

PASSO A PASSO

2020 • EDIÇÃO 111

learn.tearfund.org

CAPTAÇÃO DE RECURSOS LOCAL



LEIA NESTA EDIÇÃO

- 3 O ministério da captação de recursos
- 6 Como administrar bem o dinheiro
- 10 Relato visual de histórias
- 12 Comunicação que estimula a ação
- 14 Negócios para a transformação
- 15 Parceria com o governo local

LEIA NESTA EDIÇÃO

ARTIGOS

- 3 O ministério da captação de recursos
- 6 Como administrar bem o dinheiro
- 8 Um punhado de arroz
- 14 Negócios para a transformação
- 15 Parceria com o governo local

SEÇÕES PERMANENTES

- 5 ESTUDO BÍBLICO:
Mais do que suficiente
- 17 ESPAÇO INFANTIL:
Sementes de bondade
- 18 RECURSOS
- 19 COMUNIDADE
- 20 ENTREVISTA:
Captação de recursos local

LEVE E USE

- 9 Por trás da câmera
- 10 Relato visual de histórias
- 12 Comunicação que estimula a ação
- 16 Redes sociais

PASSO A PASSO

CAPTAÇÃO DE RECURSOS LOCAL

Eu costumava achar que devia ser difícil "persuadir" as pessoas a doar dinheiro para apoiar projetos e programas. No entanto, minha forma de pensar começou a mudar ao ouvir histórias e mais histórias de como pode ser gratificante encontrar pessoas que querem fazer a diferença através de doações.

Tive a chance de ver isso por mim mesma. Depois de uma viagem ao Haiti, visitei um grupo de pessoas interessadas em saber mais sobre o trabalho que eu tinha visto. Como eu havia conhecido pessoas no Haiti e ouvido suas histórias, foi fácil conversar com o grupo e uma grande satisfação quando algumas pessoas decidiram que gostariam de fornecer recursos. Sai da reunião sentindo-me incentivada e desafiada pela generosidade do grupo. Percebi que é uma alegria, bem como um privilégio, convidar pessoas a se juntarem a nós no trabalho que estamos realizando (páginas 3 e 20).

Há várias maneiras diferentes de captar recursos, inclusive através de iniciativas locais (página 8), do desenvolvimento de negócios (página 14) e de parcerias com o governo (página 15). Em todas essas situações, a boa comunicação é fundamental (página 12). Ela pode incluir o uso de fotos, vídeos e redes sociais (páginas 9-11 e 16). Em todos os momentos, enquanto administradores dos recursos que nos foram confiados, a prestação de contas e a transparência são essenciais (página 6).

Paulo explicou aos coríntios que o que damos deve vir do coração e ser dado de boa vontade e com alegria (2 Coríntios 9:7). Se todos dermos generosamente do dinheiro, do tempo e das dádivas que Deus nos concedeu, seremos capazes de tornar o mundo um lugar melhor.

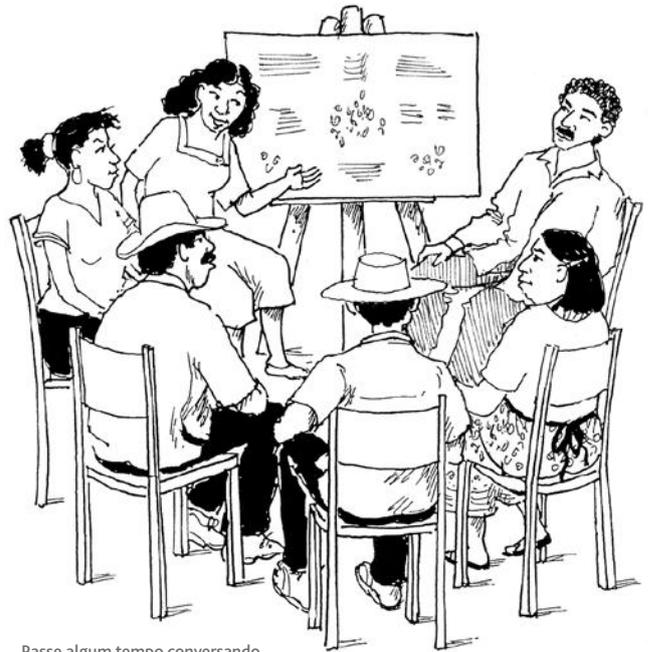


Jude Collins – Editora

📷 Foto da capa: Em Bangladesh, os grupos comunitários frequentemente captam recursos para projetos, tais como melhorias nas estradas, água potável e saneamento. Foto: Ralph Hodgson/Tearfund



Por Nicky Crampton



Passa algum tempo conversando com as pessoas sobre por que seu projeto é importante e o impacto que ele está causando.

O MINISTÉRIO DA CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Quando digo às pessoas que trabalho como captadora de recursos, frequentemente ouço comentários como: "Eu não gostaria de fazer isso" ou "Deve ser difícil". Em resposta, pergunto a elas como se sentem quando alguém é generoso com elas ou quando elas são generosas com os outros. A maioria das pessoas, então, diz que sua vida é enriquecida e que elas têm uma sensação de libertação e satisfação.

Por que as pessoas acham que a captação de recursos deve ser difícil, mesmo havendo tanta alegria em dar e em receber? Talvez porque, além de generosidade, também há muita ganância em nosso mundo.

EQUILÍBRIO

Jesus disse: "Ninguém pode servir a dois senhores; pois odiará um e amará o outro, ou se dedicará a um e desprezará o outro. Vocês não podem servir a Deus e ao dinheiro" (Mateus 6:24). Ele também disse: "Cuidado! Fiquem de sobreaviso contra todo tipo de ganância; a vida de um homem não consiste na quantidade dos seus bens" (Lucas 12:15).

Quando comecei a captar recursos, logo percebi que as pessoas mais generosas também costumam ser as mais contentes. Elas sabem que o dinheiro poderia se tornar seu senhor, mas estão determinadas

"A CAPTAÇÃO DE RECURSOS É UMA ATIVIDADE MUITO RICA E BELA. É UMA CONFIANTE, ALEGRE E ESPERANÇOSA EXPRESSÃO DE MINISTÉRIO. MINISTRANDO UNS AOS OUTROS, CADA UM DE NÓS USANDO A RIQUEZA QUE POSSUI, JUNTOS TRABALHAMOS PARA A VINDA COMPLETA DO REINO DE DEUS." HENRI NOUWEN

a não deixar que isso aconteça. Elas dão generosamente o que têm, e isso as ajuda a manter sua própria vida em equilíbrio, além de ser uma bênção para os outros.

MINISTÉRIO

Descobri a alegria de falar com as pessoas sobre doar. Adoro convidá-las a fazer parte de algo maior do que elas mesmas, para ajudar a reduzir a pobreza, capacitar a igreja, promover a dignidade e curar o mundo criado por Deus.

Henri Nouwen, em seu livro *A espiritualidade da captação de recursos*, diz: "A captação de recursos é antes de tudo uma forma de ministério. Captação de recursos é proclamar o que nós acreditamos, de tal forma que nós oferecemos a outras pessoas uma oportunidade de participar conosco em nossa visão e missão. Quando procuramos levantar recursos, não estamos dizendo:

'por favor, você poderia nos ajudar porque ultimamente tem sido difícil'. Pelo contrário, estamos declarando: 'nós temos uma visão que é incrível e emocionante. Nós o estamos convidando para você mesmo investir através dos recursos que Deus tem lhe dado – sua energia, suas orações, e seu dinheiro – neste trabalho para o qual Deus nos chamou'.

Ver as pessoas investirem na obra de Deus desafiou-me a examinar minha própria atitude em relação ao dinheiro e fazer mudanças quando necessário. Também aprendi a crer que Deus está presente nas conversas que mantenho. Percebi que, se as pessoas não quiserem doar, desde que eu tenha feito bem o meu trabalho, posso confiar no fato de que o Senhor tem alguma outra coisa reservada para elas fazerem. Não é nada pessoal. É algo que tem a ver com Deus, e não comigo.

Quando um projeto precisa de uma grande quantia, não tenho receio. Fico animada, sabendo que Deus já está mobilizando seu povo e chamando-o para algo novo, que abençoará todas as pessoas envolvidas.

Permita que Deus use você para convidar pessoas a fazerem parte da sua visão. Se o Senhor já estiver falando com os seus apoiadores sobre a sua obra, você baterá a uma porta aberta. Prepare-se para que o Senhor faça infinitamente mais do que tudo o que pedimos ou pensamos (Efésios 3:20).

CAPTAÇÃO DE RECURSOS BEM-SUCEDIDA

ORE

Comece sempre em oração. O trabalho que você está convidando as pessoas a apoiar enriquece a vida delas e leva-as a participar do plano maior de Deus? Peça a Deus que leve você até as pessoas certas, na hora certa. Ore para que ele guie suas conversas e que, independentemente do resultado, Deus seja glorificado.

