



---

Jessica Jackley: **Pobreza, dinheiro... e amor**

FILMED JUL 2010 • POSTED OCT 2010 • TEDGlobal 2010

As histórias que contamos acerca uns dos outros têm muita importância. As histórias que contamos acerca das nossas vidas têm muita importância. E principalmente, penso que a maneira como participamos nas histórias uns dos outros é de extrema importância. Eu tinha seis anos quando ouvi pela primeira vez histórias acerca dos pobres. Ora, eu não ouvi essas histórias dos próprios pobres, ouvi-as da minha professora de catequese e de Jesus, como que por via da minha professora de catequese. Eu lembro-me de aprender que as pessoas que eram pobres precisavam de algo material -- comida, roupa, abrigo -- que não possuíam. E também fui ensinada, paralelamente, que era a minha obrigação -- esta sala cheia de crianças de cinco e seis anos -- era a nossa obrigação, aparentemente, ajudar. Era isto que Jesus nos pedia. E depois ele disse, "O que fizerem aos mais pobres, estarão a fazer por mim." Ora eu estava bastante envolvida. Estava sedenta para ser útil no mundo. Eu acho que todos temos esse sentimento. E também, era como que interessante que Deus precisasse de ajuda. Isso era novidade para mim, e pareceu ser algo de muito importante para se participar.

Mas também aprendi muito cedo que Jesus também disse, e eu estou a parafrasear, os pobres estarão sempre connosco. Isto frustrou-me e confundiu-me. Senti como se me tivessem dado trabalhos de casa que eu tinha de fazer, e que estava entusiasmada para fazer mas que por mais que tentasse, iria falhar. Então senti-me confusa, um pouco frustrada e zangada, como que se tivesse percebido mal qualquer coisa aqui. E senti-me oprimida. E pela primeira vez, comecei a reear este grupo de pessoas e a sentir uma emoção negativa em relação a todo um grupo de pessoas. Imaginei na minha cabeça uma espécie de fila longa de pessoas que nunca se iam embora, que estariam sempre connosco. Elas iriam sempre pedir-me que os ajudasse e que desse coisas, que eu estava motivada para fazer, mas que não sabia como iria funcionar. E eu não sabia o que iria acontecer quando eu não tivesse mais coisas para dar, principalmente se o problema nunca desaparecesse. Nos anos seguintes, as outras histórias que ouvi acerca dos pobres crescerem não eram mais positivas. Por exemplo, eu vi frequentemente fotografias e imagens, de tristeza e sofrimento. Ouvi coisas que corriam mal na vida dos pobres. Ouvi falar de doença. Ouvi acerca de guerra. Elas pareciam estar sempre relacionadas. E no geral, eu fiquei com esta ideia que os pobres do mundo viviam vidas que estavam repletas de sofrimento e tristeza devastação, desespero.

E depois de algum tempo, desenvolvi aquilo que penso que muitos de nós desenvolvem, que é esta resposta previsível, em que comecei a sentir-me mal de todas as vezes que ouvia falar neles. Comecei a sentir-me culpada pela minha relativa riqueza, porque, aparentemente, não estava a fazer mais para tornar as coisas melhores. E até senti vergonha por isso. E portanto naturalmente, comecei a distanciar-me. Deixei de ouvir as suas histórias tão de perto como o tinha feito antes. E deixei de esperar que as coisas de facto mudassem. Mas ainda assim eu dei. De fora, parecia que eu estava bastante envolvida. Dei o meu tempo e o meu dinheiro. Eu dei quando havia soluções em promoção. O preço de uma chávena de café pode salvar a vida de uma criança, certo. Quer dizer, quem pode argumentar contra isso? Eu dei quando fui encurralada, quando era difícil de evitar, e eu dei, em geral, quando as emoções negativas cresceram tanto que eu dei para aliviar o meu próprio sofrimento, não o das outras pessoas. Para dizer a verdade, eu estava a dar por esse motivo, não por um genuíno sentimento de esperança e entusiasmo por ajudar ou por generosidade. Tornou-se uma transação para mim, uma espécie de troca. Eu estava a comprar algo. Eu estava a comprar o meu direito de prosseguir o meu dia e não ser necessariamente perturbada por estas más



notícias. E penso que a maneira como passamos por isso por vezes pode, antes de mais, separar um grupo de pessoas, indivíduos lá fora no mundo. E pode também tornar-se numa mercadoria, que é algo de muito assustador. Então enquanto eu fazia isto, e penso que muitos de nós fazem isto, nós como que compramos a nossa distância, como que compramos o nosso direito para prosseguirmos com o nosso dia. Penso que essa troca pode, na verdade, atravessar-se no caminho daquilo que mais queremos. Pode atravessar-se no caminho do nosso desejo de sermos de facto significativos e úteis na vida da outra pessoa e, no fundo, de amarmos.

