

# A CAPTAÇÃO EMPODERADA DE RECURSOS: GENEROSIDADE RADICAL – O PODER DA FILANTROPIA PARA MUDAR O MUNDO

Por John Croft

Última atualização: 16 de Junho de 2012

Tradução: Dionizio Bueno (Agosto de 2012).

Título original: Fact Sheet Number #22 – EMPOWERED FUNDRAISING

**RESUMO:** A busca pelo dinheiro é a fonte de todo o mal, dizia Jesus. Em nosso mundo moderno, o dinheiro que usamos é o que mais traz danos ao mundo, mas a reconstrução de uma economia de dívidas pode levar à grande cura.



Esta versão e a obra original de John Croft estão licenciados sob uma licença [Creative Commons Atribuição-Compartilhado 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/). Permissões além do escopo desta licença podem ser solicitadas a [jdcroft@yahoo.com](mailto:jdcroft@yahoo.com).

## Sumário

INTRODUÇÃO À DESMISTIFICAÇÃO DO DINHEIRO.....	1
ESTUDO DE CASO 01: O PROJETO PEREGRINAÇÃO – A HISTÓRIA DE COMO DESCOBRIMOS A CAPTAÇÃO EMPODERADA DE RECURSOS .....	2
A FERIDA RELACIONADA AO DINHEIRO.....	3
FUNÇÕES ECONÔMICAS DO DINHEIRO .....	3
FUNÇÕES POLÍTICAS DO DINHEIRO .....	3
AS SETE REGRAS DA ECONOMIA DA DÁDIVA.....	6
ESTUDO DE CASO 02: A CIDADE DE KATANNING .....	6
CAPTAÇÃO EMPODERADA DE RECURSOS EM FORMATO DE OFICINAS.....	7
PRIMEIRA ETAPA.....	7
SEGUNDA ETAPA: INDO ALÉM DA NOSSA ZONA DE CONFORTO .....	11
TERCEIRA ETAPA: EMPODERANDO OS OUTROS – RECRIANDO A ECONOMIA DE DÁDIVA.....	12
CONCLUSÃO: PARA ONDE IR A PARTIR DAQUI.....	13
NOVOS PASSOS DA CAPTAÇÃO EMPODERADA DE RECURSOS.....	14
A HISTÓRIA DE CATRIONA BLANKE .....	15

## INTRODUÇÃO À DESMISTIFICAÇÃO DO DINHEIRO

A captação empoderada de recursos é uma parte muito importante do método Dragon Dreaming. Ao conduzir as oficinas de Dragon Dreaming, eu sempre percebo que as pessoas têm grandes dificuldades na distribuição de tarefas de seus projetos no que diz respeito à captação de recursos. As pessoas têm resistência a assumir tarefas deste tipo e também as tarefas relacionadas com o orçamento, como se tivessem medo de assumi-las. É como se todos nós tivéssemos profundas feridas relacionadas ao dinheiro e à sua função em nossas comunidades, e essas feridas viessem à tona quando estamos lidando com a captação de recursos. A captação empoderada de recursos é uma técnica voltada para transformar a nossa relação com o dinheiro e tratar da profunda ferida que nossa

cultura tem a respeito desse tema. Ao tratar dessa ferida, a captação empoderada de recursos cria oportunidades para que as pessoas se envolvam com sua grandeza e generosidade, ao mesmo tempo conectando-se à grandeza e generosidade dos outros. Essa abordagem é bem diferente da relação que temos com o dinheiro e com a captação de recursos atualmente.

Nossa relação com o dinheiro atualmente é, sem dúvida, fonte de uma grande ferida para a maioria de nós. É o que aliena as pessoas de sua própria habilidade de criar algo de real valor – um futuro sustentável que funcione para todos – e dessa forma aliena as pessoas das próprias fontes profundas de criatividade.

A captação empoderada de recursos, nas palavras de Lynne Twist, visa “inspirar, educar e empoderar você para que realinhe a aquisição e a alocação de recursos financeiros de acordo com seus mais profundos valores”.<sup>1</sup> A abordagem tem a preocupação de oferecer programas e meios para que sua relação com dinheiro deixe de ser de dependência, confusão e desempoderamento e passe a ser de liberdade, significado e cooperação.

## **ESTUDO DE CASO 01: O PROJETO PEREGRINAÇÃO – A HISTÓRIA DE COMO DESCOBRIMOS A CAPTAÇÃO EMPODERADA DE RECURSOS**

Em 1996, Joanna Macy veio à Austrália Ocidental para conduzir uma oficina para a Fundação Gaia e público em geral. Nessa ocasião ela nos contou a trágica história da cidade russa de Novozybkov, cujos habitantes foram sacrificados pelas autoridades para evitar que a radioatividade de Chernobyl chegasse até Moscou. Ela também compartilhou a dança Elm, muito apreciada naquela cidade, e que Joanna Macy tem divulgado pelo mundo desde então.

A história de Novozybkov nos impressionou muito, e então 5 pessoas da oficina se juntaram para criar um projeto especial, parcialmente inspirado na peregrinação *Sacred Fire* (Fogo Sagrado) que aconteceu no Reino Unido. Naquela época, o governo australiano, o Banco ANZ e uma grande empresa de mineração estavam projetando uma mina de urânio em Jabiluka, contra a vontade da população local e dentro de território aborígene e do Parque Nacional Kakadu, considerado patrimônio mundial.

Decidimos trazer à Austrália Ocidental duas pessoas de Novozybkov, um homem e uma mulher, para conduzir uma peregrinação de 55 dias pelo país e visitando 6 das 7 principais capitais e todas as minas de urânio, informando e explicando às pessoas sobre a natureza destruidora e ridícula da indústria do urânio. Para organizar esse projeto, decidimos partir em 6 de agosto de 1997, dia do 42º aniversário da bomba de Hiroshima, chamando atenção para o fato que o único uso dos resíduos da indústria do urânio é a construção de armas nucleares. Tínhamos uma tocha, acesa com o fogo que é mantido aceso em Hiroshima. Levamos também um cinegrafista e um jornalista. Contando o aluguel do ônibus e o equipamento de camping, o custo do projeto seria da ordem de 100.000 dólares australianos. Tínhamos 10 semanas para captar o dinheiro.

Como fazer isso? O Partido Verde da Austrália Ocidental, particularmente o senador Dee Margetts, foi muito solícito e nos forneceu um cadastro com 5.000 nomes. Escrevemos e enviamos cartas pedindo apoio. Em duas semanas, conseguimos apenas \$400. Restavam ainda 8 semanas. Nessa altura, o grupo organizador tinha aumentado para 12 pessoas. Estava claro que era necessário um novo paradigma de captação de recursos, ou o projeto daria um enorme prejuízo.

Tínhamos um amigo australiano, Cathy Burke, um captador de recursos profissional que havia trabalhado com o projeto *The Hunger* por vários anos. Esse projeto captava milhões de dólares por ano para apoiar projetos de mulheres em países do Terceiro Mundo para lidar com a fome. Cathy nos ofereceu um treinamento diferente. Dos 12 integrantes do grupo, apenas 4 vieram à primeira oficina. Isso gerou um grande problema e até algum conflito em nosso grupo, pois muitos queriam continuar tentando a captação de recursos convencional: vender bolo e organizar rifas. Se continuássemos assim, com rifas, vendas de doces ou bazares beneficentes, acabaríamos milhares de dólares aquém do nosso objetivo. Naquela época eu estive envolvido com outro caso de captação empoderada de recursos na cidade de Katanning, na Austrália Ocidental, e lá conheci um sistema diferente de captar recursos que mobilizava toda a comunidade para que os doadores dessem sua contribuição filantrópica diretamente.

Organizamos uma segunda oficina e 8 pessoas compareceram. Uma terceira oficina, em que também comemoramos o aniversário de Vivienne Elanta, conseguiu reunir os 12 membros do grupo, e nas semanas seguintes do projeto nós conseguimos captar os recursos.