CONSTRUA RELACIONAMENTOS

A captação de recursos bem-sucedida depende de bons relacionamentos. As

pessoas precisam ter certeza de que seu dinheiro será usado com responsabilidade.

Pense cuidadosamente sobre como pedirá dinheiro às pessoas. A maneira mais eficaz é encontrá-las presencialmente. Isso pode consistir em visitar pessoas, uma igreja, uma empresa ou um órgão do governo. Se você decidir escrever, é melhor escrever para uma pessoa individual do que enviar cartas padrão impessoais.

Se possível e apropriado, leve as pessoas para ver seu trabalho. Além de ajudá-las a entender melhor o projeto, essas visitas ajudarão a criar conexões duradouras entre os apoiadores e as comunidades em que você estiver trabalhando.

EXPLIQUE O PROBLEMA

Explique claramente a situação que você está tentando melhorar e as consequências de não se fazer nada. Por exemplo, explique **por que** o fato de as pessoas não terem acesso à água potável e ao saneamento é importante, e não apenas o que você está fazendo a respeito do problema.

Use histórias, fotos e até vídeos curtos para ajudar os doadores potenciais a se identificarem com as comunidades. Explique o que você está planejando fazer, com quem

e como. Inclua um orçamento na proposta e uma estimativa do número de pessoas que serão beneficiadas com o trabalho.

Explique como você monitorará o progresso e avaliará o impacto. Descreva os benefícios de longo prazo que você espera alcançar com o trabalho.

AGRADEÇA

Quando as pessoas doarem, não se esqueça de lhes agradecer!

Forneça atualizações e relatórios para que os apoiadores possam orar pelo trabalho e ver o impacto que ele está causando. Compartilhe as coisas boas e as coisas ruins. A razão pela qual você está trabalhando em um determinado local é porque há desafios. Se as coisas derem errado, comunique rapidamente o que aconteceu e por quê. Explique o que você aprendeu e que mudanças fará para melhorar o trabalho no futuro.

.....
Nicky Crampton é líder de uma equipe de captação de recursos da Tearfund no Reino Unido.

E-mail: nicky.crampton@tearfund.org

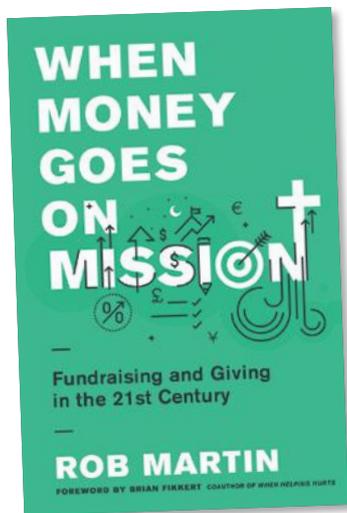


RESENHA DE LIVRO: WHEN MONEY GOES ON MISSION

Fundraising and giving in the 21st century

(QUANDO O DINHEIRO VAI EM MISSÃO – Captação de recursos e doação no século XXI)

Por Rob Martin



O medo da captação de recursos, e não a falta de generosidade dos doadores, pode ser o principal motivo pelo qual muitos ministérios e organizações não têm recursos suficientes para suas diversas atividades.

Neste excelente livro, em inglês, Rob Martin deixa claro que a captação de recursos não deve ser difícil e a doação não deve ser forçada. Quando os atos de pedir, de dar e de receber estão baseados em relacionamentos, a captação de recursos torna-se uma alegria tanto para o captador de recursos quanto para o doador. O objetivo da captação de recursos é, portanto, atrair doadores para o ministério através do compartilhamento e do relato de histórias, bem como da conexão da paixão do doador à paixão do ministério.

O livro *When money goes on mission* dá orientações práticas sobre liderança, comunicação, prestação de contas e muitos outros aspectos essenciais da captação de recursos. Acima de tudo, o livro mostra que a captação de recursos baseada em relacionamentos é uma forma alegre de ministério!

.....
Resenha escrita pelo Rev. Dr. Sas Conradie, gestor de Teologia e Trabalho em Rede da Tearfund (África).

O livro When money goes on mission é publicado pela Moody Publishers, 820 N. LaSalle Boulevard, Chicago, IL 60610, EUA.

www.whenmoneygoesonmission.com



Pelo Rev. Dr. Shadrach Vegah



Os israelitas forneceram tudo o que era necessário para edificar e mobiliar o tabernáculo.

ESTUDO BÍBLICO

MAIS DO QUE SUFICIENTE

Leia Êxodo 25:1-9, 35:4-29 e 36:2-7

Enquanto os israelitas vagavam pelo deserto, Deus disse a Moisés que edificasse e mobiliasse um belo local de adoração: o tabernáculo. Depois de terminado, Deus encheu o tabernáculo com sua glória (Êxodo 40:34), e esse tornou-se um lugar sagrado, onde as pessoas podiam sentir a presença de Deus de uma forma muito especial.

Antes do início da edificação do tabernáculo, Deus instruiu Moisés a pedir aos israelitas que providenciassem tudo o que era necessário para o projeto: ouro, prata, bronze, fios de tecidos coloridos, linho fino, madeira, azeite, especiarias e pedras preciosas (Êxodo 25:3-7). Todas essas coisas eram de grande valor para os israelitas errantes. As pessoas também foram convidadas a doar seu tempo e habilidades a Deus e ao projeto (Êxodo 35:10).

Deus enfatizou que as ofertas deveriam ser dadas de boa vontade, por pessoas cujo coração as compelsse a dar (Êxodo 25:2). Ele não queria que ninguém fosse forçado a contribuir.

PAREM!

Depois que Moisés contou ao povo o que Deus lhe havia dito, os israelitas começaram a dar em abundância: "E o povo continuava a trazer voluntariamente ofertas, manhã após manhã" (Êxodo 36:3). No final, os artesãos

tiveram que pedir a Moisés que dissesse às pessoas que parassem de dar! Eles já tinham demais! "Assim o povo foi impedido de trazer mais, pois o que já haviam recebido era mais do que suficiente para realizar toda a obra" (Êxodo 36:6-7).

Esta é uma bela ilustração de como o povo de Deus pode doar a ele com alegria, abundância e generosidade.



QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

- Por que você acha que Deus pediu essas ofertas aos israelitas?
- O que você acha que os levou a dar mais do que o esperado para o projeto?
- Por que Deus espera que lhe tragamos ofertas hoje em dia? Que tipos de ofertas seriam elas em seu contexto?
- Os israelitas deram gratuitamente a Deus coisas caras, tais como ouro, prata e bronze. Hoje em dia, estaríamos dispostos a dar as coisas melhores ou mais caras a Deus para sua obra?
- Se não tivermos coisas caras para dar, que outros tipos de ofertas poderíamos fazer a Deus?

DO CORAÇÃO

Uma oferta é algo que damos a Deus para sua obra. O que damos deve vir do coração e ser dado de boa vontade e com alegria (2 Coríntios 9:7).

Quando nosso coração é tocado pela graça de Deus e percebemos o quanto ele fez por nós, passamos a querer doar. Nossa doação torna-se um ato de adoração e ação de graças (1 Crônicas 16:29). Talvez os israelitas tenham dado tanto e com tanta boa vontade porque se lembravam de como Deus os havia salvado da escravidão no Egito e de como ele os estava sustentando no deserto.

Sempre que dermos algo a Deus, devemos dar o melhor que temos. Isso não depende de quão ricos ou pobres somos (Lucas 21:1-4). Além de dinheiro ou outros tesouros, podemos dar nosso tempo e nossos talentos.

O Rev. Dr. Shadrach Vegah é pastor sênior da Gospel Baptist Church, Bamenda, em Camarões. Ele também é o presidente do Conselho de Evangelismo e Missões da Convenção Batista de Camarões.

E-mail: vegahsz@yahoo.com



Por Gary G. Hoag

COMO ADMINISTRAR BEM O DINHEIRO

No início da igreja cristã, Paulo pediu aos seus apoiadores na cidade de Corinto que separassem regularmente uma pequena parte de sua renda para ajudar as pessoas de Jerusalém que haviam sido afetadas pela fome e pela pobreza. As cartas que ele escreveu aos coríntios tornaram-se a base do ensino cristão sobre generosidade, captação de recursos e prestação de contas.

GENEROSIDADE

Paulo não implorava por dinheiro. Em vez disso, ele ensinava seus apoiadores a dar generosamente. Ele os incentivava a separar regularmente algum dinheiro para que sempre tivessem recursos disponíveis para compartilhar.

"Quanto à coleta para o povo de Deus, façam como ordenei às igrejas da Galácia. No primeiro dia da semana, cada um de vocês separe uma quantia, de acordo com a sua renda, reservando-a para que não seja preciso fazer coletas quando eu chegar" (1 Coríntios 16:1-2).



Treinamento em captação de recursos para líderes de igrejas e ministérios no Egito, como parte do trabalho do grupo NABLA Initiative. Foto: NABLA Initiative

INCENTIVO À GENEROSIDADE

No Egito, temos muitos dos principais ministérios cristãos da região, mas dependemos, em grande parte, do apoio externo, porque não temos o costume de doar.

