

# *Por que apenas algumas comunidades dão certo?*

Diana Laefe Christian

*Este livreto corresponde à Introdução e ao 1º Capítulo do  
livro Creating a Life Together. Tradução coletiva.*

publicado em 2003  
impresso em 2018



*“Não tenha medo de construir castelos no céu.  
É aí que eles deveriam estar.  
Mas uma vez que você começa a sonhar,  
Seu trabalho é construir a fundação embaixo dele.”*

- Henry David Thoreau



## Introdução

“Encontrei um terreno!” Jack me disse ao telefone. Como iniciador da fazenda EarthDance, uma pequena comunidade em formação no norte do Colorado-EUA, ele vinha procurando durante anos pela terra ideal para uma comunidade. Isso vem de antes de nós, um grupo de conhecidos, começarmos a nos reunir semanalmente para criar uma comunidade. Ele tinha tanta certeza de que era a terra certa que já havia colocado 10 mil dólares de suas economias como uma caução para tirá-la do mercado durante dois meses para que pudéssemos decidir.

Algumas semanas antes, eu havia me juntado ao grupo e na época não sabia nada sobre comunidades intencionais. Entretanto parecia que faltava alguma coisa nas suas reuniões.

“Qual é o objetivo da comunidade?” perguntei finalmente. “O que vocês imaginam para ela?” Ninguém conseguia responder.

Naquele sábado, todos nós fomos dar uma olhada na terra.

E prontamente desmoronamos. Confrontados com a realidade de comprar uma terra, ninguém queria se comprometer. Franca-mente, não havia nada com o *quê* se comprometer. Na verdade, não havíamos tomado nenhuma decisão em grupo, mas apenas ficamos falando sobre o quão maravilhosa seria a vida em comunidade. Apesar de Jack tentar arduamente nos convencer de comprar a terra com ele, ninguém queria comprar, e ele quase não conseguiu resgatar seu dinheiro antes do prazo de vencimento da caução.

## As Dez por cento Bem-Sucedidas

A partir de então, aprendi que a experiência da fazenda EarthDance é bem comum. A maioria dos grupos que pretende formar comunidades e ecovilas - provavelmente 90% - nunca nem começou; as comunidades que vislumbravam nunca vieram a ser construídas. Não encontram a terra ideal, não possuem dinheiro suficiente ou se atolam em conflitos. Com muita frequência, eles simplesmente não entendem quanto tempo, dinheiro e habilidades organizacionais é preciso para deslanchar um projeto desse tipo.

Logo, o que eu queria saber era sobre os 10% bem sucedidos, aqueles grupos que conseguiram criar suas comunidades. O que eles fizeram para dar certo?

Desde então, venho procurando a resposta para esta questão nos meus anos como editora da revista *Communities*. Também

visitei dezenas de comunidades e entrevistei vários fundadores de comunidades. E acabei encontrando um padrão bem definido. Geralmente, esses fundadores usam os mesmos tipos de habilidades, conhecimentos, e uma sequência similar de etapas para criar uma vasta gama de expressões comunitárias, de ocupas urbanas a ecovilas rurais.

*Criando uma Vida Juntos* é uma visão geral desse processo, colhida de alguns dos mais inovadores e bem sucedidos fundadores de comunidades da América do Norte. Aqui está o que eles fizeram e o que você pode fazer para criar a sua comunidade dos sonhos.

## **O que são comunidades e ecovilas intencionais?**

Uma comunidade intencional residencial ou agrária é um grupo de pessoas que escolheu viver com ou perto o suficiente dos outros de modo a colocar em prática um estilo de vida compartilhado ou



um propósito em comum juntos. Famílias que dividem a mesma casa vivendo em comunidades na cidade, estudantes vivendo em cooperativas de moradia estudantil próximas a universidades, e pessoas que defendem a sustentabilidade vivendo em propriedades com os fundos voltados para o campo são todos membros de comunidades intencionais.

Viver em comunidade não é apenas estar junto. O que realmente importa são as razões do porquê viver dessa maneira. Uma das maneiras de descrever isso é: “um grupo de pessoas que escolheu viver junto com um objetivo em comum, trabalhando cooperativamente para criar um estilo de vida que reflete seus valores-chave compartilhados”, como aponta a *Fellowship for Intentional Community* (uma organização não-lucrativa).

O que a maioria das comunidades tem em comum é o idealismo: elas se baseiam na vontade de viver uma vida melhor,

seja literalmente vivendo junto em casas compartilhadas ou como vizinhos. Os ideais de uma comunidade geralmente nascem de alguma coisa que seus membros veem faltando na cultura em geral.

As ecovilas são comunidades intencionais que aspiram criar um modo de vida mais humano e mais sustentável. Uma das definições mais citadas (por Robert e Diane Gilman) define as ecovilas como “assentamentos de escala humana bem estruturados, nos quais as atividades humanas são integradas sem causar dano ao mundo natural de modo a dar condições a um desenvolvimento humano saudável, e que podem continuar com sucesso indefinidamente”.

Uma comunidade intencional que aspira se tornar uma ecovila tenta manter sua população pequena o suficiente para que todo mundo se conheça e possa influenciar o resultado das

decisões comunitárias. Ela espera fornecer moradia, oportunidade de trabalho, e oportunidades sociais e espirituais locais, tentando ser o mais autossuficiente possível. Tipicamente, uma ecovila constrói moradias ecologicamente sustentáveis, planta a maior parte da sua comida orgânica e, tanto quanto possível, gera a sua própria eletricidade fora da rede.

A ecovila Sirius perto de Amherst, em Massachusetts-EUA, planta a maior porcentagem da sua comida orgânica, gera uma boa parte da sua energia fora da rede, e oferece passeios e aulas sobre vida sustentável. Eco Village, em Ithaca-EUA, construiu suas duas primeiras comunidades de co-habitação ecologicamente orientadas (das três que foram planejadas) em 176 acres perto de Ithaca, Nova York, e, através do projeto Agricultura de Apoio à Comunidade, gere sua própria fazenda orgânica para membros e vizinhos. Exploraremos nos próximos capítulos dois projetos de ecovilas: Dancing Rabbit Ecovillage no Missouri-EUA e Earthaven Ecovillage na Ca-

rolina do Norte-EUA. Uso o termo “comunidades” aqui para me referir tanto a ecovilas como a outras formas de comunidades intencionais.

Cada vez mais pessoas têm desejado por mais “comunidade” em suas vidas; talvez você seja uma delas. Elas se sentem progressivamente mais isoladas e alienadas, e querem fazer alguma coisa que lhes dê mais satisfação. Pode ser que elas estejam procurando criar uma comunidade onde já estão, ou uma comunidade intencional no campo. Isso inclui grupos de coabitação e convivência doméstica, ecovilas, cooperativas de moradia, comunidades ecológicas, irmandades cristãs, propriedades rurais, e por aí vai.

Muitas delas procuram o abundante *Communities Directory*, com em torno de 600 nomes de comunidades, sua localização e como se juntar a elas. Outras navegam na internet buscando sites de comunidades específicas em lugares como *Fellowship for*

*Intentional Community* ([www.ic.org](http://www.ic.org)); *The Cohousing Network*, ([www.cohousing.org](http://www.cohousing.org)); *Ecovillage Network of the Americas* ([www.ena.ecovillage.org](http://www.ena.ecovillage.org)); ou o *Northwest Intentional Communities Association* ([www.ic.org/NICA](http://www.ic.org/NICA)).