Estamos todos conectados em redes invisíveis de amigos e conhecidos que ajudam a definir quem somos. Esses amigos são centros de outras redes que chegam rapidamente aos milhões e centenas de milhões. Algumas pessoas são nós e pontos de contato de grandes redes de informação e interconexão. Outras estão ligadas através de relacionamentos menos numerosos, só que mais profundos. Para construir um mundo verdadeiramente sustentável será necessário mobilizar essas redes com o objetivo de modificar as políticas governamentais e as práticas empresariais. Temos que construir comunidades e ecossistemas benéficos à vida, dos quais precisaremos em nosso futuro. Cathy mostrou ao Projeto Peregrinação que através da mobilização dessas redes, com compromissos e propósitos em comum, nós conseguiríamos captar os recursos necessários ao projeto.

Mas as velhas atitudes com relação ao dinheiro, baseadas na falta, escassez e insuficiência, tinham raízes profundas. Alguns se sentiram um pouco ameaçados pela nova abordagem e não participaram das duas primeiras oficinas de captação empoderada de recursos. Foi somente com a terceira oficina, uma imersão de dois dias, que todas as pessoas da equipe ficaram entusiasmadas com a nova abordagem. Estava criada a captação empoderada de recursos. Como resultado, em dez semanas nós conseguimos toda a verba necessária ao Projeto Peregrinação, lançado na catedral de Saint Georges, em Perth.

## A FERIDA RELACIONADA AO DINHEIRO

Tradicionalmente nós temos uma “relação com dinheiro que, de maneira inconsciente e irrefletida, molda nossa experiência de vida e nossos sentimentos mais profundos sobre nós mesmos e sobre os outros”. Isso vem da maneira como usamos e criamos o dinheiro em nossas comunidades.

Segundo os economistas, o dinheiro tem uma série de funções diferentes.

### FUNÇÕES ECONÔMICAS DO DINHEIRO

1. **Medida de valor.** O dinheiro é um meio pelo qual diferentes pessoas podem avaliar e chegar a um acordo sobre o valor de um bem ou serviço, da mesma maneira que polegadas ou centímetros são unidades de medida padronizadas. Para servir como medida de valor, o dinheiro deve ser divisível em unidades predeterminadas, ter valor reconhecível e ser contável. Como diz Lynne Twist, “costuma-se dar mais valor ao dinheiro do que à vida”. Por exemplo, as seguradoras colocam um valor na vida humana como se sua vida pudesse ser vendida e comprada.
2. **Meio de troca.** Sendo um meio de facilitar as trocas, o dinheiro resolve o problema que haveria com a troca direta em situações em que não existe a “dupla coincidência de necessidades”. A troca direta acontece quando uma pessoa tem alguma coisa de que a outra precisa e esta tem algo para trocar que seja, consensualmente, de igual valor. Quando estas condições não ocorrem, a troca direta não pode acontecer. A economia define essas trocas como racionais, nas quais buscamos maximizar nossos benefícios e minimizar os custos, sem dever lealdade a ninguém ou nada além das obrigações contratuais estabelecidas no mercado. A neuroeconomia demonstra que essa abordagem gera desconfiança e estresse nocivo.
3. **Reserva de valor.** Para que funcione como reserva de valor, o dinheiro deve ser poupado, armazenado e retirado sem grandes perdas. Porém isso pode incentivar a acumulação e, se o dinheiro não for reinvestido e sair de circulação, a escassez na comunidade aumenta.

Além dessas funções econômicas e em parte como resultado delas e da maneira como é criado, o dinheiro tem também algumas funções políticas que nem sempre são mencionadas.

### FUNÇÕES POLÍTICAS DO DINHEIRO

1. **Forma de racionar o acesso a bens e serviços escassos.** Muitos bens têm pouca oferta e portanto não podem ser disponíveis para todos. Ao racionar o acesso e torná-los disponíveis apenas para quem tem dinheiro, um sistema monetário pode garantir que apenas as pessoas com poder de compra suficiente tenham acesso a esses bens.

2. **Forma de ganhar dinheiro.** Costuma-se dizer que a principal regra da economia é “quem tem o ouro dita as regras”. O crédito é uma quantia de dinheiro a ser paga no futuro e pode ser usado para comprar hoje bens e serviços que não serão usados para atender às necessidades imediatas de alguém, mas simplesmente como meios de ganhar ainda mais dinheiro. Dessa forma, aqueles que têm acesso ao crédito tendem a enriquecer mais rápido do que as pessoas sem acesso a ele.
3. **Meio de poder.** Através do sistema de crédito, o dinheiro pode ser usado para aumentar a riqueza. Dessa forma, o dinheiro tem também uma função política, dando acesso diferenciado aos bens e serviços que proporcionam poder social, político e econômico em uma comunidade. *Fiat money*<sup>1</sup> é o dinheiro criado a partir do nada e declarado como válido por um governo ou banco central. O *Fiat money* pode estar sujeito a inflação, desequilibra a circulação de bens e serviços e pode reduzir o poder de alguns enquanto aumenta o de outros.

Um exame mais detalhado dessas diferentes funções do dinheiro em uma comunidade demonstra que nem todas essas funções são estritamente compatíveis entre si e que, na verdade, algumas funções são contraditórias. Essas contradições mistificam a natureza do dinheiro, e isso não é fácil de entender. Assim, sendo o dinheiro um meio de racionar o acesso a bens e serviços, a tendência é que os recursos financeiros sejam alocados para atender às luxuosas “necessidades” daqueles com maior poder de compra em vez de atender às necessidades reais de “subsistência” dos setores mais pobres de uma comunidade. A forma como o milho vem sendo atualmente usado para produção de biocombustível e não para alimentar pessoas no Terceiro Mundo é um exemplo disso.

Outro exemplo vem do dinheiro como reserva de valor. Como o dinheiro pode ser usado como meio para se ganhar mais dinheiro, o capital tende a se afastar das comunidades em que há restrições a isso. Nesses casos, o uso do dinheiro como meio de troca ou como medida de valor acaba prejudicado, pois ele flui em direção às comunidades em que existe grande facilidade em se ganhar dinheiro. A escassez de dinheiro naquelas comunidades não se deve necessariamente à falta de habilidades, de recursos ou de demanda local para bens e serviços – é possível que seja resultado simplesmente da própria escassez de dinheiro. Essa escassez pode levar as pessoas a buscar dinheiro de maneiras inapropriadas, recorrendo a atividades ilegais ou prostituição. Por exemplo, o ditado popular “quem toca a flauta escolhe a música” é diretamente relevante para as organizações comunitárias ou ambientalistas. Quando tais organizações dependem de empresas ou do governo, fica sensivelmente limitada a possibilidade de atuarem junto a estas últimas sem que haja interferência direta em sua viabilidade econômica.

Essa confusão de funções também está relacionada à “criação de dinheiro”. O dinheiro que usamos atualmente é criado através de reservas bancárias fracionárias. O dinheiro é “criado” através de empréstimos dados pelos bancos, injetando “dinheiro novo” na economia. Assim, enquanto o valor principal do empréstimo pode muito bem ser criado, o valor dos juros sobre aquele empréstimo se torna uma demanda futura, associada à devolução. Dessa forma, o emprestador aposta na possibilidade de receber uma quantia maior de dinheiro que a inicialmente emprestada. Como somente o valor principal é imediatamente criado passa a ser necessário que haja crescimento econômico e injeção de ainda mais dinheiro, e caso isso não aconteça haverá falência generalizada. Essa situação gera insegurança, já que a oferta de dinheiro é sempre percebida como escassa. O resultado disso é que nas “sociedades monetárias” o dinheiro acaba sendo um dos elementos centrais de nossas vidas, pois “todo mundo quer dinheiro, e praticamente qualquer um de nós vive preocupado, até mesmo com medo de não ter ou não conseguir juntar o suficiente... Muitas pessoas têm, assumidamente, a acumulação de dinheiro como o principal objetivo na vida. Não importa quanto dinheiro temos ou não temos, estamos sempre preocupados se temos ou teremos o suficiente”.<sup>ii</sup>

Como diz Lynne Twist em seu livro *The Soul of Money* (A alma do dinheiro), essas características têm um estranho efeito. “Vivemos a vida assistindo a uma eterna disputa entre nossos interesses materiais e o chamado de nossa alma. Quando estamos no domínio da alma, agimos com integridade. Somos profundos, generosos, tolerantes, corajosos e comprometidos. Reconhecemos o valor do amor e da amizade. Admiramos as pequenas coisas bem feitas. Vivemos momentos sublimes na presença da natureza e de sua beleza simples. Somos abertos, vulneráveis

---

<sup>1</sup> Termo da economia que se refere a dinheiro criado por decreto. (N.T.)

e afetuosos. Deixamo-nos levar, a generosidade é natural. Somos confiáveis e sabemos confiar, e nossa expressividade floresce. Sentimos paz interior, conscientes de que somos uma parte integral dentro de uma experiência superior e universal, algo maior do que nós.”

