Ano 30 - número 1615 - 22 a 28 de JANEIRO de 2023

Motivação&Sucesso

Aprendendo liderança com a História

Luiz Marins

Empresários e executivos não gostam de buscar exemplos de liderança entre políticos. Preferem outros empresários ou executivos. Entretanto há na História, políticos que podem ensinar muito sobre liderança para as empresas.

Bismarck, Roosevelt e Churchill, por exemplo, deveriam ser estudados por empresários, gestores e executivos e muito ganhariam com suas biografias.

Bismark, um aristocrata prussiano, provou ser um grande e flexível negociador com um foco determinado de unir a Alemanha em 1871. Sua capacidade de negociação conseguiu reunir os vários Estados germânicos independentes, que desconfiavam de suas intenções e ainda trabalhar contra inimigos comuns desde a Dinamarca, passando pela Áustria e França, fazendo da Alemanha um grande Estado.

Na política interna criou uma série de reformas e benefícios sociais, afastando o proletariado alemão dos perigos do socialismo.

Já **Roosevelt** provou ser capaz de tirar os Estados Unidos de uma das maiores crises econômicas de sua história adotando as teorias keynesianas que até hoje geram controvérsias, mas que, sem dúvida, salvaram os EEUU à época.

Quando Roosevelt tomou posse em 1933, logo após a crise de 1929, a crise era imensa. Ele fez crescer o PIB em 9,5% ao ano durante seu primeiro governo e mesmo durante a Segunda Guerra Mundial o que fez com que a população o mantivesse no poder por longos 12 anos, até sua morte em 1945.

Com seu discurso sempre entusiasmado, valorizando sempre as bases da cultura tradicional americana, conseguiu unir o povo e reconstruir o País.

Assim como Roosevelt, **Churchill** era extremamente confiante e conseguiu passar essa confiança ao povo britânico. Cometeu vários erros, principalmente em relação às colônias britânicas, mas o saldo de sua gestão foi excepcional, mesmo com seu temperamento forte e suas excentricidades. O que vale aprender de Churchill é a sua acurada visão estratégica, que já nos anos de 1930, reconheceu o perigo que Hitler representava para o mundo, tendo recusado, nos duros tempos de 1940, qualquer tratado de paz com a Alemanha. Seu grande charme e capacidade de negociação, conseguiu a ajuda de Roosevelt à Inglaterra mesmo antes da entrada dos EEUU na guerra. E, mesmo sendo um ferrenho anticomunista, aceitou fazer uma aliança com a Rússia de Stalin, mostrando sua visão tática e flexibilidade.

Assim, **objetivos estratégicos bem definidos, flexibilidade tática e habilidade de inspirar outras pessoas**, são qualidades que qualquer líder empresarial, seja empresário, executivo ou gestor de qualquer área numa organização, poderá aprender estudando esses três grandes políticos de nossa história e outros, menos conhecidos e prestigiados, mas com muitas lições a nos ensinar.

Pense nisso. Sucesso!

ANTHROPOS
ANTROPOLOGIA EMPRESARIAL

ANTHROPOS MOTIVATION & SUCCESS
motivacao@marins.com.br - www.anthropos.com.br
Assine as mensagens semanais "Motivação & Sucesso"
www.livrariamarins.com.br