No entanto, estamos começando a perceber que Deus já nos deu tudo o que precisamos. Nosso grupo de prestação de contas – o NABLA Initiative – está desbloqueando o potencial das igrejas e de outros ministérios, equipando-os para incentivar a generosidade, ensinar sobre captação de recursos a partir de princípios bíblicos e promover a prestação de contas financeira.

Hoje, o grupo NABLA Initiative inclui seis membros credenciados, e acreditamos que muitos outros se juntarão a esse movimento. Com o tempo, também esperamos servir a outras igrejas do Oriente Médio e do Norte da África.

.....
Adel Azmy Matta, diretor administrativo do grupo NABLA Initiative, no Egito.
www.nabla-initiative.org

CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Paulo, então, instruiu os coríntios a escolherem pessoas de confiança para administrar e entregar as ofertas. Uma administração ruim ou corrupta dos fundos teria desencorajado as pessoas a participarem da coleta.

"Então, quando eu chegar, entregarei cartas de recomendação aos homens que vocês aprovarem e os mandarei para Jerusalém com a oferta de vocês" (1 Coríntios 16:3).

Essas cartas de recomendação provavam que as pessoas encarregadas do dinheiro eram de confiança.

CONSTRUÇÃO DE CONFIANÇA

O CONFIABLE, que significa "confiável", é um grupo de prestação de contas da Guatemala. O grupo foi formado para ajudar os ministérios a construir confiança e aumentar as doações locais, apesar do histórico de corrupção no país.

O CONFIABLE promove sete padrões de gestão organizacional:

1. compromisso de operar de acordo com os valores e as práticas bíblicas;
2. boa governança, contando com um conselho de administração independente, composto por pelo menos cinco pessoas, que se reúnem duas vezes por ano;
3. prestação de contas financeira, inclusive auditorias independentes e a preparação de demonstrações financeiras completas e precisas;

4. cumprimento da lei, garantindo que os recursos sejam usados de forma responsável;
5. transparência, inclusive a apresentação de demonstrações financeiras e outros documentos exigidos por lei;
6. salários justos, integridade e decência em todas as transações com pessoas e organizações;

7. boa administração das doações beneficentes, baseada nos princípios da generosidade cristã.

Embora o CONFIABLE seja uma iniciativa recente, os membros do grupo já contam com uma ótima reputação e credibilidade entre os doadores. Pessoas de vários outros países, entre eles El Salvador e o Brasil, manifestaram interesse em discutir os sete padrões e formar grupos semelhantes.

Juan Callejas, presidente do conselho do CONFIABLE, na Guatemala.

PRESTAÇÃO DE CONTAS

Na segunda carta de Paulo aos coríntios, vemos as regras sendo seguidas pelas pessoas envolvidas na campanha de captação de recursos. Por exemplo, elas viajavam em duplas, diminuindo a tentação ou a oportunidade de roubo. Isso envolvia trabalho extra, mas elas tomavam essas precauções para garantir que estivessem honrando a Deus em tudo o que faziam.

"Queremos evitar que alguém nos critique quanto ao nosso modo de administrar essa generosa oferta, pois estamos tendo o cuidado de fazer o que é correto, não apenas aos olhos do Senhor, mas também aos olhos dos homens" (2 Coríntios 8:20-21).

Quando as pessoas apoiam financeiramente um trabalho, elas esperam que o dinheiro seja usado com sabedoria. Se ele for bem gasto, elas confiarão novamente seu dinheiro àquela igreja ou organização. No entanto, se o dinheiro não for usado com sabedoria, elas não terão interesse em financiar o trabalho no futuro, e a organização poderá acabar com uma má reputação.

GRUPOS DE PRESTAÇÃO DE CONTAS

Há diferentes formas de fazer a prestação de contas, entre elas dar feedback nas reuniões, elaborar relatórios regularmente e fazer avaliações independentes.

Hoje em dia, muitas igrejas e organizações cristãs trabalham juntas em "grupos de prestação de contas". Cada grupo garante que seus membros estejam seguindo os padrões estabelecidos de administração responsável. O fato de uma igreja ou organização ser membro certificado de um desses grupos garante aos doadores que o dinheiro doado por eles será bem usado.

Foram estabelecidos grupos de prestação de contas em vários países, entre eles a Austrália (CMA Standards Council), o Canadá (CCCC), o Egito (NABLA Initiative), a Guatemala (CONFIABLE), a Índia (EFAC), o Quênia (AfCAA, que também cobre outros países africanos), as Filipinas (CCTA), a Coreia do Sul (CCFK) e os EUA (ECFA).

PADRÕES

Para Paulo, a generosidade, a captação de recursos e a prestação de contas estavam intimamente ligadas. O povo de Deus devia

seguir certas diretrizes para manter e provar sua honestidade e integridade. Esse modelo de usar padrões para construir confiança e incentivar doações locais generosas continua sendo seguido até hoje.



QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

- Como sua igreja ou organização incentiva e fala sobre a generosidade? Há mais alguma coisa que você possa fazer?
- Como você pode ter certeza de que tem pessoas de confiança engajadas no ministério da captação de recursos?
- Como um grupo como o NABLA Initiative ou o CONFIABLE poderia fortalecer a prestação de contas em seu contexto?

O Dr. Gary G. Hoag é presidente e diretor executivo da Global Trust Partners (GTP). A GTP capacita obreiros nacionais de igrejas e ministérios para que possam construir confiança e incentivar as pessoas a doarem generosamente no âmbito local para a obra de Deus. Se não houver nenhum grupo de prestação de contas no seu país, a GTP talvez possa ajudá-lo a formar um.

Escreva para: GTP, PO Box 101132, Denver, CO 80250, EUA.

E-mail: mail@gtp.org
www.gtp.org

DEFINIÇÕES

Boa administração

Gestão cuidadosa de dinheiro ou de bens que pertencem a Deus e que foram confiados a indivíduos, grupos ou organizações para serem usados conforme as instruções bíblicas.

Credibilidade

Capacidade de conquistar confiança.

Prestação de contas

Ser responsável pelo que você faz e capaz de justificá-lo satisfatoriamente.

UM PUNHADO DE ARROZ

A prática do buhfai tham ("punhado de arroz") foi iniciada no estado de Mizoram, no nordeste da Índia, em 1910. De acordo com ela, cada família, principalmente da etnia mizo, separa um punhado de arroz cada vez que prepara uma refeição. Mais tarde, as famílias juntam todo o arroz separado e oferecem-no à igreja. A igreja, por sua vez, vende o arroz e gera renda para sustentar seu trabalho.

Com o tempo, a quantidade de arroz oferecida foi aumentando, e as pessoas também começaram a doar outras coisas, inclusive lenha, legumes e outros produtos. Como resultado, as igrejas de Mizoram, agora, são autossuficientes.

Um dos líderes da igreja disse: "Não recebemos apoio financeiro externo algum. Todo o dinheiro que temos é arrecadado por nós mesmos. O estado de Mizoram não é rico, mas, ainda assim, podemos captar recursos para o ministério do Senhor. Agora temos condições de ajudar 1.800 líderes de igrejas.

"Nós, do povo Mizo, dizemos: 'Enquanto tivermos algo para comer a cada dia, teremos algo para dar a Deus a cada dia!'"

INSPIRAÇÃO NA COSTA DO MARFIM

Edmond é pastor no povoado de Nassian, na Costa do Marfim. Quando ele chegou, o povoado tinha uma pequena congregação, e o prédio da igreja estava correndo o risco de desmoronar.

Edmond achou que era importante reconstruir a igreja, mas a região é pobre, e o custo era obviamente alto demais para a congregação. No entanto, durante seu treinamento, ele havia aprendido que grandes coisas podem ser alcançadas com apenas um "punhado de arroz", então, ele começou a falar sobre a construção da igreja com "um quilo de cimento de cada vez".

O principal cultivo da região é o caju, e a maioria das pessoas tem vários cajueiros. Os membros da igreja tiveram a ideia de escrever o número 1, 2 ou 3 em pedaços de papel, referindo-se a 1, 2 ou 3 cajueiros.



Se todos derem um pouco a cada dia, grandes coisas poderão ser alcançadas. Foto: Ralph Hodgson/Tearfund

Os pedaços de papel foram dobrados e colocados em uma caixa. Cada membro da igreja tirou um pedaço de papel da caixa e concordou em doar os cajus produzidos por seus cajueiros, de acordo com o número de árvores ali indicado. Os cajus, então, foram vendidos para comprar os materiais necessários para construir a igreja e financiar seus ministérios.

Um agricultor, Illio, pegou um papel com o número 3, mas quando chegou a época da colheita, ele anunciou que doaria as castanhas de 21 cajueiros! Illio fez o mesmo no ano seguinte e doou a Edmond um terreno para que ele plantasse suas próprias árvores, como boas-vindas ao povoado.