## Comunidades de Coabitação

Coabitação é uma outra forma de comunidade intencional que tem crescido bastante atualmente. São pequenos bairros, geralmente com entre 10 e 40 casas, geridos pelos próprios residentes, e costumam ser fruto do seu próprio planejamento (embora mais e mais coabitantes têm feito parcerias com apoiadores externos). Os moradores desses bairros possuem sua própria unidade habitacional, que são relativamente pequenas, e compartilham a posse de toda a propriedade e das grandes construções comunitárias (como cozinha, refeitório, salão, parquinho para as crianças, lavanderia e

quartos de hóspedes). Eles conduzem seus assuntos comunitários em reuniões baseada em consenso, e desfrutam de refeições coletivas três ou quatro noites por semana.

“Pessoas que coabitam acreditam que é mais prontamente possível viver de maneira mais leve no planeta se elas cooperarem com seus vizinhos e assim terão uma vida mais fácil, mais econômica, mais interessante e mais divertida”, observa Chuck Durrett, um dos arquitetos que trouxe a coabitação da Dinamarca para a América do Norte em 1986. Em 2002, 68 comunidades de coabitação estavam construídas e funcionando na América do Norte e aproximadamente outras 200 estavam em diferentes estágios de construção.

O crescente interesse em comunidades intencionais, seja em ecovila, coabitação ou outros tipos de comunidades, não é apenas um pensamento positivo. Em 2002, este anseio por comu-

nidade foi tratado favoravelmente, e repetidas vezes, pelo New York Times, USA Today, The Boston Globe, NBC's "Dateline," ABC's "Good Morning America," CNN, e National Public Radio.

## Por que agora?

Acredito que estamos vivenciando um fenômeno cultural amplo, ainda que profundamente pessoal, como se um tipo de chave houvesse sido virada ao mesmo tempo nas mentes de milhares de pessoas. Cientes disso, estamos vivendo em uma sociedade cada vez mais fragmentada, vazia, corrupta, custosa e muito perigosa. Temos tentado sair desse lugar onde existem armas nas escolas e canhas nos altos cargos, na busca por uma forma de vida mais calorosa, gentil, completa, justa, cooperativa e conectada.

Em parte, isso acontece porque estamos tão artificialmente *desconectados*. A tendência do período pós 2ª Guerra Mundial

por famílias nucleares, residências unifamiliares, alastramento urbano e suburbano, e mobilidade de emprego nos desconectou da rede de conexões humanas que alimentava as pessoas no tempo de seus avós. Essa mesma tendência entorpecia-nos com simulações de interações humanas em programas de televisão ao invés de viver em uma cultura de pequena escala e estável o suficiente onde teríamos tido essas interações.

As pessoas interessadas em comunidades intencionais não são extremistas. São pessoas comuns. Muitas estão na casa dos 40 e 50 anos; elas tiveram famílias, construíram carreiras, e se mudaram muitas vezes. Estão cansadas do sonho americano. Elas querem encontrar um lugar, criar raízes e viver na boa companhia de amigos. Outras são jovens; recém-saídas da universidade, super atentas à nossa situação ambiental precária, e desgostosas com a ética do consumismo.



Também estamos percebendo que viver em comunidade é literalmente bom para nós. Pesquisas científicas mostram que nossa saúde melhora quando vivemos interconectados com os outros. “De todas as várias influências à saúde, relações interpessoais não são o único fator mas, cada vez mais, está sendo reconhecido como o mais crucial”, escreve o físico Blair Vovoydic na revista *Communities*. “Estar conectada com outras pessoas provavelmente nos torna fisicamente mais saudáveis do que se vivêssemos sozinhas”. Parece que isso é especialmente verdade para as pessoas mais velhas, que tendem a permanecer saudáveis por mais tempo, se recuperar de doenças mais rápido e viver mais do que os outros idosos que não vivem em comunidade.

E também é mais saudável para o planeta. No momento em que, todos os dias, estamos perdendo 200 mil acres de “pulmões” de florestas tropicais, expelindo milhões de toneladas de lixo tóxico na atmosfera e 45 mil pessoas morrem de fome *todos os dias*,

viver de forma mais simples, cooperativa e compartilhando recursos pode ser o único modo de vida que faz algum sentido.

“Comunidades pequenas, independentes e autossuficientes são as com maior capacidade para sobreviver aos ciclos normais de altos e baixos pelos quais nossa economia e cultura passam. E possuem melhores chances ainda de sobreviver a grandes catástrofes que podem surgir do definhamento da produção de petróleo”, escreve Thom Hartmann no seu livro *The Last Hours of Ancient Sunlight*.

Que melhor lugar de que uma comunidade intencional para diminuir as nossas posses, compartilhar a propriedade da terra e nossas ferramentas, cultivar comida saudável, compartilhar as refeições, tomar decisões colaborativamente e criar junto o tipo de cultura que cuida das nossas crianças enquanto crescem e de nós enquanto envelhecemos? E que melhor lugar do que uma comuni-

dade intencional para mostrar para o resto do mundo que mesmo os norte-americanos podem escolher viver desse jeito?

## O que vamos aprender aqui

Tem se tornado cada vez mais óbvio para muitas de nós que viver em uma comunidade intencional é muito importante para a nossa sobrevivência neste momento de desintegração, e mesmo para que possamos prosperar. Entretanto, como muitos membros da Fazenda EarthDance, poucas de nós sabemos onde começar.

*Criando uma Vida Juntas* é uma tentativa de ajudar a sua ecovila ou comunidade intencional a começar bem. O livro procura destilar a dura experiência de fundadores de dezenas de comunidades bem-sucedidas formadas desde o começo dos anos 1990 em um conselho consistente de como começar como um grupo, criar documentos com sua visão norteadora, tomar de-

cisões e lidar com governança, criar acordos e políticas, comprar e financiar uma terra, lidar com a comunicação, e selecionar as pessoas para o projeto. Essa é a informação que eu buscava quando comecei a minha jornada. É simplesmente o que funciona, o que não funciona e como não reinventar a roda.

E essa informação não é apenas para pessoas que querem formar novas comunidades – tendo já uma terra ou não. Ela também pode ser valiosa para aquelas pessoas que estão pensando em se juntar a uma comunidade algum dia – já que elas também terão que saber como funciona. E é também para aquelas que já vivem em uma comunidade, uma vez que apenas se beneficiarão em saber o que outras fizeram em circunstâncias parecidas.

Dado que formar uma comunidade rural envolve mais variáveis que outros tipos de comunidades (por exemplo, como seus membros conseguirão ganhar a vida), acabei focando mais nelas.

Entretanto, a maioria dos passos e habilidades descritos aqui servem também para comunidades urbanas e suburbanas. Este livro também trata de comunidades onde as decisões são tomadas por todos, e não aborda questões específicas a *ashrams* [eremitério hindu], centros de meditação ou outras comunidades espirituais ou terapêuticas nas quais as decisões são tomadas por um líder ou por um pequeno grupo. O porquê de você precisar de uma entidade legal (capítulo 8), e o que é preciso considerar antes de escolher um tipo de entidade legal (capítulo 15), se aplica para comunidades e ecovilas em formação de qualquer lugar; entretanto, a informação sobre entidades legais específicas (capítulos 15 e 16) se aplica unicamente para os EUA.