“Quando entramos no domínio do dinheiro, parece haver uma desconexão daquela pessoa sensível que conhecíamos. É como se fôssemos de repente transportados para outro jogo, em que todas as regras são diferentes. Dominados pelo dinheiro, aquelas maravilhosas qualidades da nossa alma parecem estar menos disponíveis. Diminuímos. Corremos e lutamos para “pegar o que é nosso”. Vamos ficando mais egoístas, cobiçosos, fúteis, medrosos, controladores, às vezes confusos, culpados ou cheios de conflitos. Passamos a nos ver como vencedores ou perdedores, poderosos ou desamparados, deixamos que esses rótulos nos definam profundamente e de maneira imprecisa, como se riqueza e poder indicassem superioridade inata e a falta deles sugerisse falta de importância ou de potencial humano. Visões de possibilidades se dissolvem. Tornamo-nos desconfiados, suspeitando de tudo, querendo proteger nosso pequeno pedaço, desprotegidos e sem esperança. Às vezes nos sentimos forçados a nos comportar de maneira incompatível com nossos valores essenciais, incapazes de agir de maneira diferente”.<sup>iii</sup>

O resultado é uma profunda cisão em nosso jeito de ser, em nosso comportamento e em nosso senso de caráter e integridade. Essa dicotomia, essa quebra em nossa verdade, não só nos confunde quanto à questão do dinheiro, mas também nos impede de integrar nossos mundos interior e exterior e ter uma experiência de totalidade em nossas vidas, o momento sublime em que nos sentimos em paz, nos sentimos um com a vida. Essa experiência silenciosa de totalidade está amplamente perdida em nossa cultura, atropelada pelo barulho e correria em torno do dinheiro. Esse vazio existe para todos nós – eu incluído – e está na essência das lutas mais difíceis das nossas vidas. Conforme diz Lynne Twist em seu vídeo, isso é sustentado por três poderosos mitos.

- O mito da escassez: não temos o suficiente (tempo, dinheiro, amor etc.) para atender às nossas necessidades.
- O mito de que mais é melhor: se pudermos ter mais (tempo, dinheiro, amor etc.), nossa situação será melhor.
- O mito de que as coisas são assim mesmo: não há alternativas possíveis.

Em nome desses mitos do dinheiro, já fizemos (e continuamos fazendo) enormes danos à Terra. Destruímos florestas tropicais, represamos e dizimamos rios, esgotamos a pesca em oceanos, rios e lagos e envenenamos nosso solo com os poluentes químicos da indústria e da agricultura. Segregamos grupos inteiros da sociedade, confinando-os em cortiços e favelas; exploramos regiões e nações inteiras, forçando jovens a vender drogas ou seus próprios corpos por dinheiro. Usamos o dinheiro para gerar desigualdades milenares entre homens e mulheres e distorcer as expectativas e obrigações das pessoas em relação à busca pelo dinheiro. Muitos são preparados para desafiar e criticar qualquer outro aspecto da vida, mas poucos chegam a questionar o poder que o dinheiro tem de determinar o que vale e o que não vale a pena.

Esse comportamento, que é motivado pela escassez de dinheiro, faz com que o discurso do crescimento pessoal fale em abundância. Mas abundância é apenas o reverso da escassez, portanto é tão negativa quanto, e não precisamos tê-la como objetivo. Falar em “suficiência” gera mais empoderamento. Como dizia Gandhi: “Há o suficiente no nosso planeta (acredite ou não) para que cada um de nós tenha uma vida saudável, produtiva e feliz. Não há o suficiente para um único ganancioso”. Desnecessário dizer que essa ganância é geralmente motivada pelo desejo de mais dinheiro. Suficiência é acreditar em nós mesmos, é um modo de vida mais simples, é focar naquilo que realmente temos na vida e apreciar em vez de passar por cima de tudo sem nem ver, tentando ter mais, e mais e ainda mais. Eis os grandes mitos da escassez: “não há o suficiente”, “mais é melhor” e “as coisas são assim mesmo”. Essas atitudes afetam todos nós, seja uma pessoa pobre que viva em condições precárias no Terceiro Mundo, seja um milionário presidente de uma grande corporação.

Rever a nossa relação com o dinheiro é um passo importante para mudar de uma economia industrial da escassez (baseada no crescimento contínuo do consumismo e do lixo) para uma economia da suficiência (baseada naquilo que é suficiente para todos os seres, humanos ou não, e que gere aumento da resiliência para as comunidades e ambientes). Essa é a tarefa central de nossa época. A captação empoderada de recursos ajuda nesse processo.

## AS SETE REGRAS DA ECONOMIA DA DÁDIVA

Ita Gabert, treinadora alemã de *Dragon Dreaming* com muitos trabalhos realizados no Brasil, propôs estas sete regras.

1. Seja honesto. Peça ou aceite apenas aquilo que você realmente precisa.
2. Perceba quanto trabalho amoroso existe nas coisas que você tem; honre e cuide disso adequadamente.
3. Se você não precisa mais de alguma coisa, dê de presente a alguém.
4. Coloque seu sangue em tudo que você fizer e doe; desapegue-se.
5. Olhe nos olhos quando você der algo, olhe nos olhos quando você receber algo; faça disso um encontro verdadeiro.
6. Quando alguém dá algo, essa pessoa também já está recebendo algo muito precioso. Se você receber alguma coisa, não precisa exagerar na comemoração, mas honre isso.
7. Tome cuidado com as suas emoções. Se perceber em você alguma ganância, inveja ou egoísmo quando der ou receber algo, transforme esse sentimento em um sorriso.

## ESTUDO DE CASO 02: A CIDADE DE KATANNING

Katanning é uma comunidade de aproximadamente 5.700 pessoas, no cinturão do trigo da Austrália Ocidental, e que apresentava muitas das características para uma boa mobilização de captação de recursos. No final dos anos 1980, era uma cidade com poucos equipamentos de lazer satisfatórios. Por muitos anos, a comunidade falou sobre o que precisava ser feito mas nunca aconteceu nada. Era sempre aquele caso de “todos”, “qualquer um”, “alguém” e “ninguém”. *“Todos decidiram que alguma coisa deve ser feita, qualquer um poderia ter feito, alguém deveria ter feito mas ninguém fez. Como resultado, todos procuraram alguém para culpar, poderia ser qualquer um mas ninguém assumiu a responsabilidade”*.

Finalmente a comunidade decidiu fazer algo a respeito e montou um comitê com conselheiros e assistentes envolvidos na criação de um centro comunitário. Dentro do grupo, era essencial que houvesse comprometimento e fé no projeto – e os membros do comitê deveriam dar sua contribuição em dinheiro e tempo ao projeto de acordo com a suas possibilidades. Essas pessoas se tornariam mais tarde os principais captadores de recursos. É importante notar que elas não estavam pedindo aos outros que fizessem algo que elas mesmas não fariam. As pessoas detectam facilmente esse tipo de hipocrisia através da linguagem corporal. O grupo contava com pessoas consideradas como grandes lideranças comunitárias do projeto (incluindo dois ex-presidentes distritais), formadores de opinião reconhecidos pela comunidade.

O comitê passou então a trabalhar por um tempo considerável na proposta, reunindo-se a cada duas ou três semanas por um período de seis meses. Para garantir a participação e o envolvimento comunitário, o comitê era presidido por um dos membros da comunidade. Durante esse tempo também se formaram alguns sub-comitês para auxiliar os trabalhos.

O Distrito de Katanning fez todo o trabalho de apoio, atuando nos bastidores, mas o comitê se desligou da prefeitura para garantir que quando comesçassem a pedir dinheiro ela não estivesse envolvida. Isso era uma questão importante, pois pedir doações seria uma violação ética por parte de membros da prefeitura, uma vez que ela já coleta impostos da comunidade para atender às suas demandas.