Felizmente, há alguns anos atrás, as coisas mudaram para mim porque ouvi este senhor falar, o Dr. Muhammad Yunus. Eu sei que muitos aqui na sala sabem exactamente quem ele é, mas para dar a versão resumida para os que não o ouviram falar, o Dr. Yunus ganhou o Prémio Nobel da Paz há alguns anos atrás pelo seu trabalho como pioneiro das microfinanças modernas. Quando o ouvi falar, foi três anos antes disso. Mas basicamente, microfinanças -- se isto também é novidade para vocês -- pensem nisso como serviços financeiros para os pobres. Pensem em todas as coisas que podem obter num banco e imaginem esses produtos e serviços adaptados às necessidades de alguém que vive com alguns dólares por dia. O Dr. Yunus partilhou esta história, a explicar o que isso era, e o que ele tinha feito com o seu Banco Grameen. Ele também falou, especificamente, acerca de microcrédito, que é um empréstimo pequenino que podia ajudar alguém a criar ou desenvolver um negócio. Ora, quando eu o ouvi falar, foi emocionante por várias razões. Primeiro, e antes de tudo, eu aprendi acerca deste novo método de troca no mundo que, pela primeira vez, me mostrou, talvez, uma maneira de interagir com alguém e de dar, partilhar um recurso de uma maneira que não era esquisita e não me fazia sentir mal. Isso era emocionante. Mas mais importante, ele contou histórias acerca dos pobres que eram diferentes de quaisquer outras histórias que eu tinha ouvido antes. De facto, aqueles indivíduos de quem ele falava e que eram pobres eram como que uma nota à parte. Ele estava a falar acerca de empreendedores fortes, inteligentes e trabalhadores que acordavam todos os dias e estavam a fazer coisas para tornar as suas vidas e as das suas famílias melhores. Tudo o que precisavam para fazer isso mais rapidamente e melhor, era de um pouco de capital. Foi um tipo de revelação fantástica para mim.

E eu, na verdade, estava tão profundamente tocada por isto, é difícil expressar agora quanto aquilo me afectou, mas estava tão impressionada que de facto deixei o meu trabalho algumas semanas mais tarde, e mudei-me para África Este para tentar ver por mim própria o que era isto. Pela primeira vez, de facto, em muito tempo eu quis conhecer aqueles indivíduos, eu quis conhecer aqueles empreendedores, e ver por mim própria como as suas vidas eram de facto. Então passei três meses no Quénia, Uganda e Tanzânia a entrevistar empreendedores que tinham recebido 100 dólares para começarem um negócio. E de facto, através dessas interações, pela primeira vez, eu estava a começar a fazer amizades com algumas dessas pessoas nesse grande e amorfo grupo lá fora que era suposto ser distante. Eu estava a começar a fazer amizades e a conhecer as suas histórias pessoais. E uma e outra vez, à medida que os entrevistava e passava os meus dias com eles, eu ouvi de facto histórias de mudança de vida e pequenos detalhes fantásticos de mudança.

Então eu iria ouvir de criadores de gado caprino que tinham utilizado todo o dinheiro que tinham recebido para comprar mais cabras. A trajectória do seu negócio iria mudar. Iriam fazer um pouco mais de dinheiro. O seu estilo de vida iria mudar e tornar-se melhor. E eles iriam fazer ajustes muito interessantes nas suas vidas, como começar a enviar as suas crianças para a escola. Talvez lhes fosse possível comprar redes mosquiteiras. Talvez pudessem comprar um cadeado para a porta e sentir-se seguros. Talvez fosse apenas o facto de poderem pôr



açúcar no chá e oferecer-me quando eu fosse sua convidada e isso fez-me sentir orgulhosa. Mas havia estes bonitos detalhes, mesmo que eu falasse com 20 criadores de gado de seguida, e em alguns dias era isso que acontecia -- estes bonitos detalhes de mudança de vida que eram significativos para eles. Isso era outra coisa que me tocava verdadeiramente. Foi, de facto, humilhante ver pela primeira vez, perceber verdadeiramente que, ainda que eu pudesse ter levado uma varinha mágica e consertasse tudo, provavelmente teria falhado em muitas coisas. Porque a melhor maneira para as pessoas mudarem as suas vidas é terem controlo e fazerem isso de uma maneira que acreditam ser a melhor para eles. Então, eu vi isso e foi muito humilhante.