O prédio da igreja agora está terminado, com duas salas extras para aulas de alfabetização e outras atividades. Os

membros da igreja começaram alguns experimentos agrícolas para tentar melhorar a produção. Os jovens trabalham juntos de diferentes maneiras para servir sua comunidade. Todas essas atividades fizeram com que os moradores de outros povoados viessem ver o que estava acontecendo e pedissem orientações sobre como fazer mudanças em sua própria comunidade.

Edmond diz: "Podemos realizar essas atividades em nossa igreja examinando as habilidades e os recursos disponíveis e possibilitando a participação de todas as pessoas".

Assista a um vídeo sobre a prática do buhfai tham, em Mizoram, em <https://vimeo.com/163251947>



Por Margaret Chandler

POR TRÁS DA CÂMERA

A chave do sucesso de qualquer campanha de captação de recursos é a capacidade de atrair a atenção das pessoas para o trabalho que está sendo realizado. As fotografias e os vídeos podem fazer isso muito bem. As pessoas gostam de olhar fotografias e assistir a vídeos e, muitas vezes, esses recursos podem compartilhar informações de maneira mais rápida e eficaz do que quando usamos apenas palavras.

No entanto, antes de você se colocar atrás de uma câmera, aqui estão algumas coisas importantes a considerar.

PEÇA PERMISSÃO

Não tire fotos ou filme pessoas sem lhes pedir permissão antes.

Em situações em que houver um grupo, tais como reuniões ou cultos da igreja, peça ao líder que anuncie que você pretende tirar fotografias ou filmar. Dê às pessoas a oportunidade de se sentarem em um lugar diferente, se preferirem não participar.

Se uma foto for tirada em público (por exemplo: na rua) ou se as pessoas na foto não puderem ser identificadas, você normalmente não precisará pedir permissão.

No entanto, é uma boa prática fazê-lo sempre que possível.

Ao fotografar crianças, é importante obter permissão do adulto responsável por elas.

Certifique-se de que as pessoas entenderam tudo o que consta no quadro abaixo antes de decidirem se lhe darão ou não permissão para tirar fotos delas ou filmá-las.

HONESTIDADE

É importante que as fotos e os vídeos respeitem os direitos e a dignidade das pessoas. Eles não devem ser usados para exagerar ou distorcer a verdade. Por exemplo:

- Não peça às pessoas que pareçam tristes ou chorem para a câmera.
- Não tire uma fotografia de algo e diga ou insinue que é de outra coisa.
- Se uma imagem mostrar uma situação incomum, por exemplo, crianças fora da escola, não a use para insinuar que o problema é maior do que é. Sempre que possível, use várias imagens para ilustrar a situação inteira.



As câmeras dos celulares estão melhorando constantemente e agora são capazes de tirar fotos e produzir vídeos muito bons.
Foto: Rhiannon Horton/Tearfund

Procure ter certeza de que, até onde você sabe, as pessoas nas fotografias considerariam as imagens e a forma como foram usadas como verdadeiras se as vissem. Se for o caso, peça permissão para incluir o nome das pessoas juntamente com as fotos como sinal de respeito. Inclua também o nome da pessoa que tirou a fotografia.

Margaret Chandler é coordenadora da Biblioteca de Imagens da Tearfund Reino Unido.

CINCO COISAS QUE AS PESSOAS DEVEM SABER ANTES DE CONCORDAR EM SEREM FOTOGRAFADAS OU FILMADAS

- 1. POR QUE** você quer tirar fotos ou filmar, por exemplo: para poder mostrar a outras pessoas o ótimo trabalho que a igreja local está realizando.
- 2. COMO** as imagens serão usadas, por exemplo: em sites, publicações impressas ou reuniões.
- 3. QUEM** poderá usar as imagens ou os vídeos, por exemplo: apenas pessoas da sua organização.

- 4. PARA QUE** elas serão usadas, por exemplo: para a captação de recursos, campanhas ou conscientização.

- 5. OPÇÃO DE NÃO PARTICIPAR.** Garanta às pessoas que, se não quiserem ser fotografadas ou filmadas, isso não afetará o relacionamento que elas têm com você ou com a sua organização.



RELATO VISUAL DE HISTÓRIAS

Por Karen Lau e Andrew Philip

As fotografias e os vídeos podem ser usados para contar histórias sobre por que o seu trabalho é importante e o impacto que ele está causando.

Uma boa história consiste em:

- **CONTEXTO** – onde e por que algo está acontecendo
- **SUJEITOS** – pessoas, animais ou outros elementos da história
- **AÇÃO** – o que está acontecendo

Aqui está um relato visual sobre a cooperativa de café Fero, na região de Sidamo, na Etiópia. A cooperativa, que é formada por pequenos agricultores, possui uma estação de lavagem de grãos de café, que permite que os agricultores ganhem mais dinheiro do que se vendessem os grãos não processados.



VÍDEO – CONSIDERAÇÕES ADICIONAIS

Verifique a qualidade do som. O som é tão importante quanto a imagem. Se você estiver pretendendo filmar uma pessoa falando, segure o microfone do telefone ou do gravador de vídeo perto dela ou use um microfone externo.

Não grave vídeos segurando o smartphone na posição vertical! O vídeo deve ser gravado horizontalmente, assim como uma tela de televisão. Caso contrário, quando você for assistir ao vídeo, ele não caberá na tela.



Procure não se mexer muito. Deixe que as pessoas ou os objetos que você estiver filmando criem o movimento, por exemplo: pessoas andando ou pássaros voando. Quanto mais você mexer ou mover sua câmera, mais difícil será para as pessoas assistirem ao vídeo sem ficarem desorientadas. Use um tripé ou uma estrutura firme para apoiar a câmera e mantê-la estável.



1

Os terreiros suspensos para secagem de grãos de café podem ser claramente vistos neste povoado de Sidamo, onde muitas pessoas cultivam café à sombra das árvores da floresta.

Para mostrar o contexto, afaste-se o suficiente da cena para poder ver onde a história se passa. Por exemplo, se você estiver dirigindo até um povoado, pare antes de chegar ao local e tire uma foto do povoado ou filme-o do lado de fora. Se a ação se passar dentro de um prédio, mostre como ele é por dentro e por fora.



2

Os agricultores locais formaram uma cooperativa e, juntos, despalam, fermentam e lavam os grãos de café.

Para cada foto ou vídeo, pense cuidadosamente sobre o que você está tentando mostrar. Imagine sua foto em um quadro. O que você quer ver na foto? Procure, então, o lugar certo para se posicionar e preencher o quadro de forma adequada. Qualquer coisa nele que não ajudar a contar a história provavelmente causará confusão.



3

O processo de lavagem remove o resíduo pegajoso que fica nos grãos após a remoção da casca dos frutos.

Você está mostrando as pessoas envolvidas em uma atividade? Espere até que elas se acostumem com sua presença e não procurem posar para a câmera. Tente mostrar suas emoções: talvez rindo ou parecendo preocupadas. Pode ser necessário esperar até que a emoção apareça no rosto de uma pessoa. Assim, primeiro decida em que posição vai segurar a câmera e, então, aguarde o momento em que a emoção aparecer.



4

A polpa restante é removida dos grãos manualmente.

Se quiser mostrar detalhes, chegue mais perto e procure excluir qualquer coisa que não seja importante para a história. Isso pode ser feito mudando-se a altura ou o ângulo da câmera.



5

Os grãos são colocados em terreiros suspensos para secar, e os trabalhadores separam os grãos danificados ou deformados.

Use bem a luz, a cor e o contraste (áreas claras e escuras) para que os sujeitos possam ser vistos com clareza.



6

Os trabalhadores viram os grãos regularmente para garantir que sequem uniformemente. Quando o café estiver seco, ele estará pronto para a venda.

Torne a fotografia mais interessante usando elementos como linhas ou padrões.

Karen Lau é editora de vídeo, e Andrew Philip é gerente de produção de vídeo e áudio da Tearfund Reino Unido.

E-mail: publications@tearfund.org

Fotos: Andrew Philip/Bean There

DICA

Para poder encontrar as informações certas de cada vídeo e série de fotos sempre que precisar, registre a localização, a data, o nome das pessoas, as permissões para uso das fotos e outros detalhes importantes.



Por Steve Adams

COMUNICAÇÃO QUE ESTIMULA A AÇÃO

A comunicação eficaz é fundamental para a captação de recursos. Nosso trabalho pode ser excelente, mas, se não falarmos ou escrevermos sobre o assunto de uma maneira que estimule os apoiadores a agir, será difícil captarmos os recursos de que precisamos.

A comunicação eficaz não apenas transmite uma mensagem clara, mas também ativa parte do cérebro que leva à ação.

O cérebro contém bilhões de células nervosas que coordenam os pensamentos, os comportamentos, os movimentos, a memória, as sensações e o humor. Embora todas as partes do cérebro trabalhem juntas, cada uma delas é responsável por uma função específica.