A prefeitura então se comprometeu a buscar um captador de recursos profissional: Ern Flint, de Sidney, na região de New South Wales, foi contratado como prestador de serviços. Seu trabalho seria o de coordenar a campanha. Para começar, em 10 dias ele entrevistou uma amostra de 60 pessoas da comunidade, passando uma hora com cada pessoa. Isso permitiu reunir uma grande quantidade de outras informações. Foi formado inicialmente um comitê de 3 pessoas, que recebeu um escritório no distrito e tinha a tarefa de juntar aquelas 60 pessoas. Dentro desse grupo, buscavam-se dois tipos de fontes de fundos:

1. Doações pessoais de contatos dos membros da comunidade;
2. Patrocínios corporativos de empresas locais.

Acompanhado de 12 membros do comitê, Ern Flint saiu para falar com as pessoas sobre contribuições. Ele também foi responsável pelo desenvolvimento de um certificado de doador (com o apoio da Fundação Australiana de Esportes), que facilitou a venda do conceito para a comunidade.

O comitê então consultou o cadastro de impostos da prefeitura e dividiu as pessoas em grupos: doadores pessoais, patrocínio corporativo e contribuições em espécie. Foram criados subcomitês, e cada um era presidido por uma pessoa do comitê principal. Buscava-se envolver mais pessoas em cada subcomitê para poder dividir o trabalho.

O coordenador dava treinamento ao subcomitê, e este passava adiante essas habilidades de envolver pessoas na construção de relações pessoais, autênticas e genuínas com todos os doadores em potencial.

Durante dois meses veicularam anúncios na imprensa local, enviaram correspondências às pessoas e a campanha atingiu um clímax.

A primeira meta eram os grandes potenciais doadores. Isso levou as pessoas a enxergarem o que seria possível e criou um entusiasmo contagiante dentro da comunidade quanto às possibilidades. Ao criar essas relações pessoais diretas com os potenciais doadores, posteriormente envolvendo-os na busca por mais contribuições, a comunidade mobilizou redes familiares, de amizade, profissionais e comunitárias. Dessa forma, conseguiu captar \$1,5 milhão para o projeto em 10 semanas.

## **CAPTAÇÃO EMPODERADA DE RECURSOS EM FORMATO DE OFICINAS**

Como então essa abordagem do tipo “treinamento e ação” pode levar à captação empoderada de recursos?

O foco na escassez cria jogos competitivos do tipo ganha-perde, de soma zero, relações de “ou você ou eu”, um mundo de ganhadores e perdedores. Em situações como essas, comportamentos cooperativos são considerados como ilógicos: “se você não tem como me ajudar a ganhar, nossa associação é improdutivo”. A captação empoderada de recursos desafia esse modo de pensar e leva à cooperação compassiva, um jogo do tipo ganha-ganha e de soma positiva, relações “você e eu” em que nos juntamos com um propósito comum e produtivo.

Se o dinheiro é uma medida e estoque de valor, será que o modo como usamos o dinheiro não reflete os nossos valores de vida? Se esperamos sinceramente por um mundo melhor, deveríamos usar parte do nosso dinheiro de acordo com nossos valores de vida – valores de crescimento pessoal, de fortalecimento comunitário ou de serviço para a Terra. No momento, parece que usamos a maior parte do nosso dinheiro para mera sobrevivência (se somos pobres) ou para ganhar mais dinheiro (se somos ricos). As duas atitudes são motivadas pela ideia de escassez. Ambas geram também a escassez de valor comunitário autêntico, enfraquecem o espírito comunitário.

Mas existe uma alternativa. Motivados por nosso senso de suficiência, podemos começar a usar parte do nosso dinheiro investindo nossas almas na transformação deste mundo, para nos juntarmos àqueles que estão engajados nesse esforço. Acredito que com esses meios nós podemos de fato mudar o mundo e construir para o nosso futuro uma cultura benéfica à vida. Essa abordagem nos dá a chance de sair da nossa zona pessoal de conforto e de não-ação e entrar em um novo reino de participação e engajamento na construção do mundo melhor que queremos.

Como fazer isso? O mais importante é que deve haver interesse comunitário. Muitas questões desse tipo estão presentes em nossa comunidade. Na Fundação Gaia, nós acreditamos que há três características fundamentais nos projetos que merecem apoio.

Deve ser um projeto de:

1. Crescimento pessoal – compromisso com a nossa própria cura e empoderamento;
2. Formação de comunidades – fortalecimento dos grupos de que fazemos parte;
3. Serviço à Terra – promoção de bem-estar e florescimento da vida.

### **PRIMEIRA ETAPA**

Havendo um projeto e um grupo de pessoas comprometidas trabalhando para mantê-lo vivo, deve ser feita uma estimativa dos custos e um cronograma para a captação de todos os recursos necessários e para o seu lançamento. O grupo então está pronto para a primeira oficina de captação empoderada de recursos.

Ironicamente, o segredo de uma oficina de captação de recursos não tem nada a ver com dinheiro. Na verdade, tem a ver com a criação de relações comunitárias, em que cada ligação pessoal é baseada em confiança, intimidade e incerteza. É essencialmente um processo de formação de comunidades. Infelizmente, assim como dinheiro, comunidade é para nós um conceito bastante mal entendido. A palavra tem três raízes:<sup>2</sup> *com* (do Latim), que significa “com” ou “junto”; *munis* (do Proto-indo-europeu), que significa “as trocas que conectam”, sendo também a origem das palavras “município” e “money”;<sup>3</sup> e *ity* (do Latim, “ITATUS”), que significa “pequeno”, “íntimo” ou “local”.

Geralmente, em nossa vida cotidiana, uma comunidade é vista como um grupo acidental de pessoas que têm pouco em comum. Definida de maneira mais apropriada seria: “as trocas locais que nos ligam, de modo íntimo”. Uma autêntica comunidade é determinada pela qualidade dos elos que juntam as pessoas. É construída sobre seus valores mais profundos e com a disposição que elas têm em fazer diferença para o processo da vida. O maior presente na vida é alguém poder viver de acordo com seus valores mais profundos, e a captação empoderada de recursos é dar de presente ao maior número possível de pessoas essa autêntica comunidade. Captar os recursos para os seus projetos é realmente uma questão de construir as relações que vão sustentar ambas as partes – doador e receptor – por um longo período. Itay Talgam, o maestro judeu, mostra que “se você ama algo, ofereça-o à comunidade; dessa forma, nunca irá perdê-lo”. Ben Zander mostra que o poder do maestro depende de sua habilidade de tornar as outras pessoas poderosas.

Por causa da visão convencional que se tem do dinheiro, é muito comum que, ao solicitar uma doação, a pessoa se comporte como um mendigo, um pedinte em situação de falta ou escassez, buscando algo numa situação de dependência em relação a alguém mais poderoso e com mais recursos. Essa motivação pela escassez irá transparecer automaticamente e vai ativar o pensamento de escassez nos outros, e então eles vão resistir em contribuir com o projeto. Como existe esse espírito, quem trabalha com captação de recursos normalmente tenta organizar alguma outra coisa – uma rifa ou um bazar para vender e arrecadar dinheiro. Mas tal atitude reforça a ideia desempoderante de que a causa em nome da qual você está arrecadando dinheiro é de certa forma sem importância ou sem valor, e assim as pessoas apenas contribuirão por um desejo de serem “caridosos” ou “socialmente responsáveis”. Isso reforça a mentalidade de escassez e vai minimizar suas chances no futuro. Novamente, isso leva todas as pessoas envolvidas a achar que a causa é sem importância ou sem valor e faz com que ainda mais pessoas comprometidas passem a abominar a tarefa de captação de recursos. Mas com a captação empoderada de recursos há um outro caminho. Nas palavras do poeta sufi Hafiz:

Mesmo depois de tanto tempo,  
o Sol jamais diz à Terra,  
“Você deve a mim”.  
Veja o que faz  
um amor como esse:  
ilumina todo o Céu.

Todas as pessoas, não importa quão pobres ou ricas, têm um ponto de equilíbrio, um ponto em algum lugar entre o simbólico e o sacrifício.

