

## UM CAMINHÃO DE MÁGOAS

Cada líder coleciona uma série de decepções ao longo da vida. A grande maioria delas se deve à dinâmica da própria liderança, que envolve uma série de processos desgastantes e algumas ações que podem ou não ser bem-sucedidas. Ao mesmo tempo, a liderança diz respeito a pessoas que se relacionam e que, muitas vezes, acabam ferindo umas às outras e gerando decepções a líderes e liderados.

Muitas decepções são passageiras e não deixam grandes marcas. Desaparecem rápido e são esquecidas em meio a tantas ações empolgantes da liderança. Mas outras são mais intensas e raramente esquecidas. E, por esse motivo mesmo, acabam passando de decepções para mágoas. William Pyle, psicólogo e escritor norte-americano, comenta que “mágoas são decepções que causaram uma marca emocional mais intensa e que raramente serão esquecidas a não ser com considerável investimento e boa vontade” (Livro: *The Science of Human Nature: A Psychology for Beginners*). O investimento citado por Pyle é a terapia psicológica e a boa vontade é o esforço empreendido nesse processo. Muitos há que sabem bem o quão difícil é vencer as mágoas.

A questão mais difícil para o líder é que ele vive em um ambiente propício a mágoas. Diante de cada novo projeto, um número considerável de decepções vem à tona e, junto, a possibilidade de se magoar. Se o líder não tiver ferramentas emocionais adequadas para lidar com as decepções, logo estará envolvido com muitas mágoas e elas se tornarão impedimentos para seguir em frente e desenvolver seus projetos. Mark McMinn, em seu famoso livro **Psychology, Theology, and Spirituality in Christian Counseling**, diz que alguns líderes trazem tantas mágoas em sua história que poderiam encher um caminhão com elas. Consegue imaginar a cena? Como deve ser terrível alguém carregar um caminhão de mágoas. Talvez seja por esse motivo que muitos líderes desistem, pois já encheram seu caminhão emocional e, agora, procuram alguma atividade mais leve e menos marcante para suas emoções.

Como liderar sem colecionar mágoas e sem encher caminhões com elas? Primeiramente, é importante **acostumar-se com decepções**. Deixe claro para si mesmo que pessoas falham, e relacionamentos podem sofrer rupturas diante do processo de liderança. Decepções são inevitáveis, ainda que não queiramos que elas aconteçam. Devemos fazer o máximo para evitar decepções, mas quando elas acontecerem, não devemos tratá-las como eventos extraordinários, mas sim comuns na liderança.

Em segundo lugar, é necessário **tratar das decepções**. Esse tratamento se dá através de um equilíbrio emocional, que acrescenta à dinâmica da liderança emoções positivas, alegres e motivadoras. Líderes precisam ter em sua agenda momentos de lazer, contato com pessoas de fora do seu convívio de liderança, momentos lúdicos e oportunidades de refletir através de palestras, seminários e bons livros. O tratamento das decepções, em geral, é facilitado por um coração mais perdoador, amoroso e que vê as outras pessoas como falíveis e potencialmente passíveis de erro.

Também é importante **superar as decepções**. Não podemos deixar que decepções se transformem em mágoas. Antes que as decepções cresçam a esse ponto, é necessário superá-las, deixando-as no passado, e não as carregando para o futuro. Não é tarefa fácil, mas com certeza é possível. Superar decepções seria comparável àquelas imagens que vemos em muitas corridas, em que o atleta cai, se levanta e prossegue. Decepções nos derrubam, mas podemos nos reerguer e seguir firmes, sabendo que ainda podemos fazer muitas coisas e ter experiências maravilhosas na dinâmica entre líder e liderados.

Descarregar o caminhão é o nosso desafio como líderes. Se há mágoas sendo carregadas, chegou a hora de deixá-las, para que possamos prosseguir mais leves e com aquela alegria e dinamismo típicos da liderança. Se no momento são apenas decepções, que não as guardemos e nem as deixemos assumir um lugar maior em nosso coração do que aquele que elas devem ter: tristezas passageiras, típicas da liderança, nada mais do que isso.