Para os fins deste artigo, pode ser útil pensar no cérebro como se ele fosse formado por duas partes principais:

- o **cérebro externo**, responsável por formar opiniões e chegar a conclusões e
- o **cérebro central**, onde as decisões são tomadas e as ações são iniciadas.

Sempre que nos comunicamos, falamos ou com o cérebro externo ou com o cérebro

central. Aqui estão algumas formas de ajudar a garantir que nossa comunicação influencie as pessoas a agir falando com o cérebro central. Essas ações podem ser doar, orar ou se voluntariar.

COMECE COM POR QUÊ



Frequentemente, é mais fácil falar ou escrever sobre **o que** estamos fazendo em vez de **por que** o estamos fazendo. No entanto, se começarmos explicando por que nosso trabalho é importante, falaremos com o cérebro central e incentivaremos a ação.

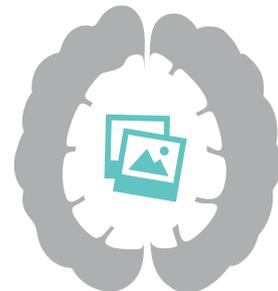
Um exemplo de **o que** estamos fazendo poderia ser: "Através do treinamento em saúde e higiene, estamos ajudando as comunidades a acabar com a prática da defecação a céu aberto e a construir latrinas". O ouvinte pode concluir que o

trabalho é bom (cérebro externo), mas pode não agir de acordo com as informações que lhe fornecemos.

No entanto, se explicarmos **por que** esse trabalho é importante, falaremos com o seu cérebro central, e é mais provável que o ouvinte queira fazer algo em resposta. Por exemplo: "A defecação a céu aberto está causando problemas de saúde resultantes de doenças que podem ser evitadas, como a diarreia. As crianças pequenas e os idosos são particularmente afetados, e alguns morreram. Além disso, há casos de mulheres que foram atacadas enquanto procuravam um lugar para ir ao banheiro depois de anoitecer".

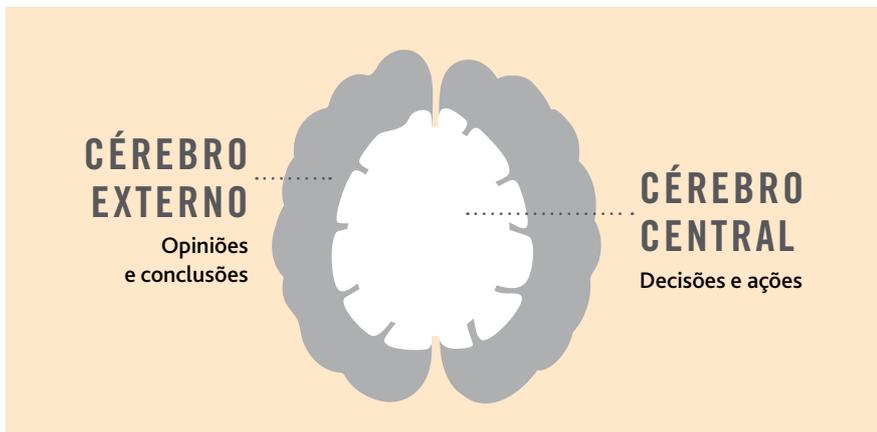
O restante do que precisamos dizer sobre o projeto – o que estamos fazendo, como estamos trabalhando, quem está participando, onde e quando – seguirá naturalmente. O motivo disso é que a informação que explica "por que" age como uma lente, colocando em foco a informação que explica "o que", tornando-a mais significativa.

IMAGENS



A maior parte do que vemos, sentimos e vivenciamos é armazenada em nosso cérebro como imagens. São elas que afetam nossas emoções e causam uma resposta no cérebro central.

Pense na sua comida favorita, no quarto em que você acordou hoje de manhã,



em alguém que você ama ou em um instrumento musical. Você viu alguma palavra ou o seu cérebro criou imagens?

É importante que nos comuniquemos com os apoiadores de uma maneira que os ajude a formar imagens em sua mente. Isso tornará o que dissermos e escrevermos mais interessante, compreensível e memorável, incentivando-os a agir e doar.

Jesus transmitiu muitas das suas mensagens com a ajuda de imagens.

- *Ao ensinar sobre o amor e o cuidado de Deus, ele falou sobre flores, pardais e cabelos na cabeça das pessoas (Mateus 6:28; 10:29-31).*
- *Ele falou sobre um grão de mostarda, o fermento, um tesouro escondido, uma pérola e uma rede de pesca ao ensinar sobre o reino dos céus (Mateus 13:31-51).*
- *Ele comparou os cristãos a uma cidade sobre um monte, com luzes que não podem ser escondidas (Mateus 5:14).*

CONEXÃO EMOCIONAL



A maneira como nos sentimos sobre algo ou alguém afeta a maneira como agimos. É mais provável que as pessoas queiram apoiar nossa visão se elas se sentirem emocionalmente conectadas a nós e às pessoas com quem trabalhamos.

Contando histórias, podemos ajudar os apoiadores a se conectarem com indivíduos e comunidades, mesmo que nunca tenham a oportunidade de visitá-los.

As boas histórias usam uma linguagem que forma imagens na mente das pessoas. Elas também ajudam as pessoas a entender por que o nosso trabalho é importante. Por exemplo, uma história pode explicar como as famílias que perderam suas casas e meios de vida em um terremoto estão recebendo ajuda para reconstruir sua vida, dando-lhes esperança para o futuro.

Sempre que possível, use citações diretas ou conte a história inteira a partir do ponto de vista de um membro da comunidade.

ATIVIDADE: DOIS MINUTOS PARA FALAR!

Imagine que você tivesse dois minutos para fazer com que alguém se empolgasse com o seu trabalho. O que você diria?

Lembre-se de começar explicando **por que** o seu trabalho é importante antes de falar sobre **o que** você faz. Incentive a conexão emocional usando uma história e falando de uma maneira que crie imagens na mente do ouvinte.

Use o contraste para estimular a ação (veja abaixo).

Escreva o que você diria e, então, encontre uma pessoa para praticar em voz alta. Depois de ensaiar seu discurso de dois minutos, você estará sempre pronto para responder quando alguém lhe perguntar o que a sua organização faz!

As fotos e os vídeos ajudam a dar vida à história (veja as páginas 9-11). Sempre peça permissão antes de usar imagens e histórias para promover o seu trabalho.

Além de criar fortes relacionamentos pessoais com as pessoas ao seu redor, Jesus falava de uma forma que lhe permitia se conectar emocionalmente com seus ouvintes. Ele usava histórias que as pessoas conseguiam entender e com as quais elas podiam se identificar facilmente.

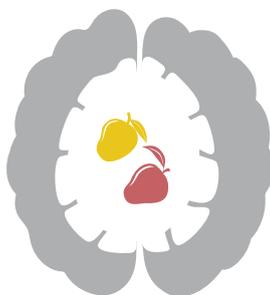
*Alguns exemplos são: os construtores prudentes e os insensatos (Mateus 7:24-27), o bom samaritano (Lucas 10:25-37) e a semente de mostarda (Mateus 13:31-32). Jesus usou essas histórias para ilustrar verdades importantes sobre confiança, amor pelo próximo e o reino dos céus. Ele as usou para explicar **por que** essas coisas são importantes antes de falar sobre **o que** deve ser feito em resposta.*

Ao pedirmos às pessoas que apoiem nosso trabalho, se fornecermos apenas uma opção, o cérebro fornecerá o seu próprio contraste, que poderia ser "não responder".

Nossa comunicação deve ilustrar claramente o contraste entre não fazer nada (por exemplo: pessoas adoecendo com diarreia) e apoiar as comunidades para que melhorem sua situação (por exemplo: melhores condições de higiene e saneamento). Também podemos apresentar várias boas opções para as pessoas escolherem, por exemplo: orar, doar e/ou se voluntariar.

Jesus sabia a diferença entre o certo e o errado, mas ele queria que seus ouvintes pensassem por si mesmos. Ele usou o contraste para ajudar as pessoas a pensar nas consequências de suas decisões. Por exemplo, é melhor construir sua casa sobre a rocha (seguindo Jesus) ou na areia (ouvindo as palavras de Jesus, mas sem praticá-las)?

CONTRASTE



Se você vir uma banca vendendo mangas vermelhas, seu cérebro levará mais tempo para decidir se deve comprá-las do que se vir uma banca vendendo mangas vermelhas e amarelas. O motivo disso é que o cérebro central – que decide se deve comprar ou não – usa o contraste para tomar uma decisão.

Steve Adams é o diretor de Engajamento Público da All We Can. Consulte a página 18 para obter informações sobre seu livro, *The centre brain (O cérebro central)*.

E-mail: centrebraincomms@gmail.com
<https://centrebraincommunication.com>

Steve Adams e a Tearfund desenvolveram um curso de e-learning (pela internet) sobre a comunicação com o cérebro central. Se quiser obter mais informações, envie um e-mail para emma.raspin@tearfund.org ou escreva para Emma Raspin, Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Reino Unido.