- O simbólico é o ponto em que as pessoas colocam a mão no bolso e dão apenas alguns trocados.
- O sacrifício é o ponto em que a pessoa dá tanto que acaba ficando sem comida ou abrigo, ou deixa de atender a uma necessidade pessoal importante.

O ponto de equilíbrio depende da situação particular e individual da pessoa. Cada pessoa tem um, e ninguém além de você mesmo pode saber onde está o seu ponto de equilíbrio. Você é o maior especialista quanto à natureza dos seus compromissos na vida, só você sabe onde fica esse ponto.

Uma segunda observação é que o ponto de equilíbrio de qualquer pessoa, seja rica ou pobre, é funcionalmente igual ao ponto de equilíbrio de outra. A captação de recursos convencional, “baseada na escassez”, tende a

---

<sup>2</sup> O autor analisa aqui a forma inglesa *community*. (N.T.)

<sup>3</sup> “Dinheiro” em inglês. (N.T.)

considerar as doações de pessoas ricas como mais valiosas que as dos grupos mais pobres da sociedade, mas isso apenas reforça as crenças que relacionam estrutura de poder, riqueza e pobreza. São os recursos nesse ponto de equilíbrio que representam o valor realmente disponível. Em um contexto de Terceiro Mundo, o ponto de equilíbrio de um camponês pobre que ganha menos de \$1 por dia pode ser de alguns centavos. Para o presidente de uma grande multinacional, pode ser de centenas ou milhares de dólares. O segredo na captação empoderada de recursos é que todos os pontos de equilíbrio são iguais e devem ser tratados igualmente. Dez dólares de uma viúva pensionista podem representar mais do que dez mil dólares de um milionário.

A primeira tarefa para alguém envolvido em uma oficina de captação empoderada de recursos é identificar o seu próprio ponto de equilíbrio. Então, para que possa experimentar a ideia de “suficiência”, cada pessoa é estimulada a dar um pequeno passo adiante desse ponto de equilíbrio, indo um pouco além da sua zona de conforto. Essa é a primeira contribuição necessária. Cada pessoa envolvida na campanha de captação de recursos faz esse compromisso pessoal um pouco além de sua zona de conforto para garantir que está sendo coerente e que não está pedindo que os outros façam algo que ela mesma não está preparada para fazer. É importante perceber que os envolvidos neste método de captação empoderada de recursos não estão pedindo aos outros que façam algo que eles mesmos não fariam.

Tendo estimado o seu ponto de equilíbrio, cada um então escreve uma nota promissória pessoal com esse valor, colocando também a data em que aqueles recursos estarão disponíveis para o projeto. Essas notas promissórias são então reunidas e somadas. É impressionante como os recursos surgem rapidamente, e projetos que pareciam à primeira vista impossíveis de repente tornam-se viáveis.

Por exemplo, em uma oficina de captação empoderada de recursos que aconteceu em fevereiro de 2007 no Schumacher College, em Devon, na Inglaterra, conseguimos juntar mais de £27.000 em algumas horas, em um grupo de 17 pessoas, para projetos de conscientização quanto aos problemas das mudanças climáticas. Em abril de 2008, a Western Australian Forest Alliance juntou \$13.700, em um grupo de 7 pessoas, para um projeto com um orçamento de \$100.000.

A captação empoderada de recursos é sempre uma troca com valor verdadeiramente recíproco, não a busca por um presente não solicitado. Ao dar dinheiro, o doador está recebendo o valor da participação e do engajamento em um projeto poderoso, recompensador e com potencial de modificar a vida, que tem o objetivo de criar uma mudança positiva para nós, para nossas comunidades e para nossa Terra. Nem todos têm o tempo necessário para dedicar a um projeto desses. Na captação empoderada de recursos, é o valor recíproco que é dado. Assim, em vez de mera doação, a contribuição tem mais um caráter de investimento no futuro – um investimento em generosidade, da qual toda a comunidade vai se beneficiar. É diferente da maioria dos casos, com mentalidade de escassez, nos quais um único indivíduo privado pode se beneficiar ilimitadamente do projeto, geralmente às custas das pessoas, das comunidades e do planeta.

Pela forma como usamos o dinheiro, nosso sistema monetário criou feridas. Por causa disso é comum que, quando uma pessoa se recusa a dar uma contribuição, a gente sinta como se ela estivesse nos rejeitando, pois está rejeitando os nossos valores. É fácil internalizar isso como um sentimento negativo. O segredo da captação empoderada de recursos é dar ao “não” o mesmo significado do “sim”, já que ambos trazem uma oportunidade de estabelecer uma relação mais profunda com essa pessoa, uma relação baseada em valor e não em interesses comuns superficiais. Ao pedir, você está oferecendo um autêntico convite para o envolvimento, e um convite autêntico está baseado tanto no poder de recusar quanto no de aceitar, igualmente. O desapontamento com a resposta “não” será invariavelmente comunicado pela linguagem corporal, e isso vai parecer uma forma de coerção que em vez de convidar tenta manipular a pessoa a dizer “sim”. Isso também é motivado pela nossa “mentalidade de escassez”, sendo portanto uma forma de desempoderamento.

Quando receber um “não”, a pessoa deve seguir estas três questões.

1. Será que eu poderia perguntar “por que”? Estamos sinceramente interessados em saber os motivos que levam as pessoas a aceitar ou recusar o nosso convite.
2. Você gostaria de ser informado sobre o andamento do projeto?
3. Você conhece alguém que pode ter interesse neste projeto, a quem você possa nos apresentar?

Mais uma vez, ninguém deve ser obrigado a responder estas perguntas, já que qualquer ideia de obrigação vai agir contra o projeto. Nesse tipo de situação, alguém insatisfeito tende a comentar isso com os outros muito mais que alguém satisfeito.

Essa troca de informações sobre o projeto vai manter vivas as relações comunitárias e pode, algum dia, fazer com que alguém que havia recusado o convite venha a se envolver, talvez até de uma forma mais valiosa.

A captação empoderada de recursos é sempre resultado de um envolvimento face a face com as pessoas. Ela nunca se dá na base daqueles pedidos frios que chegam batendo de porta em porta ou pelo telefone. Isso não tira a importância da comunicação por telefone, mas esta deve ser usada para marcar uma visita ou um encontro em lugar conveniente para ambos. E nesses casos deve sempre haver alguma amizade ou proximidade com a pessoa, ou no mínimo ser alguém já conhecido. Deve ser alguém com quem você já teve algum contato anteriormente, ainda que esporádico.

O que fazer então? Depois que cada membro participante tiver feito a contribuição de acordo com seu ponto de equilíbrio, pede-se que cada um faça uma lista com 10 pessoas de suas redes de família, amigos, colegas e conhecidos com as quais, nas próximas 3 semanas, entrará em contato para fazer o convite. Baseado no que conhece da pessoa, cada participante estima qual será o ponto de equilíbrio dela. Será essa a quantia pedida à pessoa, não importando a precisão da estimativa já que ela poderá modificar o valor para cima ou para baixo, a seu critério, no momento do contato. Feito isso, cada um escolhe as primeiras 3 pessoas a serem abordadas na primeira semana.

Os participantes então juntam-se em pares para praticar a abordagem. A primeira tarefa é contar ao parceiro como é a relação com a pessoa a ser abordada e como é o lugar e a situação em que a abordagem será feita. Isso permite que o parceiro se sinta na pele daquela pessoa e ambos possam imaginar como a pessoa vai reagir à abordagem. Ao praticar, é importante verificar alguns pontos.