## Essa informação é realmente necessária?

Muitas das comunidades que se formaram nas décadas de 1970 e 1980, incluindo as grandes e bem estabelecidas não estavam familiarizadas com a maioria destas informações quando começaram seus projetos, e aparentemente não precisaram delas. Mesmo assim, sugiro fortemente que você aprenda estes passos e habilidades. Por quê? Primeiro, estabelecer uma ecovila ou uma nova comunidade nunca foi fácil e continua não sendo. Fazer com que um grupo de pessoas concorde com uma visão norteadora em comum, tome decisões colaborativamente e de maneira justa, e junte o seu dinheiro com o dos outros para comprar uma propriedade em conjunto pode fazer aflorar questões emocionais profundamente enraizadas – frequentemente questões no nível da sobrevivência – que podem derrubar a comunidade de suas fundações. Então, gostaria que você tivesse toda a ajuda possível.

Segundo, desde a década de 1980, o custo da terra e da moradia disparou em relação ao poder econômico da maioria das pessoas. As legislações de zoneamento e leis para construção estão consideravelmente mais restritivas do que nas décadas anteriores. E dado que a cobertura midiática dá destaque a qualquer violência ou extremismo de um grupo, o esteriótipo do “culto” tornou-se parte do senso comum e pode influenciar em como os vizinhos em potenciais irão se sentir em relação à vinda do *seu* grupo.

Há também outras razões que podem fazer as novas comunidades se atrapalharem e afundarem. Incapacidade de concordar sobre o local. Não ter tempo suficiente para pesquisar ou para o processo do grupo. Não ter dinheiro suficiente. Não encontrar a terra certa. Baseados nas difíceis lições dos “10% bem-sucedidos” (e dos “90% malsucedidos”), os fundadores das comunidades atuais devem estar consideravelmente mais organizados, determinados e melhor capitalizados do que as contrapartes de anos anteriores.

## Este é um conselho “corporativo”?

À medida que você vai folheando estas páginas, diversas figuras e porcentagens – informações sobre “negócios e finanças” - aparecerão e você não encontrará conselhos sobre princípios espirituais envolvidos na formação de uma comunidade. Este livro seria apenas uma representação do “sistema” que você estaria tentando deixar para trás? Por que não há menções a aspectos espirituais?

Presumo que os seus próprios impulsos e visões norteadoras espirituais sobre comunidade já estão bem desenvolvidos. E também imagino que você sabia muito bem por quê quer viver em uma ecovila ou comunidade intencional ou criar a sua. Em relação aos conselhos de negócios e finanças, considere-os um conjunto de ferramentas projetadas para levá-la do seu impulso espiritual pessoal para a manifestação física dessa visão. E já que não faço parte do “sistema”, estudo o sistema para aprender como usar al-



gumas de suas úteis ferramentas para criar alternativas a ele. Como diz um velho ditado indiano “é preciso um espinho para tirar um espinho”. De qualquer forma, hoje é preciso fazer orçamentos e planos de negócio e entender os rudimentos das finanças e do Estado para criar alternativas a uma sociedade na qual essas ferramentas são necessárias. Considere as habilidades e passos contidos neste livro como as pás e o adubo que você irá precisar para criar sua própria comunidade, das sementes da visão norteadora para o florescimento de um organismo.

## Como usar este livro

Muitas das habilidades e passos necessários para formar ecovilas e comunidades intencionais não são lineares, mas simultâneos. Então, embora a informação seja apresentada passo a passo, algumas tarefas precisam ser realizadas simultaneamente. Por exem-

plo, embora seja preciso criar uma entidade legal para possuir a terra antes de comprá-la conjuntamente, o tipo de terreno que você procura assim como o jeito que quer organizar a papelada e o processo de decisão faz toda a diferença para qual tipo de estrutura legal você vai escolher.

Sugiro primeiro que se leia este livro rapidamente, para ter uma visão geral, e depois uma segunda vez, lenta e profundamente, e então reúna e leia outras fontes para informações mais detalhadas. Também sugiro que todas as pessoas do seu grupo leiam este livro, não apenas aquelas que estão começando e assumindo posições de liderança. Quanto mais pessoas estiverem informadas – e que não caírem em ilusões que levam a equívocos comuns sobre como iniciar ecovilas e comunidades intencionais –, mais empoderados e efetivos vocês serão como grupo.

Então, vamos começar.

## **Capítulo 1:**

### **As 10% Bem-Sucedidas - e Por que 90% Falham**

Numa noite cinzenta de novembro de 1988, no norte da Califórnia-EUA, seis pessoas que queriam fundar uma comunidade se amontoaram dentro de uma camionete e foram para Oregon. Sua visão norteadora naquela época era a de criar uma Community Land Trust [Custódia Comunitária da Terra \*] com casas na Bay Area e uma área rural próxima. Elas ficaram sabendo de uma propriedade de 87 acres, com uma nascente e 25 casas na zona rural de Oregon que foi tomada pela Agência Tributária (IRS\*) nos anos 1970 devido a 1,7 milhão de dólares em impostos não pagos. Esse era o local de uma antiga comunidade intencional cristã e

possuía uma grande sala de jantar e cozinha, 12 pequenas cabanas rústicas, dois dormitórios para até 125 pessoas, lavanderia, jardim, uma grande oficina para trabalhar com madeira, um complexo de escritórios e salas de aula, e um conjunto residencial inacabado. Apesar dos impostos incidentes, isso era tudo o que muitos fundadores de comunidades sonhavam – uma propriedade rural com muitas construções – e então eles foram com tudo.

Dez horas depois, elas saíram da camionete para uma chuva gelada e mapearam o cenário. “Era extraordinariamente deprimente”, lembra Dianne Brause. O que antes era um belíssimo gramado cortado tinha se tornado um matagal que chegava na altura do ombro. Na antiga horta, haviam cardos de 2,5m de altura. Quarenta e cinco acres de uma magnífica floresta agora tinha virado um campo aberto de cepos e espinheiros, cortada sete anos antes pelo grupo cristão para levantar dinheiro para pagar seus advogados. Avançando através do matagal molhado, os visitantes exami-

naram as construções mais próximas. Vazias e abandonadas por quase sete anos, a maioria estava com as janelas quebradas, o telhado podre e as escadas caídas. O grupo abriu portas que rangiam para encontrar quartos frios, sujos e mal cheirosos cobertos de entulhos e mofo. Quando os antigos donos perceberam que a Agência Tributária iria tomar sua propriedade, eles esvaziaram os prédios de tudo o que desse para mover: móveis, tapetes, pias, fornos, ventiladores, e seus suportes. Removeram todos os irrigadores dos jardins e os bocais das lâmpadas. Agora, na medida que o grupo avançava por lixo, cacos de vidros e pássaros mortos, não conseguiram encontrar água corrente – os canos haviam quebrado devido ao congelamento do ano anterior. E não apenas isso, contaram, mas a propriedade provavelmente estaria custando hoje pelo menos meio milhão de dólares; seu zoneamento havia mudado de *ocupação múltipla* para a regulamentação geral do município que dizia, “no máximo, cinco adultos sem relação familiar”, e prova-

velmente o lugar ainda tinha uma enorme dívida com a Agência Tributária. Gelado, ensopado e completamente abalado, o grupo foi embora. Obviamente, o lugar era um fracasso.