NEGÓCIOS PARA A TRANSFORMAÇÃO

“Muitas pessoas vivem nas ruas porque é difícil encontrar emprego”, diz Artur, líder de um grupo comunitário nos Estados da Ásia Central. “As pessoas vêm dos povoados para a capital e enfrentam muitos problemas. Elas começam a beber – os jovens que vivem nas ruas bebem muito, e, no inverno, muitas pessoas morrem. Queríamos ajudar, mas não sabíamos como.”*

O treinamento comercial e o apoio financeiro inicial fornecidos pela organização parceira da Tearfund possibilitaram a Artur e seu grupo comunitário estabelecerem vários pequenos negócios, inclusive uma oficina de carpintaria, colmeias, um moinho de ração animal, uma prensa de blocos de concreto e granjas avícolas para a produção de ovos.

O lucro dessas iniciativas ajuda o grupo a administrar cinco centros de reabilitação para pessoas que lutam contra o vício ou que acabaram de sair da prisão. Os negócios também oferecem oportunidades para os moradores desenvolverem novas habilidades e ganharem algum dinheiro.

Leonid*, que administra uma das granjas, conta: “Quando meus pais se divorciaram, acabei na rua e fiz algumas amizades ruins. Quando eu tinha 18 anos, cometi crimes e fiquei preso por oito anos. Depois que sai da prisão, comecei a usar drogas – primeiro drogas leves e, depois, heroína, que usei por sete anos.

“Então, conheci Artur, e ele me ajudou a me levantar. Não uso mais drogas nem bebo. Agora, acredito em mim mesmo e tenho novos sonhos para o futuro.”

COMO INICIAR UM NEGÓCIO

A venda de bens e serviços para captar recursos para projetos pode ser uma boa maneira de reduzir a dependência de doadores. No entanto, o sucesso depende do mercado, e esse pode mudar com o tempo. Antes de começar, é importante refletir sobre os possíveis riscos e elaborar um plano de negócios. A maioria dos negócios também precisa de capital inicial.

Abaixo, estão quatro aspectos a serem considerados ao se vender um produto.



Os moradores de um centro de reabilitação usam este moinho para preparar ração para suas galinhas. Eles também vendem sacos de ração avícola no povoado, ajudando-os a obter lucro. Foto: Alice Philip/Tearfund

Se você estiver vendendo um serviço (por exemplo: serviços de limpeza), os mesmos princípios poderão ser aplicados.

- **PRODUTO** Quais são os benefícios do produto que você venderá? Ele é de boa qualidade e bem projetado? Pense no equipamento que você precisará e onde fabricará e armazenará o produto. Quem participará do processo de produção?

- **PREÇO** Decida um preço justo para o produto. As pessoas só o comprarão se o preço for baixo o suficiente, mas você também precisará cobrir seus custos e obter lucro.

- **LOCAL** Pense sobre onde venderá o produto. Como você chegará até o local?

- **PROMOÇÃO** Como você divulgará o produto e incentivará as pessoas a comprá-lo?

Para encontrar algumas respostas para essas perguntas, visite outros negócios e mercados e converse com clientes em potencial. Comece em pequena escala, com o que você tem disponível – por exemplo: habilidades, instalações e materiais – e desenvolva-se a partir disso. Procure orientações especializadas, se necessário.

* Os nomes foram mudados.

Para obter mais informações sobre como administrar um pequeno negócio, consulte a Passo a Passo 103: Empreendedorismo.



Vários homens trabalham nesta fábrica fazendo blocos de concreto para vender. Eles recebem um pequeno salário, e os lucros adicionais são usados para sustentar o centro de reabilitação onde vivem. Foto: Alice Philip/Tearfund



Por Godawari Kafle

PARCERIA COM O GOVERNO LOCAL

Em muitos países, os governos locais têm verbas disponíveis para iniciativas e projetos comunitários. No entanto, frequentemente, as comunidades não sabem que essa fonte de financiamento existe ou não sabem muito bem como acessá-la.

Aqui estão algumas ideias para ajudá-lo a obter apoio financeiro do governo local para o seu projeto.

- É improvável que os governos locais apoiem financeiramente organizações de que nunca ouviram falar. Considere a possibilidade de convidar pessoas-chave para eventos especiais e apresentar o seu trabalho a elas.

- Use o formulário oficial de solicitação de apoio financeiro, se houver um. Certifique-se de que todas as perguntas sejam respondidas com clareza e de que o prazo de apresentação da solicitação seja cumprido.
- Não ultrapasse o número máximo de páginas/palavras especificado para o documento: a qualidade é mais importante do que a quantidade. Os funcionários podem não ter tempo para ler toda a solicitação, portanto inclua um resumo.
- Enfatize **por que** o projeto é importante e explique também o que você fará, onde, quando e com quem.
- Se você for pedir apenas parte das verbas necessárias para o projeto, explique de

onde virá o restante. Se os membros da comunidade forem contribuir com dinheiro, tempo ou habilidades, deixe isso claro para dar ao doador a confiança de que a comunidade está comprometida com o projeto.

- Se você receber apoio financeiro, prepare atualizações bem escritas e um relatório final. Inclua histórias, fotos e informações financeiras.
- Convide os funcionários do governo a visitar a comunidade para verem o impacto do projeto por si mesmos. Se eles estiverem satisfeitos com o trabalho que você fez, é mais provável que lhe forneçam verbas novamente no futuro.



ESTUDO DE CASO: TRABALHAR JUNTOS POR MUDANÇAS

Dhaulabasen, um povoado remoto no Nepal, não tinha uma estrada. Os caminhos íngremes e escorregadios dificultavam o acesso das pessoas ao hospital mais próximo ou o transporte dos produtos para o mercado. A comunidade sentia-se isolada e separada do resto do país.

Em 2017, a United Mission to Nepal convidou os moradores da região para um treinamento sobre como acessar verbas do governo local.

Om Bahadur, de Dhaulabasen, fez o treinamento e conta: "Aprendi que as verbas destinadas ao trabalho de desenvolvimento pertencem a todos nós e que devemos ter o direito de opinar sobre como elas são alocadas. Aprendi sobre o processo de elaboração de orçamento e de planejamento do governo nepalês e como redigir propostas. Isso me deu confiança para erguer minha voz e me envolver no processo de planejamento do meu povoado".

Om reuniu todos os moradores da comunidade e trabalhou com eles para identificar seus principais problemas e discutir possíveis soluções. Eles concordaram

que o isolamento, os problemas de saúde e as dificuldades causadas pela falta de uma estrada eram suas maiores preocupações.

Um grupo do povoado, então, começou a estabelecer relacionamentos com o governo municipal, representantes de partidos políticos e outros que poderiam ajudar a comunidade. Eles desenvolveram uma proposta de apoio financeiro, que foi apresentada ao conselho comunitário local. A proposta foi aprovada, e a comunidade recebeu 200 mil rúpias nepalesas (US\$ 1,8 mil).

Essa era apenas uma pequena parte do que a comunidade necessitava, mas todas as famílias estavam comprometidas com o projeto e, entre elas, foi doada a mão de obra, no valor de 1,4 milhão de rúpias nepalesas (US\$ 12,6 mil). A estrada foi construída para a satisfação de todos, beneficiando todas as 47 famílias. Agora, os veículos pequenos, inclusive jipes e ambulâncias, podem chegar ao povoado, e os agricultores podem transportar seus produtos para vários mercados diferentes. Quaisquer reparos necessários da estrada são realizados pela comunidade.



Os moradores de Dhaulabasen trabalharam juntos para captar recursos para o projeto de construção de uma estrada. Foto: Godawari Kafle

Godawari Kafle é coordenadora de programas da United Mission to Nepal.

Para obter mais exemplos de igrejas e comunidades que influenciaram as decisões, políticas e práticas de tomadores de decisões locais, acesse learn.tearfund.org e pesquise "Advocacy MIC".



Por Karen Lau



REDES SOCIAIS

Em partes do mundo onde há um bom acesso à Internet, muitas pessoas, agora, usam os sites de redes sociais, como o Facebook, o Instagram, o WhatsApp e o Twitter, para manter contato com amigos e familiares por todo o mundo. As pessoas também podem usá-los para procurar oportunidades profissionais, encontrar pessoas com interesses semelhantes, doar dinheiro a boas causas e dizer o que pensam sobre diferentes tópicos.

Se você mora em uma região onde há muitas pessoas conectadas dessa forma, considere a possibilidade de usar os sites de redes sociais para incentivar as pessoas a orar, trabalhar como voluntárias e doar recursos financeiros para o seu trabalho.

Abaixo, estão algumas ideias de como fazer isso.