1. Primeiro, certifique-se de que você entende claramente a natureza do projeto e consegue explicar em detalhes como ele é e porque é importante.
2. Segundo, deixe claro à pessoa, antes do encontro, que você a convidará para participar do projeto e que ela se envolverá de alguma maneira com ele.
3. Terceiro, depois de apresentar a natureza do projeto, fale um pouco sobre a natureza da captação empoderada de recursos e sobre a noção de ponto de equilíbrio.
4. Diga então à pessoa que você estimou o ponto de equilíbrio dela em \$XXX e peça a contribuição. Depois de fazer o pedido é importante ficar em silêncio e permitir à pessoa que responda. Não tente preencher o silêncio, pois acabará dando mais explicações ou justificativas.
5. Neste ponto a pessoa pode aceitar, aumentar ou diminuir o valor solicitado ou recusar totalmente. Como antes, seja delicado em aceitar qualquer resposta.
6. Termine fazendo as três perguntas indicadas acima.
  - a. Será que eu poderia perguntar “por que”? Estamos sinceramente interessados em saber os motivos que levam as pessoas a aceitar ou recusar o nosso convite.
  - b. Você gostaria de ser informado sobre o andamento do projeto?
  - c. Você conhece alguém que pode ter interesse neste projeto, a quem você possa nos apresentar?
7. Se a pessoa aceitou o seu convite, você pode ainda contar a ela um pouco do que aprendeu na oficina de captação empoderada de recursos e perguntar se ela gostaria de participar desse treinamento.

Em seguida é a vez da outra pessoa da dupla praticar o papel de quem vai fazer a abordagem. Quando ambos tiverem praticado, é o momento de conversar sobre como foi fazer isso. Quais sentimentos apareceram com o pedido? Como foi que a pessoa que recebeu o pedido se sentiu quanto à abertura, honestidade e autenticidade do convite? O que pode ser melhorado?

Para terminar esta etapa, forma-se uma equipe para dar apoio a quem vai fazer os pedidos. Para cada um, a pessoa mais importante da equipe de apoio é o “parceiro”, a pessoa com quem fez o exercício de abordagem. Todos então trocam nomes, endereços, dados de contato e informam ao “parceiro” a data da próxima semana em que

será feito o primeiro contato. Ambos então combinam um bom horário para contar como foi a abordagem e qual foi o resultado.

Nesta etapa é importante manter uma cópia com todos os nomes e valores que serão solicitados às pessoas de cada lista. Esses números podem ser somados e, junto com as primeiras notas promissórias, serão a quantia possivelmente arrecadada durante as próximas três semanas de captação empoderada de recursos. Torno a dizer, tenho visto as pessoas ficarem incrivelmente surpresas com a quantidade de dinheiro que pode ser captado dessa forma.

## SEGUNDA ETAPA: INDO ALÉM DA NOSSA ZONA DE CONFORTO

Raramente acontece de uma única oficina de captação empoderada de recursos ser suficiente para juntar a quantia estimada como necessária ao projeto. É preciso também criar as relações de apoio mútuo para que as pessoas possam atingir as metas de captação que elas mesmas estabeleceram. Assim como no projeto Katanning, muito trabalho precisa acontecer também nos bastidores. Existe a necessidade de fornecer algum tipo de certificado que permita abater do imposto de renda as doações? É possível que alguma instituição possa estender ou emprestar sua credibilidade ao projeto? De que forma os participantes serão informados sobre os progressos do projeto? Como as relações criadas pela captação empoderada de recursos podem ser mantidas e ampliadas? Como organizar a participação das pessoas que se ofereceram para contribuir diretamente (com seu trabalho ou com materiais) para o projeto? Como dar-lhes os devidos créditos? Em situações como estas, o dinheiro é sempre um meio para um determinado fim, jamais deve se tornar um fim em si mesmo.

Albert Einstein certa vez disse: “Nenhum problema pode ser resolvido com o mesmo nível de consciência que o criou”. Os problemas atuais do nosso mundo são criados, em última instância, pelas regras econômicas, sociais e políticas que escolhemos para o nosso sistema monetário, nossas interações sociais e nossos processos de tomada de decisões políticas. Se é para construir um mundo sustentável para todos, isso requer que mudemos a consciência que temos das coisas. Mais importante ainda, como dizia Gandhi, que sejamos nós mesmos “a mudança que queremos ver no mundo”.

Porém, participar de uma oficina de captação empoderada de recursos não é suficiente para mudar nossa mentalidade de escassez, nem as regras monetárias nas quais nossa vida é baseada atualmente. Enquanto acontecia a oficina de captação empoderada de recursos o mundo não se alterou. Continua sendo o mesmo mundo que criou nossos conceitos sobre dinheiro. Ao fim da oficina, a pessoa está mais empoderada com a ideia de suficiência, mas com o tempo esse sentimento vai desaparecendo e a velha mentalidade de escassez tende a voltar. A oficina de captação empoderada de recursos por si só não terá feito diferença e, pior ainda, após o treinamento a pessoa sairá achando que sabe tudo sobre como captar verba para um projeto, o que é um engano. Uma oficina que não seja seguida de um bom acompanhamento deixará que as coisas rapidamente voltem à situação anterior.

Por esta razão, é importante que haja um acompanhamento adequado. É preciso criar e manter uma estrutura de apoio e acompanhamento de todos os participantes. É preciso também entrar em contato individualmente com todos eles logo após o encontro, o que vai ajudá-los a fixar e reforçar as descobertas que eles tiveram durante a oficina.

Duas oficinas de captação empoderada de recursos nunca são iguais. Cada oficina é única e vai revelar aspectos ligeiramente diferentes dos assuntos tratados. Dizem que o melhor jeito de aprender profundamente alguma coisa é ensiná-la a alguém. Recomendo que todas as pessoas que participam das oficinas de captação empoderada de recursos participem de um novo treinamento a cada ano. Dessa forma, cada um terá um conselheiro e também será o conselheiro de alguém. Há várias características importantes para ser um conselheiro.

- **Disponibilidade.** Esteja disponível durante 15 minutos por semana. Nesse tempo você pode ajudar com as abordagens, discutir os papéis das pessoas em reuniões, fazer avaliações, responder perguntas.
- **Respeito.** Uma das coisas que fazem o brilho de um conselheiro é o número de pessoas que se envolvem com a captação empoderada de recursos. Seja respeitoso e aprenda com as diferenças que vai encontrar. O verdadeiro respeito inclui tratar o outro de maneira respeitosa também.
- **Apoio.** Damos apoio uns aos outros mas também damos apoio ao projeto. Estimule as pessoas.

- **Boa escuta.** Muitas vezes, o que a pessoa realmente precisa é que você simplesmente a escute, sem tentar resolver nada. Ouvir o problema em voz alta pode levá-la a uma solução. Um bom escutador também pratica a escuta ativa. Preste atenção à postura, tom de voz, respiração e tempo gasto em um assunto e você terá pistas quanto às preocupações da pessoa.
- **Paciência.** Coisas importantes demandam tempo. Não dá para apressar o florescimento de uma rosa, processos de desenvolvimento têm o seu próprio tempo. Isto é algo importante.
- **Confiança.** Se a pessoa escolheu você como conselheiro, há uma razão para isso. Sua conduta deve levar isso em consideração. Seja seguro e amigável.

### TERCEIRA ETAPA: EMPODERANDO OS OUTROS – RECRIANDO A ECONOMIA DE DÁDIVA

Como podemos mudar o mundo? Como podemos construir um mundo que funcione para todos? Não é possível comprar ou vender um mundo assim. Por 150.000 anos, nossos sistemas econômicos não dependeram das trocas monetárias. Tais trocas têm a finalidade de maximizar os benefícios e minimizar os custos. A neuroeconomia é a técnica de ligar sensores ao cérebro humano e monitorar, através de ressonância magnética e em tempo real, o que acontece quando as pessoas tomam certas decisões econômicas. Essa técnica mostra que aumentam os níveis de ansiedade, adrenalina, hormônios do estresse e esteroides e que o sistema imunológico tem sua ação inibida, tornando-nos suscetíveis a infecções. Por 150.000 anos, nossas economias foram “economias de dádivas”, baseadas em altruísmo mútuo. Marshall Salins mostrou que as economias de dádivas eram, justamente por sua natureza, economias de suficiência, não de escassez.

Dar um presente é uma atitude que, de um ponto de vista econômico, pode ser considerada como ilógica, pois maximiza os custos e limita os benefícios. Surpreendentemente, a ressonância magnética mostra que, ao dar um presente, os níveis de ansiedade de fato diminuem, os níveis de serotonina e endorfinas sobem, o funcionamento do sistema imunológico é estimulado e a felicidade daquele que dá o presente aumenta, já que ele está praticando um “gesto casual de generosidade e de louca beleza”. Os níveis de confiança no mundo e de otimismo em relação ao futuro também aumentam, e os estados de depressão são minimizados.