Enfim, outra coisa interessante aconteceu enquanto eu lá estava. Nem uma única vez me foi pedida uma doação, o que tinha sido como que o meu modo, certo. Há pobreza, dá-se dinheiro para ajudar. Ninguém me pediu que fizesse uma doação. De facto, ninguém queria, absolutamente, que eu me sentisse mal por eles. Quanto muito, apenas queriam ser capazes de fazer mais do que já estavam a fazer e continuar a partir das suas próprias capacidades. Então o que eu ouvi aqui, de vez em quando, foi que as pessoas queriam um empréstimo -- eu achei que isso parecia bastante razoável e verdadeiramente emocionante. E já agora, eu formei-me em filosofia e poesia na escola, por isso eu não sabia a diferença entre lucro e rendimento quando fui para África Este. Eu tinha apenas esta sensação de que o dinheiro iria funcionar. E a minha introdução aos negócios foi com estas pequenas gestões de 100\$ de capital. E eu aprendi acerca de lucro, receita, acerca de alavanca, todo o tipo de coisas, com agricultores, costureiras, criadores de gado caprino. Então esta ideia que estas novas histórias de negócios e esperança podem ser partilhados com os meus amigos e família, e através disso, talvez possamos conseguir algum do dinheiro que eles precisam para serem capazes de prosseguir com o seu negócio com empréstimos, foi esta pequena ideia que resultou na Kiva.

Alguns meses mais tarde, voltei ao Uganda com uma câmara digital e um website básico que o meu sócio, Matthew, e eu como que construímos, e tirei fotografias a sete dos meus novos amigos, publiquei as suas histórias, as suas histórias de empreendedorismo, no website, fiz publicidade aos meus amigos e família e disse, "Nós pensamos que isto é legal. Ainda não ouvi nada do SEC acerca de todos os detalhes, mas vocês querem participar nisto, arranjar o dinheiro de que eles precisam?" O dinheiro chegou basicamente durante a noite. Enviámo-lo para o Uganda. E durante os seis meses seguintes, uma coisa bonita aconteceu; os empreendedores receberam o dinheiro, foram pagos, e os seus negócios, de facto, cresceram, e eles foram capazes de se sustentar e mudar a trajectória das suas vidas. Em Outubro de 2005, depois desses sete empréstimos terem sido pagos, o Matt e eu retirámos a palavra beta do website. Dissemos, "A nossa pequena experiência foi um sucesso. Vamos começar a sério." Esse foi o nosso lançamento oficial. E depois nesse primeiro ano, de Outubro de 2005 a 2006, a Kiva proporcionou 500 000\$ em empréstimos. No segundo ano, foi um total de 15 milhões. No terceiro ano, o total subiu para cerca de 40. No quarto ano, estávamos logo abaixo dos 100. E hoje, menos de cinco anos a funcionar, a Kiva proporcionou mais de 150 milhões de dólares, em pequenas partes de 25 dólares, de credores e empreendedores -- mais de um milhão desses, ao todo em 200 países.

Então é neste ponto que a Kiva está hoje, apenas para vos trazer para o presente. E enquanto que aqueles números e estatísticas são verdadeiramente interessantes e engraçados de se falar, para mim, a Kiva é de facto acerca de histórias. É acerca de recontar a história dos pobres, e é acerca de nos darmos a oportunidade de nos envolvermos que valida a sua dignidade, valida a relação de sociedade, não uma sociedade baseada na tradicional



estranheza entre doador e beneficiário que pode ocorrer. Ao invés, uma relação que promove o respeito e a esperança e este optimismo que juntos, podemos fazer avançar. Então o que eu espero é que, não apenas o dinheiro continue a fluir através da Kiva -- essa é uma coisa muito positiva e significativa -- mas eu espero que a Kiva possa desvanecer essas linhas, como eu disse, entre as tradicionais categorias ricos e pobres tal como fomos ensinados a ver no mundo, esta falsa dicotomia do "nós e eles", do "tem e não tem". Eu espero que a Kiva possa desvanecer essas linhas. Porque, à medida que isso acontece, eu penso que podemos sentir-nos livres para interagir de uma maneira que é mais aberta, mais justa e mais criativa, para nos relacionarmos uns com os outros e ajudarmo-nos uns aos outros.