1 Selecione os canais certos: o Facebook, o Instagram e o Twitter são

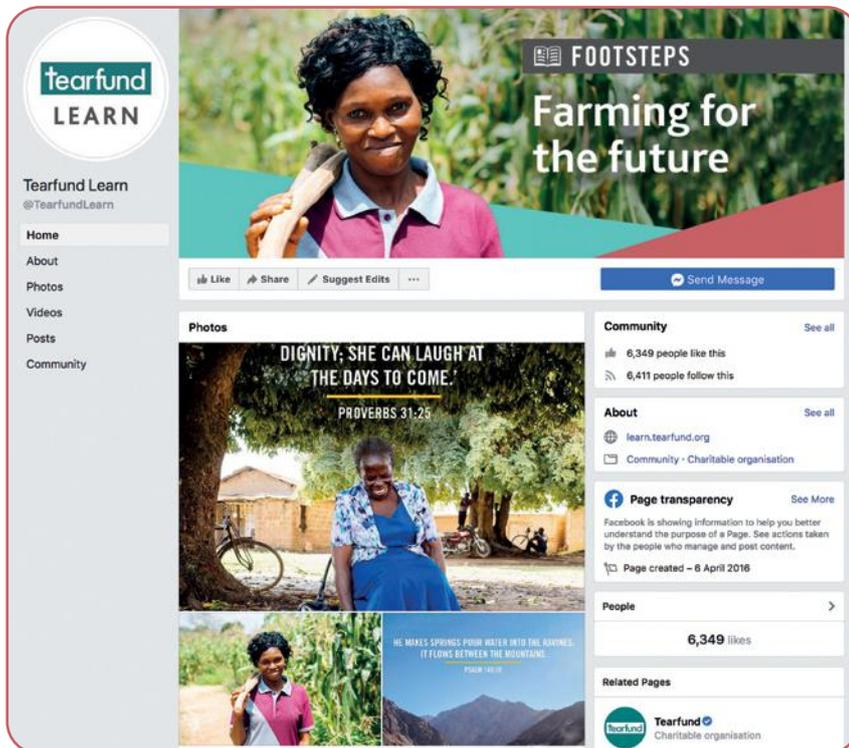
as três maiores redes sociais, mas não são necessariamente as melhores para o seu contexto. Pesquise quais são as redes às quais os seus apoiadores têm acesso e quais utilizam.

2 Use histórias, fotos e vídeos para mostrar seu trabalho em ação. Isso ajudará o seu público a entender por que o seu trabalho é importante e o impacto que ele está causando.

3 As pessoas gostam de sentir que fazem parte de algo. Interaja com os apoiadores “curtindo/gostando” e respondendo aos seus comentários. Isso mostrará que você valoriza o apoio deles e os incentivará a compartilhar postagens e promover o seu trabalho entre outras pessoas.

4 Mantenha as pessoas interessadas e envolvidas incentivando-as a compartilhar suas próprias histórias. Por exemplo, você pode escolher uma postagem de um apoiador e compartilhá-la novamente em sua página sob o título “Inspiração da Semana”.

5 Há muitas organizações que promovem seu trabalho em sites de redes sociais. Pense no que pode fazer com que sua organização se destaque e concentre-se nisso. Seja criativo e experimente coisas novas.



Página do Facebook do site Tearfund Aprendizagem: facebook.com/tearfundlearn (em inglês)

Karen Lau é editora de vídeos da Tearfund Reino Unido.

E-mail: karen.lau@tearfund.org

SEMENTES DE BONDADDE



ESPAÇO INFANTIL

Deus quer que ajudemos e abençoemos os outros. Podemos fazer isso sendo bondosos. Também podemos compartilhar o que temos, inclusive nosso dinheiro.

Quando somos amáveis e generosos, isso pode ter um grande efeito. Algumas plantas, como a da foto, têm sementes que são sopradas pelo vento. As sementes que caem no solo germinam e transformam-se em novas plantas, produzindo suas próprias sementes. Essas sementes espalham-se com o vento, e mais plantas crescem.

Quando somos bondosos, é como se estivéssemos lançando uma semente. Não sabemos que efeito essa semente de bondade terá, mas ela pode crescer e fazer uma grande diferença na vida de muitas pessoas.

Desenhe, nas sementes, diferentes coisas bondosas que você pode fazer, tais como ajudar as pessoas, dividir o que você tem com os outros ou passar algum tempo com uma pessoa que está doente.



UMA HISTÓRIA DA BÍBLIA: MARCOS 12:41-44

Um dia, Jesus estava observando as pessoas dando suas ofertas no templo. Ele viu muitas pessoas ricas colocando dinheiro na caixa de ofertas, mas foi uma senhora em particular que ele notou. Seu marido havia falecido, e ela não tinha muito para dar, mas ela deu o que tinha.

Jesus explicou aos amigos que a pequena oferta daquela senhora valia mais do que as ofertas maiores das pessoas mais ricas, pois ela havia dado tudo o que tinha por amor a Deus.

Podemos achar que não temos muito para dar, mas todos nós podemos dar do nosso tempo e sermos bondosos. Sempre que somos bondosos com alguém, estamos mostrando nosso amor por Deus.

A Bíblia diz que é melhor dar do que receber (Atos 20:35). Pense sobre isso. Como você se sente quando é bondoso com outra pessoa?

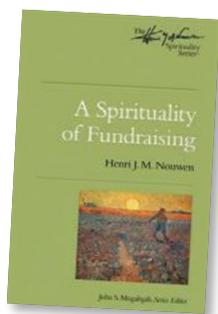


A ESPIRITUALIDADE DA CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Por Henri J. M. Nouwen

Um livro curto e inspirador, que explica como os captadores de recursos podem, com confiança, convidar pessoas a fazerem parte da sua missão. Acesse guiarede.org/wp-content/uploads/2017/05/Livro-Henri.pdf para uma versão abreviada deste livro em português.

Publicado pela Upper Room Books, 1908 Grand Avenue, PO Box 340004, Nashville, TN 37212, EUA. www.upperroom.org

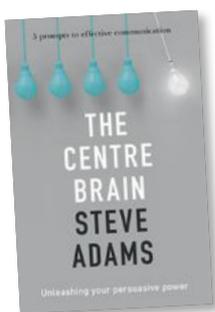


THE CENTRE BRAIN

Por Steve Adams

Aprenda a se comunicar de uma forma memorável e que leve à ação.

Publicado pela SPCK, 36 Causton Street, London, SW1P 4ST, Reino Unido. <https://centrebraincommunication.com>



EDIÇÕES ANTERIORES DA PASSO A PASSO

- PASSO A PASSO 103: Empreendedorismo
- PASSO A PASSO 100: Impacto e mudança
- PASSO A PASSO 93: Mobilização de recursos locais
- PASSO A PASSO 71: Comunicação eficaz

Acesse tearfund.org/passo-a-passo para baixar cópias gratuitas ou entre em contato conosco para encomendar exemplares impressos em português, espanhol, francês ou inglês.



SITES ÚTEIS

lausanne.org/pt-br

O objetivo do Movimento Lausanne é fortalecer os ministérios das igrejas ao redor do mundo. O site do movimento inclui uma "sala de aula global", com um módulo on-line sobre captação de recursos como ministério.

Disponível em português, espanhol, francês ou inglês.

ministryfundraisingnetwork.org (em inglês)

Este site está repleto de informações e recursos de treinamento para ajudar igrejas e organizações a captarem recursos locais e se tornarem mais sustentáveis.

arukahnetwork.org (em inglês)

A Arukah Network ajuda comunidades locais a trabalhar juntas para promover mudanças. Navegue no site da organização para encontrar podcasts e ferramentas de comunicação interessantes.



GUIA ROOTS: CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Por Rachel Blackman

Este guia prático discute como desenvolver uma estratégia de captação de recursos e encontrar diferentes fontes de apoio financeiro.

Baixe em learn.tearfund.org/pt-PT/resources/publications/roots/fundraising ou entre em contato para encomendar exemplares impressos em português, espanhol, francês ou inglês.



KIT DE FERRAMENTAS DE ADVOCACY

Por Joanna Watson

O livro é um excelente guia para a teoria e prática do trabalho de *advocacy* (defesa e promoção de direitos) e também contém informações úteis sobre captação de recursos.

O livro pode ser baixado em learn.tearfund.org/pt-PT/resources/publications/roots/advocacy_toolkit ou entre em contato para encomendar um exemplar impresso. Disponível em português, inglês, francês e espanhol.



A *Passo a Passo* é uma publicação que aproxima pessoas envolvidas na área de saúde e desenvolvimento em todo o mundo. A revista é uma maneira de encorajar os cristãos de todas as nações em seu trabalho conjunto na busca de plenitude em suas comunidades.

A *Passo a Passo* é gratuita para os agentes de desenvolvimento de base e líderes de igrejas. As pessoas que puderem pagar podem fazer uma assinatura entrando em contato com a Editora. Isto permite que continuemos fornecendo exemplares gratuitos às pessoas que mais precisam. Os leitores são convidados a contribuir com suas opiniões, artigos, cartas e fotografias.

A *Passo a Passo* também está disponível em inglês, com o título de *Footsteps*, em francês, com o título de *Pas à Pas*, e em espanhol, com o título de *Paso a Paso*. A revista também está disponível em hindi.