Mas não para duas pessoas naquele fatídico dia. Dianne Brause, que antes era professora, viu uma linda paisagem com campos suaves e algumas grandiosas árvores que ainda sobraram, um excelente potencial de jardinagem e as construções certas – uma comunidade ideal e um centro de conferências ou retiro. Kenneth Mahaffey, um empresário que comprava, renovava e alugava casas antigas, viu ali uma excelente obra para um investimento imobiliário, e o lugar ideal para uma comunidade. Dianne tinha experiência em comunidades e um bom tato com as pessoas; Kenneth era especialista em assuntos imobiliários e financeiros. Ambos eram agitadores que faziam as coisas acontecerem.

Em seis meses eles haviam comprado a propriedade. Hoje é ali que funciona o Centro Educacional Lost Valley, uma próspera comunidade com 22 adultos e sete crianças. Os prédios estão limpos e reformados, as hortas estão de volta, há um projeto de reflorestamento em andamento e um movimentado centro de conferências empresarial.

## **Lost Valley - Como foi que um grupo conseguiu**

O primeiro desafio de Kenneth e Dianne foi descobrir quem controlava a propriedade e para quem deveriam enviar uma proposta. Será que a Agência Tributária ainda era a responsável? Já que havia se passado sete anos desde que ela tinha confiscado a propriedade, será que aquela dívida enorme estava por expirar? Após muita confusão e atraso, finalmente conseguiram enviar uma proposta através de um escritório de advocacia local que representava

os proprietários desconhecidos, embora tivessem sido avisados para não entrar em contato com a Agência Tributária em nenhuma circunstância.

A propriedade estava avaliada em US\$557.000 há alguns anos e quando ainda possuía a floresta em US\$750.000. O imposto de regularização da propriedade estava em torno de US\$50.000, mas acreditavam que ele poderia ser reduzida. Muitas outras pessoas também haviam se interessado pela propriedade, e uma delas havia oferecido US\$250.000 alguns meses antes, mas não tinha certeza se ainda poderia pagar. Imaginando suas chances de sucesso, o possível imposto de regularização, a provável mudança de zoneamento e o estado arruinado de propriedade, Kenneth arriscou e ofereceu US\$80.000.

Nos três meses seguintes, não tiveram nenhuma resposta. Suas pesquisas não deram em nada e acabaram sabendo de várias



histórias conflitantes sobre quem realmente controlava a propriedade. Por fim, Kenneth e Dianne entraram diretamente em contato com a Agência Tributária e descobriram que os donos legais eram agora um escritório de advocacia de Seattle que havia defendido os antigos donos em uma disputa legal com a Agência Tributária. Ligaram para os advogados de Seattle, os quais disseram que não sabiam de sua proposta. No dia seguinte, entretanto, eles ligaram de volta e disseram “por US\$90.000 fechamos o negócio em três semanas”.

Somando os honorários dos advogados mais o imposto de transferência, o valor da propriedade ficaria em torno de US\$100.000. Kenneth emprestou dinheiro com alguns amigos, a 8-10% de juros ao mês. Estipulou em sua oferta de compra que a Agência Tributária rescindisse da dívida de US\$1,7 milhão. Os sete anos haviam passado e a Agência Tributária teria que decidir

se abria um processo para exigir a dívida ou se abandonaria a causa. Felizmente, escolheram abandoná-la.

Dianne e Kenneth criaram o Centro Lost Valley, uma organização educacional não lucrativa (\* Nos EUA, isso corresponde a uma pessoa jurídica do tipo 501(c)3.). Isso foi em abril de 1989. Tecnicamente, Kenneth era o titular, mas ele se considerava um feliz proprietário de 87 acres de grama, cardos e construções arruinadas. Embora ainda tivessem que pagar US\$50.000 de imposto de regularização e uma mudança incerta do zoneamento, eles conseguiram adquirir uma propriedade de meio milhão de dólares. Em poucos meses, Kenneth pegou um novo empréstimo para pagar o empréstimo de seus amigos e em seguida emprestou outros US\$100.000 da sua organização para financiar o conserto e a renovação da propriedade.

Como muitos outros fundadores de comunidades, eles enfrentaram um sério desafio de zoneamento. Aos antigos proprietários era permitido uma “ocupação múltipla”, mas o departamento de planejamento urbano decidiu que essa cláusula da escritura era inválida devido ao tempo que havia transcorrido entre o uso anterior e o atual da propriedade. Assim, a propriedade foi revertida às regras normais de zoneamento, o que significava que no máximo apenas cinco adultos sem grau de parentesco poderiam viver nessa terra, a despeito do fato de que eram 87 acres com 25 construções. Embora eventualmente conseguissem alterar o zoneamento, comprar uma propriedade sem ter essa certeza era bem arriscado. Para estar entre os “dez por cento”, usualmente os fundadores de comunidades precisam resolver as questões de zoneamento antes de comprar a terra.

Dois meses depois, em junho, Dianne, Kenneth e outros cinco interessados em tornarem-se os pioneiros da comunidade mudaram-se para a terra e começaram a trabalhar com vontade.

No primeiro mês, limparam todas as construções, reconstruíram o sistema hidráulico, recuperaram minimamente a paisagem e plantaram uma horta de 1/4 de acre. Em agosto, montaram uma marcenaria e os escritórios do Centro Lost Valley. Consertaram os dormitórios, um dos edifícios de quatro apartamentos, o refeitório e cinco salas de aula. Criaram um *folder* com as informações sobre o centro de conferências e retiro e afixaram-no em lojas locais e quadros de aviso – seguindo o conselho de ser o mais ativo e público possível sobre as atividades do centro de conferências que queriam construir. Passaram a desviar da sua rota habitual para poder encontrar os vizinhos e frequentaram piqueniques e jogos, e convidaram os vizinhos para visitá-los. Em setembro, com a ajuda de mais alguns moradores pioneiros, reno-

varam algumas das cabanas, montaram uma cozinha comercial, equiparam os dormitórios com colchões, lençóis, travesseiros, e compraram móveis usados para mobiliar as construções. Em outubro, receberam sua primeira conferência.

Outro desafio foi mostrar à cidade por que o imposto de regularização deveria ser reduzido. O Lost Valley apontou que, de acordo com as leis municipais, devido tanto a eles quanto aos antigos donos serem uma propriedade não lucrativas do tipo 501(c), não deveriam ser multados pelo período de tempo que transcorreu entre a dissolução da comunidade anterior e a atual compra da terra. O município concordou e, em janeiro de 1990, reduziu o imposto para US\$10.000. O município decidiu ainda, generosamente, que o trabalho do Lost Valley se encaixava dentro de seus critérios de isenção de impostos e não seriam passíveis de novos impostos sobre propriedade enquanto todas as atividades que acontecessem dentro do Lost Valley atendessem a tais critérios.

