

Da ponte de Takoma ao coração de cada liderado

Invariavelmente em meus cursos peço aos participantes que relembrem o melhor e o pior momentos que eventualmente tiveram como liderados. Isso os remete a experiências em geral muito poderosas que chegam a arrancar brilhos nos olhos e lágrimas escondidos a muitos anos. A liderança é capaz de produzir momentos efetivamente marcantes, de grande inspiração ou de total frustração. Sempre me surpreendo nessa hora dada a força dessas experiências. Normalmente os piores momentos são mais freqüentes e fáceis de serem lembrados enquanto que os melhores são raros e às vezes mais esquecidos nas lembranças. Meu objetivo tem sido sempre de como tornar os melhores momentos mais freqüentes e isso significaria obter sucesso indiscutível no processo de liderar.

Nessa minha busca enquanto lia o livro “Resonant Leadership” – Elsevier-2006 - Boyatis & Mckee – traduzido como “O poder da Liderança Emocional “ constatei que os autores usam como idéia central a metáfora da ressonância associada à liderança, no sentido de que a liderança contagia e faz vibrar. Mencionam que os líderes teriam na mão o poder de fazer ressonar (positivo) ou dissonar (negativo) seu relacionamento com liderados. Achei sensacional a idéia e resolvi explorar a palavra ressonância um pouco além do que foi feito pelos autores. Como engenheiro de formação, ao ouvir a palavra “ressonância”, já associei com o conceito da física pois foi nela que conheci a palavra pela primeira vez.

Em minha pesquisa descobri que a ressonância foi descoberta por Galileu Galilei quando começou suas pesquisas com pêndulos em 1602.

Em física, ressonância é a tendência de um sistema a oscilar (vibrar) em máxima amplitude em certas frequências, conhecido como 'frequências ressonantes' ou naturais. Nessas frequências, até mesmo forças pequenas podem produzir vibrações de grande amplitude, pois o sistema armazena energia. O fenômeno da ressonância ocorre com todos os tipos de vibrações ou ondas; mecânicas (pêndulos, cordas, molas, fluidos), acústicas (som, eco) entre outras.

Quando um corpo vibra próximo de sua freqüência natural, ou seja, a freqüência onde existe um máximo de aproveitamento da energia, e recebe impulso externos nessa mesma freqüência, ele tem a tendência de aumentar sua amplitude de movimento.

Uma criança em um balanço nunca ouviu falar em ressonância mas sabe como usá-la. Num instantinho ela descobre qual é o momento certo de dobrar o corpo para aumentar a amplitude do movimento. A balança (pêndulo) possui uma freqüência natural (tempo que ela leva para ir e vir) que é descoberta pela criança instintivamente. Ao dar impulso nos momentos extatos, a balança sobe cada vez mais alto (amplitude)

O corpo de um violão, por exemplo, é uma caixa de ressonância. As vibrações da corda entram em ressonância com a estrutura da caixa de madeira que "amplifica" o som, dando o timbre característico. Sem o corpo, o som da corda seria fraco e sem harmonia.

A ponte pênsil de Takoma, talvez seja o exemplo mais espetacular da força da ressonância que culminou com a sua destruição. Neste caso a ponte da cidade de Takoma em Washington que havia sido recém inaugurada ao público começou, no dia 7 de novembro de 1940, a vibrar de forma estranha. Assim como a balança e as cordas do violão possuem um frequência natural a ponte também possui. Em um certo momento, o vento local soprou exatamente nessa frequência, impulsando uma enorme ponte pênsil que começou a torcer cada vez mais atingindo amplitudes extremas até se despedaçar inteira (vale a pena ver a imagem no Youtube).

Portanto, nesse fascinante e poderoso fenômeno podemos concluir duas surpreendentes. Primeiro, a ressonância permite que se transfira a vibração de um corpo para o outro (das cordas para a caixa do violão). Segundo, pequenos esforços feitos nos momentos certos podem aumentar a energia do sistema produzindo grandes amplitudes.