Editora: Jude Collins
Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Reino Unido
Tel: +44 20 3906 3906
Fax: +44 20 8943 3594
E-mail: publications@tearfund.org
Site: learn.tearfund.org

Editoras de Línguas Estrangeiras: Carolina Kuzaks-Cardenas, Alexia Haywood, Helen Machin

Comitê Editorial: Barbara Almond, J Mark Bowers, Mike Clifford, Paul Dean, Helen Gaw, Ted Lankester, Liu Liu, Roland Lubett, Ambrose Murangira, Rebecca Weaver-Boyes, Joy Wright

Design: Wingfinger Graphics, Leeds

Ilustrações: Salvo indicação em contrário, as ilustrações são de Petra Röhr-Rouendaal, *Where there is no artist* (segunda edição)

As citações bíblicas foram retiradas da Bíblia Sagrada, Nova Versão Internacional®, NVI® © Copyright Biblica, Inc.® 1993, 2000, 2011.

Usadas com permissão. Todos os direitos reservados mundialmente.

Impresso em papel 100% reciclado certificado pelo FSC, através de processos que não prejudicam o meio ambiente.

Tradução: I Deane-Williams, P Gáñez, M Machado, J Martinez da Cruz, C Rodríguez, M Sariego, S Sharp

Assinatura: Escreva para o endereço ou e-mail acima fornecendo algumas informações sobre o seu trabalho e dizendo que idioma prefere (português, francês, inglês ou espanhol). Alternativamente, siga as instruções abaixo para assinar a e-*Passo a Passo* e assinale para receber exemplares impressos.

e-*Passo a Passo*: Para receber a *Passo a Passo* por e-mail, registre-se no site Tearfund Aprendizagem. Siga o link "Cadastre-se para receber a revista *Passo a Passo*", na página inicial.

Mudança de endereço: Quando informar uma mudança de endereço, favor fornecer o número de referência que se encontra na sua etiqueta de endereço.

Direitos autorais © Tearfund 2020. Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução do texto da *Passo a Passo* para fins de treinamento, contanto que os materiais sejam distribuídos gratuitamente, e que seja dado crédito à Tearfund. Para qualquer outra utilização, favor entrar em contato com publications@tearfund.org para obter permissão por escrito.

As opiniões e os pontos de vista expressos nas cartas e artigos não refletem necessariamente os pontos de vista da Editora ou da Tearfund. As informações técnicas fornecidas na *Passo a Passo* são verificadas o mais meticulosamente possível, porém não podemos aceitar a responsabilidade caso haja algum problema.

A Tearfund é uma agência cristã de assistência e desenvolvimento, que trabalha com parceiros e igrejas locais para promover transformação em todos os aspectos da vida nas comunidades mais pobres.

Publicado pela Tearfund, uma companhia limitada por garantia, registrada na Inglaterra sob o nº 994339.

Instituição Beneficente nº 265464 (Inglaterra e País de Gales)

Instituição Beneficente nº SC037624 (Escócia)

OPORTUNIDADE DE TREINAMENTO EM CAPTAÇÃO DE RECURSOS

A Bíblia tem muitos exemplos de doações generosas para a obra de Deus. No entanto, a preocupação com a possibilidade de que as pessoas possam achar que estão sendo manipuladas, bem como em manter esse tópico separado do tópico da fé, impedem muitos líderes de ministérios por todo o mundo de captar os recursos de que precisam.

Em resposta a isso, foi formada a Ministry Fundraising Network (Rede de Captação de Recursos para Ministérios) do Movimento Lausanne, em 2015. A rede possui treinadores em vários países, que oferecem voluntariamente seu tempo para ajudar os captadores de recursos a descobrirem os recursos que Deus colocou ao seu redor no local onde trabalham. Esses recursos incluem tempo e talentos, assim como dinheiro, o que possibilita a participação de todos.

Além disso, várias vezes ao ano, a rede realiza treinamento on-line, ajudando as organizações locais a iniciarem e manterem programas de captação de recursos baseados nos princípios bíblicos. Esse treinamento é oferecido gratuitamente e está disponível no formato de autoaprendizagem.

Se quiser obter mais informações, envie um e-mail para info@ministryfundraisingnetwork.org. Você também pode acessar o treinamento e muitos outros recursos excelentes de captação de recursos através do site da rede: www.ministryfundraisingnetwork.org

Barbara Shantz e Kehinde Ojo são colíderes da Ministry Fundraising Network do Movimento Lausanne.



GRUPO DE FEEDBACK DOS LEITORES

Estou procurando novos voluntários para participarem do Grupo de Feedback dos Leitores da *Passo a Passo*. Você gostaria de ser um deles?

Após a publicação de cada edição, envio um pequeno questionário pedindo a opinião dos leitores sobre os diferentes artigos. As respostas são analisadas cuidadosamente e usadas para ajudar a elaborar e melhorar futuras edições.

Agradeço muito aos membros atuais do nosso Grupo de Feedback dos Leitores! É sempre um prazer receber suas opiniões.

Por favor, continuem enviando seus valiosos comentários e sugestões.

Se quiser participar do Grupo de Feedback dos Leitores, entre em contato através dos dados abaixo.



ENTREVISTA

CAPTAÇÃO DE RECURSOS LOCAL

Zenet Maramara é a presidente da Christian Stewardship Association, nas Filipinas. Aqui, ela discute algumas das principais lições que aprendeu ao longo de muitos anos como captadora de recursos, inclusive como reduzir a dependência de doadores internacionais.

Como você se envolveu na captação de recursos?

Nos anos 90, meu primeiro papel de captação de recursos consistiu em apoiar o trabalho do Asian Theological Seminary através de promoções, marketing e eventos especiais. Naquela época, assim como em muitos outros ministérios nas Filipinas, 70% do nosso financiamento vinha dos Estados Unidos, e apenas 30% era captado localmente.

No entanto, havia um crescente reconhecimento de que, à medida que o país continuava se desenvolvendo, haveria mais recursos e conhecimentos locais disponíveis, dando-nos a oportunidade de passar para uma liderança nacional e para recursos captados localmente.

Para poder desempenhar um papel nesse contexto, eu precisava de mais treinamento, então, fui para os EUA estudar relações públicas. Foi durante esse período que Deus me revelou uma maneira totalmente nova de pensar sobre a captação de recursos.

O que aconteceu?

Chamo isso de minha "segunda conversão". Começou quando passei a entender que tudo pertence a Deus, inclusive todos os recursos necessários para os nossos ministérios. Percebi que os captadores de recursos são chamados a caminhar lado a lado com as pessoas que Deus já despertou para fornecer recursos.

Ao perceber isso, a maneira como eu via a captação de recursos mudou. Enquanto antes eu tinha vergonha de pedir dinheiro às pessoas, agora, eu me sinto animada por lhes dar a oportunidade de apoiar financeiramente o nosso trabalho.

Isso torna o trabalho de captação de recursos muito melhor! Essa perspectiva libertou-me e, agora, liberta os alunos que ensino. O fardo de ter de conseguir os recursos necessários para nossos ministérios não é mais nosso, pois Deus é nosso parceiro.

“EU COSTUMAVA TER VERGONHA DE PEDIR DINHEIRO ÀS PESSOAS – AGORA, EU FICO ANIMADA POR DAR ÀS PESSOAS A OPORTUNIDADE DE APOIAR O NOSSO TRABALHO”

O que mais é importante ao captar recursos locais?

Há uma certa estrutura que precisa ser implementada antes de podermos convidar pessoas a formar uma parceria financeira conosco. As organizações precisam ter uma visão e uma missão claras, bem como um plano estratégico de longo prazo. É necessário estabelecer metas de captação de recursos de acordo com os diferentes projetos e programas que contribuem para o plano de longo prazo.

Os líderes das organizações devem alocar orçamento e funcionários suficientes para a captação de recursos. Eles também precisam estar dispostos a dedicar tempo para apoiar as atividades de captação de recursos, tais como falar em eventos e se encontrarem com os doadores.

A longo prazo, construir relacionamentos com doadores leais é muito importante. Você não pode captar recursos de alguém que não conhece. Da mesma forma, a transparência e a prestação de contas são cruciais. Essas incluem informar ao doador o que foi alcançado com o seu dinheiro.

Ao aplicar esses princípios, o Asian Theological Seminary conseguiu passar para 70% em financiamento local e 30% em apoio internacional em três anos.

O que é generosidade?

Em minha experiência, no momento em que você recebe, você também se torna um doador. Deus é o nosso exemplo de generosidade. Ele nos deu todas as coisas gratuitamente, inclusive seu filho amado. Como podemos não responder com gratidão e nos render a esse Deus de amor?

Generosidade é entender que Deus é o dono de tudo e que sou apenas uma administradora dos recursos em minhas mãos, inclusive minha vida. Essa verdade tem implicações de longo alcance para a forma como usamos nosso dinheiro, nossas posses, nosso trabalho e tudo o mais que nos foi dado.

E-mail: zenet.maramara@gmail.com
www.christianstewardshipassociation.com