Imaginem como se sentem quando vêem alguém na rua a pedir esmola e não são capazes de os abordar. Imaginem como se sentem. E depois imaginem a diferença de quando vêem alguém que tem uma história de empreendedorismo e trabalho duro que vos quer contar acerca do seu negócio. Talvez estejam a sorrir, e queiram falar-vos do quanto fizeram. Imaginem que estão a falar com alguém que está a produzir coisas e a fazê-las crescer, alguém que está a utilizar os seus talentos para fazer algo produtivo, alguém que está a construir o seu próprio negócio do nada, alguém que está rodeado de abundância, não escassez, que esteja de facto a criar abundância, alguém com as mãos cheias de algo para oferecer, não de mãos vazias a pedir-vos que lhes dêem algo. Imaginem se pudessem ouvir uma história inesperada de alguém que acorda todos os dias e trabalha muito, muito para tornar a sua vida melhor. Estas histórias podem de facto mudar a maneira como pensamos uns nos outros. E se catalizarmos uma comunidade de apoio que se junte ao redor destes indivíduos e que participe na sua história ao emprestar um pouco de dinheiro, eu penso que podemos mudar a maneira como acreditamos uns nos outros e no nosso potencial.

Agora para mim, a Kiva é apenas o início. E ao mesmo tempo que olho em frente para ver o que se segue, tem sido útil reflectir acerca das coisas que aprendi até agora. A primeira, como referi, é que o empreendedorismo era uma ideia nova para mim. Os mutuários da Kiva, à medida que eu os entrevistava e os conhecia ao longo dos últimos anos, ensinaram-me o que é o empreendedorismo. E eu penso, na sua essência, que é a decisão de querer que a vida seja melhor. Vêem uma oportunidade, e decidem o que irão fazer se a tentarem agarrar. Em resumo, é decidir que amanhã pode ser melhor do que hoje e perseguir isso. A segunda coisa que eu aprendi é que os empréstimos são uma ferramenta muito interessante para a conectividade. Então não são uma doação. Sim, talvez não soe muito diferente. Mas de facto, quando damos algo a alguém e eles dizem, "Obrigado", e dão-vos a conhecer como as coisas vão, é uma coisa. Quando lhes emprestam dinheiro, e eles lentamente pagam de volta ao longo do tempo vocês têm a desculpa para manter um diálogo. Esta atenção continuada, esta atenção prolongada, é de facto muito importante para construir diferentes tipos de relações entre nós. E terceiro, pelo que ouvi de empreendedores que tenho vindo a conhecer, em igualdade de condições, dada a possibilidade de ter apenas dinheiro para fazer o que precisam, ou dinheiro mais apoio e encorajamento de uma comunidade global, as pessoas escolhem a comunidade mais o dinheiro. Essa é uma combinação muito mais significativa, muito mais poderosa.

Então com isso em mente, este incidente em especial levou às coisas em que eu estou a trabalhar no momento. Eu vejo empreendedores em todo o lado agora, agora que estou sintonizada nisto. E uma coisa que eu vi é que há muitas comunidades de apoio que já existem no mundo. Com redes sociais, é uma maneira fantástica, a aumentar rapidamente o número de pessoas que temos à nossa volta nas nossas próprias comunidades de apoio. E portanto, à medida que tenho vindo a pensar nisto, tenho vindo a questionar-me: como podemos



empenhar estas comunidades de apoio para catalizar ainda mais as ideias empreendedoras e para catalizar-nos a todos para fazer do amanhã um dia melhor do que hoje? À medida que tenho vindo a investigar o que se passa nos Estados Unidos, algumas revelações interessantes têm surgido. Então uma delas, claro, como todos podemos esperar, muitos pequenos negócios nos E.U. e por todo o mundo ainda precisam de dinheiro para crescer e fazer mais do que querem fazer, ou podem precisar de dinheiro durante um mês mau. Mas existe sempre uma necessidade de ter recursos por perto. Outra coisa é, acontece que, esses recursos não vêm geralmente de lugares que se possa esperar -- bancos, investidores, outras organizações e estruturas de apoio -- vêm de amigos e familiares. Algumas estatísticas dizem que 85 por cento ou mais de financiamento para pequenos negócios vêm de familiares e amigos. Isso representa cerca de 130 mil milhões de dólares por ano. É muito. E terceiro, enquanto que as pessoas estão neste processo de angariação de fundos, é muito estranho, as pessoas não sabem exactamente o que pedir, como pedir, o que prometer em troca, ainda que tenham a melhor das intenções e queiram agradecer a essas pessoas que os estão a apoiar.