Neste momento em que uma crise econômica internacional está afetando todo o planeta, uma das coisas mais radicais que podemos fazer é recriar a economia de dádivas. Mas afinal o que é a economia de dádivas? Uma cultura de dádivas ou economia de dádivas é uma sociedade em que existe o hábito de dar bens e serviços de valor sem que se espere por uma recompensa imediata ou futura. O resultado é que esse hábito de dar vai colocar em circulação e redistribuir as coisas que têm valor dentro da comunidade, em contraste com uma economia de mercado ou de escambo, onde algo só é trocado por dinheiro ou por alguma outra mercadoria. Ao contrário do que diz a teoria econômica moderna, os sistemas de escambo de épocas pré-modernas somente existiam entre estranhos ou potenciais inimigos – era essa economia baseada em presentes que mantinha juntas as comunidades e permitia que elas efetivamente funcionassem.

Um presente verdadeiro não é meramente um “dar e receber” entre indivíduos. Há um conto budista fala de duas pessoas que faziam isso, e acabaram sendo transformados em seres envenenados. Um presente verdadeiro é dado com generosidade, como resultado de uma cuidadosa compaixão, voltada para atender às necessidades dos outros – um presente de tempo, dinheiro ou apenas atenção. Ao contrário da ideia de “propriedade intelectual”, a ser vendida pela maior oferta, a prática de dar presentes é a fonte de todo progresso científico e tecnológico, como acontece em publicações, conferências e congressos, nos quais compartilhamos nossas descobertas. Um presente autêntico é dado em troca de gratidão, não por obrigação. É uma forma de celebrar quem eu sou e quem você é. Por exemplo, no filme *Pay it Forward* (lançado no Brasil como “A Corrente do Bem”) está a ideia de que a gente pague cada belo gesto recebido fazendo três belos gestos para os outros. Inspirado nisso, o australiano Blake Beattie criou, em 2007, o *Pay it Forward Day*, que acontece todos os anos na terceira quinta-feira de abril. Isso já se espalhou para mais de 35 países do mundo, para lembrar as pessoas do poder irracional que tem um presente. É estimado que nessa data, no ano de 2012, ocorram por volta de 3 milhões de gestos de generosidade. Ele costuma dizer: “Aquilo que temos serve para viver; aquilo que damos serve para criar vida”. Trata-se de reforçar aquilo que Anne Herbert criou, em 1983, num restaurante em Suasalito: “Pratique gestos casuais de generosidade e de louca beleza”.

É geralmente negligenciado o fato de que, 24 horas após uma oficina de captação empoderada de recursos, as pessoas terão esquecido 50% do que aprenderam. Daquilo que foi retido, 50% irá desaparecer em uma semana; em um mês as pessoas só vão se lembrar de um oitavo do conteúdo. Como podemos desacelerar a curva do esquecimento? A melhor maneira é ensinar a alguém aquilo que você aprendeu, estimulando a pessoa a fazer o mesmo. Ao presentear alguém com a possibilidade de recriar a economia de dádivas, você não apenas mobiliza recursos adicionais para o seu projeto. Você também cuida das feridas, sua e da pessoa, em relação ao dinheiro, criando uma comunidade que funciona para todos. Se você empoderar apenas uma pessoa com a capacidade de empoderar os outros, dentro de 33 semanas, a uma taxa de apenas uma pessoa por semana, você terá atingido todas as pessoas da Terra, homens, mulheres e crianças. Se começar em janeiro, ao final de setembro você terá criado um mundo que curou totalmente suas relações com a economia e com os outros. Não temos nada a perder, temos um mundo a ganhar. Quando estiver conduzindo um trabalho de captação empoderada de recursos, lembre-se que ao assumir seu poder de liderança você não deve duvidar, nem por um instante, da capacidade de seus parceiros de realizar seus sonhos.

Facilitar uma oficina de captação empoderada de recursos é o melhor jeito de aprender por conta própria essas habilidades e também de transmiti-las aos outros. Mas sempre é importante reservar um tempo no final da oficina para avaliação e celebração. Na avaliação, estimule que as pessoas compartilhem as seguintes questões.

1. Em que medida a oficina supriu as expectativas dos participantes? Não tenha medo de críticas negativas ou de saber que as pessoas não tiveram suas expectativas satisfeitas. Isso dará a chance de acertar mais da próxima vez.
2. Que resultados inesperados ou momentos de “aha!” as pessoas tiveram? Nessas situações sempre acontecem momentos de “eureka!”, nos quais as pessoas passam a ver as coisas de um jeito diferente ou a entender a sua utilidade.
3. De que maneira a oficina pode ser aperfeiçoada para uma nova oportunidade? Recebendo esse tipo de informação você garante que cada oficina será melhor que a anterior.

A celebração é parte importante de qualquer projeto, e a parte mais importante da celebração é o reconhecimento daquilo que foi verdadeiramente conquistado. Nenhum projeto está totalmente concluído até que seja adequadamente celebrado. Portanto tome o cuidado de reservar algum tempo no final do projeto para isso.

## CONCLUSÃO: PARA ONDE IR A PARTIR DAQUI

O poeta libanês Khalil Gibran disse assim:

*Você dá pouco quando dá dos seus bens.*

*É quando dá de você mesmo que você realmente dá.*

*Pois o que são seus bens senão coisas que você guarda por medo de vir a precisar amanhã?*

*E amanhã, que trará o amanhã ao cachorro demais providente*

*que enterra ossos em lugares sem pegadas seguindo os peregrinos à cidade sagrada?*

*E que é o medo da necessidade senão a própria necessidade?*

*Não é insaciável a sede de quem a teme tendo o poço cheio?*

*Há aqueles que dão pouco do muito que têm*

*e dão pelo mero reconhecimento, e seu desejo secreto torna seus presentes indignos.*

*E há aqueles que têm pouco e dão tudo.*

*Há os que acreditam na vida e em sua abundância, e sua dispensa nunca está vazia.*

*Há aqueles que dão com alegria, e a alegria é sua recompensa.*

*E há aqueles que dão com dor, e a dor é o seu rito.*

*E há aqueles que dão e não sabem o que é essa dor,*

*nem buscam alegria, nem dão pensando em virtude.*

*Eles dão como a murta exala seu perfume pelos ares desses vales.*

*Pelas mãos dessas pessoas Deus fala,  
e por detrás de seus olhos Ele sorri sobre a Terra.  
É bom dar quando pedem, mas é melhor dar sem que peçam.  
E a busca por alguém que receba é uma alegria ainda maior que dar.  
Há algo que você possa reter  
se tudo que você tem será dado um dia?  
Portanto dê agora, e o tempo de dar será seu e não de seus herdeiros.  
Você costuma dizer, “Eu só dou se a pessoa merece”.  
As árvores de seu pomar não dizem isso, nem o rebanho em seu pasto.  
Eles vivem de dar, pois recusar é perecer.  
Aquele que merece seus dias e suas noites  
com certeza merece qualquer coisa de você.  
E aquele que mereceu beber do oceano da vida  
merece encher a caneca em sua bica.  
E que melhor sobremesa haverá que a coragem,  
a confiança e também a caridade de receber?  
E quem é você para que os homens tenham que abrir seu peito, mostrar seu orgulho,  
para que você lhes veja a honra exposta, o orgulho escancarado?  
Veja primeiro que você merece ser um doador, um instrumento da dádiva.  
Pois na verdade é a vida que dá a si mesma enquanto você,  
que se considera doador, nada mais é que testemunha.  
E aos que recebem, e vocês todos recebem, não tomem a gratidão como um peso,  
temendo ficar atado a quem deu.  
Ao contrário, voe junto com o doador, fazendo do presente suas asas.  
Pois preocupar-se demais com a dívida é duvidar de sua generosidade  
que tem a dadivosa Terra por mãe e Deus por pai.*

Agora que o Dragon Dreaming se espalhou pelo mundo, a captação empoderada de recursos tem sido usada para apoiar centenas de projetos valiosos em muitos países. Por exemplo, mais de meio milhão de euros foram captados em 6 meses através de quatro oficinas com monges budistas do European Institute of Applied Buddhism e de Plum Village. Com o mesmo método foram feitos projetos no Congo, Gana, Brasil e muitos outros países. Em apenas um dia, a jovem Katherina Philip conseguiu captar 20.000 euros para o Transition Project Café.