Claro que não precisamos da física para liderar mas ela ajuda com imagens físicas da realidade e a perceber alguns aspectos da liderança que podemos estar esquecendo.

Como seria bom sabermos utilizar essas duas características da ressonância com nossos liderados. Transmitir a vibração e a energia para eles e aumentar sua energia através de pequenos impulsos externos. Por que não?

Surge então a seguinte pergunta. Será que as pessoas teriam uma "frequência natural"? Uma "frequência" na qual operam melhor, gastam menos energia, estressam menos, erram menos, são mais felizes, se satisfazem, se completam, se saciam, aprendem, em suma evoluem?

Acredito que sim. Essa frequência poderia ser definida por coisas já há muito conhecidas. A primeira seria os motivos internos de cada um de nós. Existem certas coisas que fazemos em que nos vemos brilhando no escuro de tanta energia e outras que nos encolhem e deprimem. A segunda seria os nossos valores pessoais. As coisas que achamos importantes e de valor e que são individuais. Quando fazemos coisas aderentes a esses valores, vemos sentido e significado o que faz com que consigamos convergir e focar nossas energias. Quando não existe significado, nos perdemos e ficamos desinteressados, ausentes e alienados. A terceira que vejo são as nossas emoções. A própria palavra diz e-moção. Elas nos movem e nos predis põe a fazermos as coisas ou não. Para o bem e para o mal.

Na física, a frequência natural é calculada matematicamente por uma fórmula exata. Com pessoas isso está longe de ser verdade. Não parece muito simples entendermos a "frequência natural" de um liderado, mas se entendermos, que quando operamos dentro desta frequência, existe uma conexão e damos um impulso que se soma, que acrescenta ímpeto e energia à pessoa fazendo com que ela vá além e, quem sabe, produzindo um daqueles melhores momentos de liderança.

E quais seriam as formas de impulsionarmos as pessoas? Desafios, uma causa, uma obra, um legado pelo qual lutar, reconhecimento, projetos e tarefas importantes, apoio e suporte, direcionamento preciso, feedback claro e constante, e alinhamento de valores.

Os autores do livro que mencionei anteriormente ainda falam em consideração, esperança e compaixão.

Ou seja, ao aplicarmos adequadamente estes aspectos, estaremos impulsionando as freqüências naturais de cada um.

Daí a termos um guia prático de como usar cada item em que oportunidade e com quem reside um enorme abismo.

Uma coisa é certa. Esse abismo não será vencido com distanciamento líder -liderado. A proximidade é a chave da questão. A proximidade trará as respostas que queremos.

E haja coragem para ousar se aproximar o suficiente, para entender os possíveis impulsos sem perder a autoridade, sem se sentir vulnerável, sem achar que está perdendo tempo e sem achar que é um risco pois com a proximidade temos maior dificuldade quando tivermos que dar um feedback negativo ou alguma correção de rota qualquer.

Quão próximo você se encontra de seu time? Você conhece os valores de seus liderados? O que eles acham importante e o que não? Você conhece os motivos deles? O que os faz completos? O que eles fazem com extrema energia? Você conhece quando eles demonstram sinais de suas emoções mais básicas? Medo, raiva, frustração, insegurança, inveja, ansiedade, angústia?

Como a criança no balanço que não sabe nada sobre ressonância, mas consegue se balançar porque realmente o quer fazer, creio que precisamos usar mais nossa intuição para encontrar a “frequência natural” de nossos liderados e a base de tudo é querer efetivamente ser um líder.

Mas seria possível e necessário treinar os líderes para serem mais ressonantes? Acredito que sim e toda minha experiência tem reforçado essa crença. Se o líder quer e recebe um mínimo ferramental ele terá toda a chance de ser ampliar a ressonância.

Não que seja necessário operar o tempo todo com nossos liderados em em suas “frquências naturais”, mas que possamos acertar a mão de vez em quando nos tornando líderes em ressonância com nossos liderados e assim produzirmos momentos de hiper energia que fiquem marcados na memória e no coração deles...e no nosso.

Antônio (Toti) Loriggio

Setembro 2011