Então para aumentar o poder das comunidades de apoio de uma maneira nova e para permitir aos empreendedores que decidam por si próprios exactamente como deverá ser essa mudança financeira, exactamente o mais adequado para eles e para as pessoas à sua volta, nesta semana por acaso, estamos calmamente a lançar o Profounder, que é uma plataforma de financiamento público para pequenos negócios para angariar o que eles precisam através de investimentos dos seus amigos e famílias. E são investimentos, não doações, não empréstimos, mas investimentos que têm um retorno dinâmico. Então o mapeamento de participar na história, flutua, na realidade, acima e abaixo. Então, resumindo, é uma ferramenta faça-você-mesmo para que pequenos negócios angariem estes fundos. E o que podem fazer é ir ao website, criar um perfil, criar termos de investimento de uma maneira muito fácil. Nós fazemo-lo muito, muito simples para mim e para qualquer pessoa que queira usar o website. E permitimos que os empreendedores partilhem uma parte das suas receitas. Podem angariar até um milhão de dólares de um número ilimitado de investidores não creditados, não sofisticados -- pessoas comuns, Deus me perdoe -- e podem partilhar essas receitas ao longo do tempo -- de novo, com quaisquer termos que estabeleçam. À medida que os investidores escolhem envolver-se com base nesses termos, podem retirar as recompensas sob a forma de dinheiro, ou podem decidir à partida doar essas receitas a uma organização sem fins lucrativos. Então podem ser um investidor de dinheiro ou de causa. A minha esperança é que este tipo de ferramenta possa mostrar a qualquer pessoa que tenha uma ideia um caminho a seguir para fazer o que quer fazer no mundo e juntar as pessoas que já têm ao seu redor, as pessoas que as conhecem melhor e que as amam e que as querem apoiar, juntá-las e fazer com que isto aconteça.

Então é nisso que estou a trabalhar agora. E para terminar, quero apenas dizer, que olhem para estas ferramentas. Agora mesmo, o Profounder está mesmo no começo, e é muito palpável, muito claro para mim, que é apenas uma ferramenta. O que precisamos é que as pessoas se importem, que a utilizem de facto, tal como se importaram o suficiente para usar a Kiva para estabelecer essas conexões. Mas a boa notícia é que eu não acho que preciso de ficar aqui a convencer-vos para se importarem. Nem vou tentar. Eu não penso, ainda que se ouça frequentemente, vocês sabem, ouvimos as razões éticas e morais, as razões religiosas, "Cá está o motivo pelo qual dar e cuidar irão fazer-vos mais felizes." Eu não penso que precisemos de ser convencidos disso. Eu julgo que sabemos. De facto, eu penso que sabemos tanto, e é de tal forma uma realidade que nos importamos tão profundamente, que de



facto, o que geralmente nos pára é que temos receio de tentar e falhar, porque nos importamos tanto em ajudar uns aos outros e em sermos significativos nas vidas uns dos outros.

Então o que eu penso que posso fazer hoje, o melhor que vos posso dar -- eu dei-vos a minha história, que é o melhor que posso fazer. E eu julgo que posso lembrar-vos que nos importamos realmente. Eu penso que já sabemos disso. E eu penso que sabemos que o amor é suficientemente resiliente para que vamos lá para fora e tentemos. Só um segundo.

(Aplausos)

Obrigada.

(Aplausos)

Obrigada.

(Aplausos)

Para mim, a melhor maneira de se inspirar e tentar é parar e escutar a história de outra pessoa. E eu estou grata por ter tido essa oportunidade aqui na TED. E estou grata porque sempre que o faço, garantidamente, eu sou inspirada, eu sou inspirada pela pessoa que estou a ouvir. E de cada vez que eu escuto, eu acredito cada vez mais no potencial dessa pessoa para fazer coisas fantásticas no mundo e no meu próprio potencial para talvez ajudar. E isso -- esqueçam as ferramentas, esqueçam o movimento de recursos -- isso é fácil. Acreditar uns nos outros, mesmo quando a situação é má, ter a certeza de que cada um de nós pode fazer coisas extraordinárias no mundo, é isso que pode transformar as nossas histórias em histórias de amor e a nossa história colectiva numa história que de facto perpetue a esperança e coisas boas para todos nós. Então isso, esta confiança uns nos outros, saber disso sem duvidar e praticar isso todos os dias em tudo o que façam, é isso que eu acredito que irá mudar o mundo e fazer o amanhã melhor do que hoje.

Obrigada.

(Aplausos)