## **NOVOS PASSOS DA CAPTAÇÃO EMPODERADA DE RECURSOS**

Ao final da Segunda Guerra, em parte como um gesto de inigualável generosidade e em parte como uma política contra o espalhamento do comunismo pela Europa Ocidental, os EUA organizaram o Plano Marshall para ajudar na reconstrução das nações europeias prejudicadas pela guerra. Foi um grande sucesso. Em 1960, o ex-primeiro ministro canadense Lester Pearson escreveu o livro *Partners in Development* (Parceiros no Desenvolvimento), no qual sugere que se apenas 1% da riqueza mundial for transferido de maneira semelhante, como um presente para o Terceiro Mundo, isso diminuiria permanentemente a desigualdade entre as nações ricas e as pobres. Como resultado, as Nações Unidas propuseram que 1% do PIB das nações ricas seja alocado, a cada ano, para ajudar no desenvolvimento dos países pobres. A meta foi então revisada pelas Nações Unidas para 0,7% do PIB. Poucos países chegaram a atingir essa meta. A pouca ajuda já dada veio muitas vezes na forma de benefícios vinculados, ou seja, dinheiro que deve ser gasto em produtos do país doador. Subornam os funcionários para aprovar empréstimos para projetos que terão pouco efeito na assistência aos pobres, e que na verdade serão revertidos em benefício dos ricos. Como resultado, a desigualdade entre ricos e pobres continua a aumentar. As empresas usam os empréstimos de desenvolvimento para criar crises de dívida em muitos países. Isso leva à privatização de seus recursos e ao fechamento de muitos serviços de saúde, de educação e comunitários, beneficiando as empresas.

Se os governos e as empresas não estão preparados para atingir a meta de 0,7%, com benefícios desvinculados, para resolver os problemas do mundo, talvez nós possamos fazer isso na condição de cidadãos comprometidos com a recriação da economia de dádivas. Poderíamos reservar para isso talvez 3% da nossa receita pessoal – sendo 1% para a meta original de Lester Pearson, 1% para projetos no próprio país e 1% para apoiar trabalhos com Dragon Dreaming e captação empoderada de recursos.

Cada grupo de Dragon Dreaming poderia, assim, criar seu próprio projeto de captação de recursos. Uma vez a cada ano, ou mesmo a cada seis meses, os participantes poderiam se encontrar para comemorar e decidir os projetos a serem apoiados com os recursos que eles juntaram. Os projetos, naturalmente, teriam que estar de acordo com os princípios da Fundação Gaia. Com a difusão desse trabalho, poderíamos perceber uma grande mudança na natureza do funcionamento do dinheiro em nossas comunidades. Como diz Lynne Twist, “O dinheiro levou a energia da alma”. No momento, usamos mais de 300 dólares por cada ser humano vivo na Terra para matarmos uns aos outros, nos chamados “gastos com defesa”. Uma pequena fração disso, se adequadamente usada, poderia resolver a maioria dos problemas de pobreza no mundo e garantir que toda a população mundial tivesse alimento, roupa, casa, educação e acesso a água limpa e um bom sistema público de saúde. A ausência desses elementos essenciais para os humanos alimenta a disputa que leva à guerra e à violência, criando assim pressão para ainda mais gastos com defesa. A captação empoderada de recursos é apenas um caminho para mobilizar essa energia planetária para construir um mundo que funcione para todos.

Então aí está. Se você tem interesse em levar adiante a captação empoderada de recursos, por favor entre em contato e me conte. Eu também sou um aprendiz deste sistema, apesar de já tê-lo usado em muitos projetos. Também estou aprendendo o tempo todo, e o mesmo vai acontecer com você a partir do momento em que começar a pôr em prática. Muitos projetos valiosos jamais saem do papel por falta de dinheiro. Com a captação empoderada de recursos, a falta de dinheiro nunca mais será motivo para deixar de realizar um grande trabalho.

Costuma ser atribuída a Wolfgang von Goethe a seguinte frase: “No momento em que alguém decididamente se compromete, a providência também atua. Para ajudá-lo, acontecem as coisas mais inesperadas. De uma simples decisão emerge uma série de eventos, agindo em seu favor. Toda sorte de incidentes, encontros imprevistos e recursos materiais que ninguém jamais havia imaginado, tudo isso se interpõe em seu caminho. Qualquer coisa que você saiba fazer, ou sonha que sabe: comece! A ousadia tem um poder criativo e uma magia impressionantes. Comece agora!”. Experimente a sua própria campanha de captação empoderada de recursos e veja a mágica acontecer.

## A HISTÓRIA DE CATRIONA BLANKE

*Como o Dragon Dreaming me ajudou a lançar meu segundo álbum*

*Eu aprendi muito com o John na oficina de Dragon Dreaming, mas uma coisa em especial ficou comigo. É o momento em que o sonhador realmente tem que se desapegar de seu projeto e pedir ajuda aos parceiros de sonho. E foi exatamente o que fiz quando, sendo cantora e compositora, eu quis publicar meu segundo álbum, Fortuna.*

*Encontrei por acaso na internet uma plataforma de crowdfunding chamada Startnext. Qualquer pessoa que tenha um projeto artístico pode colocar na página todas as informações e captar os recursos da “multidão”. Eu então pedi ajuda a todos os meus conhecidos. Eles financiariam o projeto de antemão, isso me possibilitaria produzir o CD e então enviar uma cópia a cada um deles. Eu tinha 30 dias para conseguir o dinheiro: 1500 euros. Eu pensei que seria apenas uma tentativa, gentilmente pedindo ajuda, sem saber qual seria o resultado.*

*Para o meu espanto, nas primeiras 2 horas chegou a primeira ajuda. E em 6 dias toda a quantia estava em minha conta. O número de pessoas ajudando e a velocidade com que isso aconteceu foram impressionantes. Eu me senti muito apoiada e reconhecida, fiquei maravilhada pela maneira como as pessoas aparentemente acharam meu projeto e meu sonho tão valiosos a ponto de apoiá-los de coração aberto. Acabei conseguindo mais de 2000 euros, e assim consegui lançar meu novo CD.*

*Os apoiadores não eram apenas amigos próximos ou família – com alguns deles eu não tinha contato havia anos, ou mal os conhecia. Mas agora eu percebo como o simples fato de eu me desapegar do meu*

*sonho e compartilhá-lo, fazendo dele o NOSSO projeto e não apenas meu, foi tão forte e convidativo que todas essas pessoas apareceram para ajudar.*

*Essa experiência trouxe um sentimento de gratidão e alegria que fluiu em tudo que fiz durante as semanas seguintes. Aprendi a ser humilde diante de todo esse carinhoso apoio, e as coisas se tornaram leves e fáceis. É muito diferente não estar sozinho com um sonho e receber o apoio dos outros dessa maneira.*

Há muitos materiais disponíveis para ajudar com a captação empoderada de recursos.

Um deles é o *Crowdrise*, do ator e filantropista Edward Norton, que faz a conexão entre as redes sociais e o apoio a causas importantes. Visite <http://www.crowdrise.com> e procure os materiais sobre captação de recursos. Outra obra importante é o livro *The Soul of Money*, de Lynne Twist.

---

A tradução para o português, revisão e divulgação deste e de outros textos de *Dragon Dreaming* é fruto de uma iniciativa colaborativa e voluntária que endossa a ética de Crescimento Pessoal, Formação de Comunidades e Serviço à Terra – encontramos em *Dragon Dreaming* contribuições significativas para as mudanças necessárias à nossa sociedade.

Se você deseja colaborar ou conhecer mais, acesse:

**Dragon Dreaming Brasil** – <http://www.dragondreamingbr.org>

Dragon Dreaming Brasil no Facebook – <https://www.facebook.com/groups/107192366047436/>

Dragon Dreaming International – <http://www.dragondreaming.org/en>

---

<sup>i</sup> Da página eletrônica de Lynne Twist.

<sup>ii</sup> Op. cit.

<sup>iii</sup> Lynne Twist. *The Soul of Money: reclaiming the wealth of our inner resources*. New York: W. W. Norton, 2003.