Durante os primeiros quatro meses de 1990 os moradores e voluntários de Lost Valley plantaram novas hortas e começaram um projeto de reflorestamento, plantando mil árvores frutíferas, 800 pinheiros e outras árvores na área desmatada. Desenvolveram um programa de recuperação das nascentes com a agências federais, projetado pelo Ancient Forest Tour, e começaram projetos educativos e pesquisas agrícolas. Continuaram renovando: limpam ou substituíram todos os carpetes, instalaram um sistema contra incêndio e consertaram outra cabana. Remodelaram uma pequena construção para ser uma cozinha e um hostel, e assim passaram a receber hóspedes.

Lost Valley estava encaminhada.

## O que funcionou e o que não funcionou?

Desde o início dos anos de 1990, venho me interessando muito sobre o que leva uma comunidade ou ecovila que está se formando a ser bem sucedida. Então, primeiro como escritora de um informativo sobre comunidades em formação e depois como editora da Revista *Communities*, entrevistei dezenas de pessoas envolvidas nos processos na formação de novas comunidades e ecovilas assim como fundadores de comunidades já estabelecidas. Eu queria saber o que funcionava, o que não funcionava e como fazer para não reinventar a roda.

Aprendi que não importa o quão inspirados ou visionários eram os fundadores, apenas uma em cada dez novas comunidades acabava se formando. Os outros 90% pareciam ir para lugar nenhum, eventualmente devido a falta de dinheiro ou a não encontrar a terra certa, mas principalmente por causa de conflitos. E fre-

quentemente conflitos acompanhados por corações partidos. E às vezes, conflitos, corações partidos e processos.

Afinal, o que estava acontecendo?! Aquelas pessoas haviam começado tentando criar uma forma de vida baseada nos ideais da amizade, da boa vontade, da cooperação e na tomada de decisão justa. O que será que esses fundadores não sabiam?

## **As dez por cento bem-sucedidas**

A história de Lost Valley ilustra os principais passos da formação de uma nova comunidade ou ecovila – estabelecer um grupo principal com uma visão norteadora e um propósito, escolher uma estrutura legal, encontrar e financiar a propriedade e mudar-se para lá, renovando e desenvolvendo a terra. Também está incluído a criação de uma economia comunitária interna e o refinanciamento de qualquer empréstimo inicial, se necessário. (Em-



bora as ecovilas sejam uma forma de comunidade intencional, usarei o termo “comunidade” para designar tanto ecovilas quanto outras formas de comunidades).

Cada uma das comunidades que olharemos aqui fez uma jornada semelhante e, de maneira geral, na mesma sequência. A maioria dos sete fundadores do Centro Sowing Circle/Occidental Arts and Ecology, no norte da Califórnia-EUA, já era um grupo estabelecido de amigos e companheiros de casa que formaram uma parceria em 1995 (o que mais tarde foi substituída por uma Sociedade Limitada, LTDA) para comprar a propriedade e montaram uma organização não lucrativa tipo 501(c)3 para gerenciar o seu centro de conferências empresarial. Eles realizaram uma busca exaustiva de terras vindo a encontrar uma propriedade de 80 acres ao preço de 1 milhão de dólares com construções pre-existentes comunitárias e cabanas. Acabaram comprando-a por US\$850.000, pagaram através de uma combinação de financia-

mento e empréstimos de seus familiares, amigos e colegas. Eles se mudaram e renovaram a terra por oito meses, montaram seu centro de conferências empresarial e refinanciaram a dívida com um único empréstimo privado cinco anos depois.

Em 1998, dezenas de internautas de todo país atenderam a um chamado para cofundar uma *comunidade de participação no rendimento* na zona rural da Nova Inglaterra. Após planejar a comunidade Meadowdance via e-mail e pessoalmente durante um ano, o grupo para formar a comunidade localizou uma 165 acres de uma terra quase ideal na zona rural de Vermont por US\$250.000. Seis membros do grupo, querendo dar prosseguimento, formaram uma Sociedade Limitada e através de empréstimos pessoais levantaram a maior parte dos fundos para comprar e desenvolver a propriedade. Passaram um ano buscando uma permissão municipal de uso condicional para o seu imóvel comunitário multiuso, mas depois de gastar US\$20.000 em alvarás e taxas,

não conseguiram. Então, compraram uma casa na cidade e deram início a sua empresa de softwares lá. Em 2002, após o negócio ter deslanchado, voltaram a procurar uma área rural.

Cada uma dessas comunidades está entre “os dez por cento” – as comunidades em formação que de fato foram para frente. Aprenderemos mais sobre cada uma delas nos últimos capítulos.

Mas e os outros noventa por cento que falharam?

## Por que os noventa por cento falharam?

No início dos anos 1990, uma fundadora que irei chamar de Sharon comprou uma terra para uma comunidade espiritual que chamarei de Luz da Graça. Num primeiro momento, ela era promissora. Sharon havia recebido a aprovação do zoneamento desejado com uma rapidez sem precedentes para um loteamento. Ela se en-

contrava regularmente com um grupo de amigos e apoiadores que queriam fazer parte da comunidade. Entretanto, nos 18 meses seguintes, tanto o grupo original quanto um segundo grupo se desmancharam, desapontados e amargurados. Sharon teve problemas com dinheiro, com a terra e com diversas pessoas. Depois de dois anos, ela disse que não iria mais tentar formar uma comunidade, passou a abominar a ideia e não queria mais nem ouvir a palavra.

O que ela não sabia?

- **Quanto de dinheiro precisaria para completar o processo de desenvolvimento da terra antes que ela pudesse legalmente transferir o título para cada membro da comunidade.** Sharon não tinha dinheiro em caixa, e não tinha a menor ideia de quanto seria preciso para dar conta dos requerimentos municipais, como um plano da área, estrada de acesso, luz, etc.

- **Quanto eventualmente custaria cada lote, e que ela não deveria fomentar a esperança daquelas pessoas que nunca poderão pagar por um.** Sharon sabia que algumas pessoas do grupo não conseguiriam pagar, mas, no seu íntimo, pensava “de alguma forma, vai dar certo”.

- **Que precisaria resolver a documentação e levantar dados financeiros para conseguir um empréstimo privado.** Ela acreditava que seria suficiente contar aos potenciais financiadores sua visão espiritual para a comunidade Luz da Graça. Não lhe ocorreu montar um plano de negócios, orçamento, uma planilha financeira ou demonstrar aos potenciais investidores como e quando eles teriam seu dinheiro de volta.

- **Que ela deveria deixar claro para cada pessoa no início que além de ter uma visão norteadora, ela tam-**

**bém serviria de desenvolvedora.** Sharon não pensava em si mesma como uma “desenvolvedora”, e nunca usou o termo, a despeito do fato de que ela havia financiado e era responsável por comprar e desenvolver a terra.

- **Que ela precisava ter dito às pessoas que ela pretendia ser totalmente reembolsada pela compra da terra e pelos custos de desenvolvimento e ainda tirar um lucro para compensar seu tempo e risco de empreender.** Sharon não pensava em termos como “risco de empreendimento”, apesar de estar se arriscando dessa forma. Quando os membros do grupo finalmente trouxeram assuntos sobre as finanças e pontuaram questões específicas, ela se sentiu ofendida. E os membros também se sentiram assim quando descobriram que Sharon queria lucrar. Pode-se discutir se a comunidade vai dar lucro ou não; o ponto é que Sharon não lhes deixou claro as suas intenções desde o começo.

- **Que ela precisava dizer às pessoas, desde o começo, que como desenvolvedora ela tomaria todas as decisões sobre o desenvolvimento da terra.** Novamente, pode-se discutir se aquele que está se arriscando deve tomar as decisões sozinho ou não, mas Sharon não deixou isso claro.

- **Que seria necessário um processo para quem era do grupo e para quem não era, e para quais decisões seriam tomadas em grupo e quais Sharon decidiram sozinha.**

- **Que o consenso era a opção errada para tomar decisões num grupo sem uma visão norteadora ou propósito comum, com um único dono da terra e outras pessoas sem risco financeiro, e sem nenhuma distinção clara entre quem poderia decidir e quem não.** De fato, o

grupo não estava praticando consenso algum, mas algumas pessoas sonhavam com ele.

## “Conflito estrutural” - e seis maneiras de reduzi-lo

Após anos entrevistando fundadores como Sharon e escutando suas histórias de rachas, corações partidos e inclusive processos legais, comecei a reconhecer um padrão. A maioria dos fracassos de comunidades parecem resultar do que chamo conflito “estrutural” – problemas que surgem quando os fundadores não explicitam certos processos ou não tomam determinadas decisões importantes no início, criando uma ou mais omissões na sua estrutura organizacional. Estes problemas estruturais vindos “de fábrica” parecem funcionar como bombas-relógio. Após várias semanas, meses ou mesmo anos dentro do processo de formação da comunidade, o grupo emerge num grande conflito que poderia, em mui-



tos casos, ter sido evitado se tivessem lidado com ele antecipadamente. Naturalmente, ele aciona uma soma de vários conflitos interpessoais ao mesmo tempo, fazendo com que se torne muito pior.

Embora conflitos interpessoais são normais e esperados, acredito que muitos dos conflitos estruturais de comunidades fracassadas poderiam ter sido evitados, ou pelo menos enormemente reduzidos, se os fundadores tivessem prestado atenção a pelo menos seis elementos cruciais no início. Cada um desses elementos, se não forem tratados nos estágios iniciais da comunidade, podem gerar “bombas-relógio” no futuro.

**1. Identifique a visão norteadora da sua comunidade e documente-a.** Talvez não exista nenhuma fonte mais devastadora de conflito estrutural numa comunidade que vários membros tendo diferentes visões a respeito, antes de

mais nada, da razão de estarem ali. Isso aparecerá na forma de diversas discussões sobre assuntos comuns - quanto dinheiro se vai gastar num dado projeto, ou quanto tempo ou com que frequência se vai trabalhar numa tarefa. Isso é uma questão de diferenças fundamentais (nem sempre conscientes) sobre *para que* serve a comunidade. Todos os membros da comunidade devem estar na mesma página desde o começo, e precisam saber qual é a visão norteadora compartilhada da comunidade e que todo mundo apoia ela. Sua visão norteadora deve ser discutida inteiramente, concordada e escrita antes de qualquer coisa.

**2. Escolha um processo de tomada de decisão justo e participativo que seja adequado para o seu grupo. E se escolher o consenso, faça um treinamento.** A não ser que você esteja formando uma comunidade espiritual, religiosa ou terapêutica com um líder espiritual que tomará to-

das as decisões – e todo mundo concorda com isso –, os membros irão se ressentir de qualquer desequilíbrio de poder. Ressentimento com respeito a desequilíbrios de poder pode se tornar uma enorme fonte de conflito na comunidade. A tomada de decisão é o ponto mais óbvio de poder, e quanto mais ele for compartilhado e participativo, menos esse tipo de conflito irá aparecer. Isso significa que todo mundo no grupo tem voz nas decisões que afetarão suas vidas na comunidade, através de um método de tomada de decisões que seja justo e equilibrado. O procedimento para a tomada de decisão do seu grupo deve ser bem claro e entendido por todo mundo. Uma fonte específica de conflito em comunidade é o uso do consenso sem um entendimento completo sobre ele. O que frequentemente é chamado de consenso, em muitos grupos, é meramente um “pseudo-consenso” – o qual exaure as pessoas, suga suas energias e

boa vontade, gera uma grande dose de ressentimento por si só, e faz com que as pessoas desprezem o que chamam de “consenso”. Então, se o seu grupo planeja usar o consenso, será preciso primeiro um treinamento para evitar um baita conflito estrutural. (Ver Cap. 6)

**3. Faça acordos claros - por escrito. (Isso inclui a escolha da entidade legal apropriada para a propriedade coletiva da terra).** As pessoas lembram das coisas de maneira diferente. Seus acordos – do mais mundano para o mais significativo legal e financeiramente – devem absolutamente ser escritos. Se, mais tarde, vocês lembrarem deles diferentemente, basta olhá-los novamente. A alternativa – “estamos certos, e vocês estão errados (e talvez estejam querendo nos enganar)” – pode rachar uma comunidade mais rapidamente do que você pode dizer “Fale com meu advogado.” (Ver Cap. 7)

**4. Aprenda boas habilidades de comunicação e processos de grupo. Torne prioridade a comunicação clara e a resolução de conflitos.** Ser capaz de falar à outra pessoa sobre assuntos sensíveis e se sentir conectada a ela é a minha definição de boas habilidades de comunicação. Isso inclui métodos para manter-nos responsáveis pelos acordos que tirarmos entre nós. Se você *não* der atenção para habilidades de comunicação, processos de grupo e métodos de resolução de conflito no começo, então temos um cenário para um conflito estrutural mais a frente. Dedicar-se a essas questões no início lhe permitirá ter procedimentos à mão para quando, mais tarde, as coisas ficarem tensas – como se fôssemos praticar simulação de incêndio agora quando não há fogo. (Ver Cap. 17 e 18)

**5. Ao escolher cofundadores e novos membros, seleccione por maturidade emocional.** Uma fonte comum e

poderosa de conflito é permitir que alguém entre no seu grupo ou, mais tarde, na sua comunidade que não esteja alinhado com a sua visão norteadora e os seus valores. Ou alguém cujo sofrimento emocional – que aparecerá semanas ou meses depois como atitudes ou comportamentos perturbadores – pode acabar lhe custando incontáveis horas de encontros e drenando a energia e o bem-estar do seu grupo. Um processo bem feito para a seleção e integração de novas pessoas no grupo, e para filtrar aquelas que não ressonam com os valores, a visão, ou as normas de comportamento estabelecidas, pode salvar muitas seções estressantes de conflito nas semanas ou nos anos que estão por vir. (Ver Cap. 18)

**6. Aprenda as habilidades da cabeça e as habilidades do coração necessárias a você.** Formar uma nova comunidade é como simultaneamente tentar começar um

novo negócio e um casamento – e é tão sério quanto fazer os dois. Requer muitas das habilidades de planejamento e financeiras que são necessárias para lançar um empreendimento, e as mesmas capacidades de confiança, boa vontade, honestidade e comunicação gentil interpessoal necessárias para se casar com o amor da sua vida. Fundadores de novas comunidades bem-sucedidas parecem conhecê-las. Ainda assim, aqueles que se atolam em problemas acabam falhando sem entenderem o que lhes faltava. Como Sharon, estas pessoas bem intencionadas não sabiam o que não sabiam. Assim, o sexto ponto para reduzir a aparição de um conflito estrutural é gastar tempo aprendendo aquilo que você precisa saber.

Fundadores de comunidades precisam cultivar tanto as habilidades da cabeça quanto as do coração. Isso significa aprender como

tomar decisões justas e participativas em grupo; como falar a partir do coração; como enfrentar conflitos quando eles aparecem e lidar com eles construtivamente; e como tomar decisões cooperativamente e construir acordos justos. Também significa aprender a criar orçamentos, linhas do tempo e planos estratégicos; e como avaliar entidades legais para ser proprietária de terras ou para atividades legais ou educacionais. Aprender sobre o mercado imobiliário da região pretendida, leis de zoneamento, e, se necessário, como conseguir empréstimos com termos razoáveis. Aprender como estruturar as finanças da comunidade de maneira saudável e barata. Aprender sobre planejamento de uma área e desenvolvimento da terra. Significa fazer tudo isso com um senso de conexão e aventura compartilhada. Mergulhar na busca da terra ou tentar levantar dinheiro sem primeiro entender estas áreas inter-relacionadas é um convite certo para problemas.



Fundadores de comunidades tendem a ser especialistas, mas na verdade precisam ser generalistas. Já vi fundadores com ideais espirituais e visões atraentes tropeçarem e afundarem porque não tinham a menor ideia de como conduzir uma busca de terra ou negociar um empréstimo bancário. Já vi fundadores com muito conhecimento técnico ou de negócios – pessoas capazes de construir um fabuloso banheiro seco ou montar um plano estratégico sólido – que não sabiam o mínimo sobre como falar honestamente e a partir do coração com um outro ser humano. E já vi espiritualistas sensíveis e ponta firme quebrarem a cara no primeiro conflito real.

Nem todas as pessoas no seu grupo precisam possuir todas essas habilidades ou toda essa informação – é por isso que estamos em grupo! Nem o seu grupo precisa ter todas essas habilidades e especialidades no início. Você sempre pode contratar alguém para treinar o seu grupo ou com a especialidade necessária para algo que vocês precisem, seja um treinador para consenso, para habilidades

de comunicação, uma facilitadora de reuniões, advogada, contadora, projetista, planejadora da terra, permacultor, e assim por diante.

Muitas das comunidades bem estabelecidas na América do Norte não incluíam a maioria ou todos os seis ingredientes estruturais no seu começo, e não veem porque deveriam. “Ei, estamos aqui, não?” Nos anos 1960, 1970 e início dos 1980, as pessoas simplesmente comprava uma terra e começavam uma comunidade. Algumas delas ainda estão conosco hoje em dia, e têm orgulho disso.

No entanto, para as comunidades que estão se formando hoje, recomendo que dediquem atenção aos seis pontos anteriores, pelas razões que já apresentei.

## Quanto custará?

O quanto isso irá custar no fim (e para cada fundador) é uma questão que só pode ser estimada pela criação de um modelo financeiro e da presença dos membros. Para isso, será preciso começar com algumas suposições. A comunidade será rural, semi-rural, suburbana ou urbana? Quais são os preços nas áreas que vocês desejam? Será preciso renovar ou construir do zero? Quantos membros? Haverá um negócio ligado à comunidade? Como serão estruturadas as finanças internas da comunidade para atender ao pagamento das parcelas da terra e outras despesas? Se os membros consideram que o seu plano é muito caro ou impraticável, revise algumas das suas hipóteses e tente novamente.

Variou muito o custo das comunidades formadas desde o início dos anos 1990 (quando ficou mais difícil que nas décadas anteriores), dependendo de todos os fatores acima, mas principal-

mente do custo da terra. Por exemplo, em 1996, sete fundadores da comunidade Abundant Dawn compraram uma linda propriedade de 90 acres financiada diretamente com o proprietário com um rio, uma casa, cabanas e um celeiro na zona rural do sudoeste de Virginia por US\$130.000. Deram US\$13.000 de entrada, o que dava em torno de US\$1.800 para cada um.

Do outro extremo do espectro, em 1994, sete fundadores do Centro Sowing Circle/Occidental Arts & Ecology compraram uma propriedade de 80 acres, direto com o proprietário, toda equipada no Condado de Sonoma, na Califórnia, com colinas, vistas panorâmicas, quiosques de carvalho e sequoia, dois jardins orgânicos com 20 anos de idade e 16 construções comunitárias e cabanas. Pagaram US\$850.000, com cada membro contribuindo entre US\$20.000 a US\$150.000 de entrada.

Os valores ficam entre algumas centenas de milhares de dólares para comprar e desenvolver uma terra, dependendo do local e da magnitude dos seus planos. O custo por pessoa dependerá da quantidade de fundadores e/ou membros. Se você usar algum tipo de financiamento (privado, bancário, do proprietário), faça as contas para saber o verdadeiro custo da compra, incluindo os juros que irão se acumulando ao longo dos anos. (Ver cap.9, 10, 11, 12 e 14.)

## Quanto tempo levará?

Também é preciso muitíssimo tempo para realizar um projeto dessa magnitude. Mesmo que vocês se encontrem semanalmente, ainda assim será necessário que as pessoas trabalhem em vários comitês que se encontrarão com uma agenda própria – para reunir informações, falar com as pessoas, lidar com os números, rascu-

nhar propostas, e assim por diante – por pelo menos um ano, ou mesmo dois anos para mais.

Os fundadores da Ecovila Dancing Rabbit, no Missouri, primeiro exploraram seus ideais e organizaram seu grupo inicial em 1993, começaram a procurar a terra em 1995 e compraram-na em 1996. Trabalharam regularmente para desenvolvê-la e aumentar sua população pelos seis anos seguintes, e seguem nesse ritmo. Os fundadores da Ecovila Earthaven, na Carolina do Norte, começaram com um grupo original em 1990, procuraram durante quatro anos pela terra, reorganizaram o grupo e compraram-na em 1994, refinanciaram-na e começaram seu desenvolvimento em 1995. Passaram os últimos sete anos desenvolvendo-a e aumentando sua população, e ainda continuam.

Geralmente, quanto maior for o grupo e/ou menores os seus bens, mais tempo será necessário. E quanto menos gente e maiores

são os seus bens, mais rápido acontecerá. Por exemplo, a fundadora da comunidade urbana Mariposa Grove, em Oakland, Califórnia, começou a procurar uma propriedade em 1998, comprou-a à vista em 1999 e passou os três anos seguinte renovando-a e chamando membros. Os dois fundadores do Centro Educacional Lost Valley encontraram sua propriedade em 1988, compraram-na também à vista em 1989 e renovaram-na e deixaram-na pronta para abrigar *workshops* em 1990. Seguiram desenvolvendo sua infraestrutura física e construindo a comunidade nos últimos 12 anos.

Assim, essa é uma questão realmente complicada. Embora possa levar de um a vários anos para encontrar e comprar uma propriedade, desenvolvê-la, e estabelecer uma base de membros e financeira, não existe um ponto final. Como um casamento ou um negócio, fazer uma comunidade crescer é algo que nunca “acaba”.

## Quantas pessoas precisamos?

Os grupos iniciais para formar uma comunidade normalmente começam com uma, duas ou algumas poucas pessoas com uma ideia, crescem (o tamanho flutua à medida que as pessoas comparecem nas reuniões, se envolvem ou perdem interesse e saem), e encolhem para um número muito menor quando chega a hora de colocar o dinheiro para comprar uma propriedade.

Não é necessário apenas informação e habilidades, dinheiro, tempo e pessoas para formar uma comunidade, mas também um senso de conexão, às vezes chamado de “cola da comunidade” – que vem de experiências em grupo como, por exemplo, preparar e comer refeições junto, festas de trabalho, viagens de fim de semana, e conversas longas e íntimas. Juntar e tecer o fio de habilidades, informações, dinheiro, tempo, pessoas e experiência é algo bem complexo e frequentemente esmagador – o que o ativista por



coabitação Zev Paiss chama de “a mais longa e custosa oficina sobre crescimento pessoal que se pode fazer”.

---

### ***Comunidades espirituais: problemas no paraíso***

As novas comunidades espirituais parecem experimentar mais conflitos estruturais que a maioria dos grupos; provavelmente porque os fundadores dessas comunidades às vezes tendem a ter uma orientação de foco amplo ou “holística” – ou o que popularmente chama-se de “imaginativa” [*right-brained thinking*]. Isso frequentemente frustra e até mesmo repele outros potenciais cofundadores que sejam mais lógicos ou sistemáticos [*left-brained thinking*]. Como Sharon, fundadores de comunidades espirituais algumas

vezes são acusados de enganar os outros a respeito de dinheiro e questões de poder, quando, na verdade, eles simplesmente não focaram numa comunicação clara e explícita sobre finanças e tomada de decisão, e não imaginaram que tal clareza fosse necessária. Esses fundadores frequentemente rejeitam os potenciais cofundadores “sistemáticos” que poderiam ajudá-los, considerando-os apenas “burocratas”, quando estes simplesmente querem entender os acordos sobre finanças, leis e tomada de decisões antes de entrarem de cabeça no projeto.

Se você é mais do tipo “imaginativa”, então lhe encorajaria a se aliar com pessoas mais “sistemáticas” para te ajudar a embasar os ideais da sua comunidade em estratégias legais e de negócios concretas. E se você é totalmente “sistemática”, então lhe encorajaria a se associar com colegas que tenham uma visão mais holística, pois lhe ajudarão a manter o seu coração aberto e lhe lem-

brarão, antes de tudo, do porquê de vocês estarem construindo essa maravilhosa ideia.

---

***Nos preparamos para mudar nosso mundo...***

*por Roberta Wilson*

Por uma obra do acaso, o projeto de Coabitação Winslow na Ilha Bainbridge, perto de Seattle, formado em 1988, acabou sendo a primeira comunidade de coabitação desenvolvida pelos proprietários nos EUA. Certamente, não tínhamos muita experiência no começo. Apenas uma pessoa entre nós havia vivido em uma comunidade intencional, e somente algumas poucas haviam visitado qualquer comunidade desse tipo. Nenhuma de nós havia visto as coabitações da Dinamarca, e, é claro, não haviam modelos assim por

perto. O que tínhamos era o livro de McCamant e Durrett e uma incrível quantidade de energia.

Como acontece com todas as comunidades, fizemos algumas escolhas sábias e outras miseráveis. Nos encontrávamos todo final de semana por dois anos, com muitas de nós se reunindo em comitês durante a semana. Essa vigorosa agenda nos permitiu comprar a terra, realizar as construções e nos mudar para nossos 30 *duplex* e *flats* na primavera de 1992. Entretanto, isso nos custou potenciais membros que não podiam despender tanto tempo para o desenvolvimento do projeto. Encontrar empréstimos para o que aos olhos das financiadoras parecia uma espécie de comuna classe média foi difícil e pode ter custado o emprego de uma representante de uma cooperativa de crédito. O estresse que veio de colocar alguns de nossos próprios membros para trabalhar para nós prejudicou o grupo assim como prejudicou alguns desses membros também. Nosso grupo original estava profundamente

unido pelo tremendo esforço do projeto. Mesmo assim, depois de nos mudarmos, nos retiramos para nossas casas para recuperação. Embora nosso idealismo houvesse nos carregado através dos estágios de formação, não estávamos preparadas para a realidade de viver cooperativamente – muitas de nós estavam acostumadas a levar a vida do seu próprio jeito.

Aconteceu também a inevitável rotatividade. Tivemos problemas com novos residentes que ou tinham suas próprias noções heroicas ou que voaram alto no início, mas depois despencaram assim que a lua de mel havia passado. Havia crianças que não se davam, um cachorro que mordida as pessoas, divórcios e mortes, nascimentos e celebrações. Para a maioria, nossos vizinhos eram amigáveis. Bolamos um sistema de trabalho em grupos – administração, processo de grupo e comunicação, terreno e edifícios comunitários. Bolamos também um sistema de refeições, com jantãs em cinco noites da semana. Descobrimos como trabalhar com consen-

so. Aprendemos a manter um bom registro das nossas finanças e continuamos a trabalhar no sentido de uma “alfabetização” emocional. Ainda sofremos com questões como participação dos membros e como melhorar nossa entrada de capital. Nossas reuniões agora são civilizada e eficientes e mais honestas emocionalmente. As pessoas descobriram seu próprio limite de exaustão com o passar dos primeiros anos. Algumas ficaram desapontadas com a falta de intimidade emocional, outras, especialmente adolescentes, se sentiram desconfortáveis, como se estivessem num aquário.

De vez em quando, muitas de nós provavelmente se perguntaram “o que estou *fazendo* aqui?” – uma pergunta, acredito, que surge de um cálculo complexo sobre o tempo e a energia gastos e o próprio nível de tolerância a conflitos. Às vezes, me perguntei, após uma confrontação difícil, por que eu deveria colocar tanta energia da minha vida em algo que parecia, naquele momento, retornar tão pouco. E também tenho certeza que em

outros momentos todo mundo já pensou “não conseguiria imaginar viver em outro lugar!” – como uma resposta às trocas interpessoais que fazem a vida em comunidade algo tão recompensador. Posso ligar para minha vizinha e pedir para ela desligar a chaleira que esqueci. As crianças me visitam e brincam com meu cachorro. Um vizinho faz uma pausa no seu trabalho enfadonho e vem me contar sobre sua vida. Jogamos na floresta as cinzas de um membro que morreu; no pomar, enterramos o cachorro da família. A irmã de uma vizinha vem passar uns dias e oferece massagens. As crianças são levadas à escola por adultos que dividem essa tarefa. Nossa comunidade se sente segura.

O idealismo, os sonhos, a devoção, enquanto estiverem aqui, fornecerão o solo para as experiências reais e práticas da vida em comunidade – o bom, o mau e o feio. Acredito que a comunidade penetra nas nossas células ao ponto de cada desafio se tornar parte do que cada uma é. A cultura da cooperação tem ga-

nhado espaço sobre a nossa criação voltada para a competitividade; aos poucos, estamos desistindo de querer ter controle absoluto. Nos preparamos para mudar o nosso mundo, e agora a comunidade está nos mudando.

*Excerto com permissão da Revista Communities,  
Primavera de 2000.*