

CONFLITO EM FAMÍLIA EMPRESÁRIA

QUANDO O RISCO DOS NEGÓCIOS DA FAMÍLIA É O
COMPORTAMENTO DOS MEMBROS DA FAMÍLIA

JOÃO MARCOS VARELLA

GOVERNANÇA FAMILIAR 3



O RISCO DOS NEGÓCIOS DA FAMÍLIA ESTÁ NO COMPORTAMENTO DOS MEMBROS DA FAMÍLIA

O que acontece quando sócios têm perfis psicológicos muito diferentes mesmo quando pertencem à mesma família?

Essas diferenças podem comprometer o relacionamento dos familiares e pode também gerar riscos para o negócio da família.

Você, provavelmente, tem conhecimento de casos em que o comportamento dos sócios comprometeu o negócio. Vamos examinar como isso acontece.

A SOCIEDADE DE GUILHERME E MAURÍCIO

Guilherme e Maurício são sócios de uma empresa de sucesso. Eles contam como suas diferenças ajudaram para obter resultados.

OTIMISMO X PESSIMISMO

Guilherme é conhecido por acreditar que tudo vai dar certo e Maurício, pelo contrário, é tido como um pessimista de carteirinha. Essa diferença faz com que todas as decisões sejam minuciosamente discutidas.

São pontos de vista distintos e eles sabem que não é para haver um vencedor, mas flexibilizar as respectivas posições, para pôr o pé na realidade e não comprometer a empresa.

Eles aprenderam a respeitar a opinião do sócio e avaliar a melhor posição de equilíbrio e não a querer impor sua opinião. Às vezes eles comentam o que seria da empresa se os dois fossem igualmente otimistas ou pessimistas.

AUTOCONTROLE

Outra característica em que Maurício e Guilherme são bem diferentes é diante de uma negociação difícil. Sempre que a situação começa a fugir das expectativas do Guilherme, ele pede ajuda a Maurício.

Maurício é habilidoso e sempre consegue criar um clima mais descontraído e harmonioso. Conduz uma negociação sem causar estresse e em busca de um final ganha-ganha.

Guilherme fica irritado e tende a desistir, não continuar uma negociação que fica emperrada. Ele sabe que pode perder negócios importantes para a empresa, percebe sua dificuldade e pede o apoio de Maurício.

Maurício fica alerta e sempre acompanha as negociações de Guilherme. Eles desenvolveram uma forma de complementação de suas diferenças

VÍNCULOS

Guilherme está sempre expandindo suas relações e mantendo os vínculos com as pessoas. Ele é muito conhecido não só no ramo de atividades da empresa, como também no bairro e em outros lugares que costuma frequentar. Tem muita facilidade em falar com pessoas desconhecidas.

Maurício não é tão expansivo. Ele tem boas relações preservadas há muitos anos e muito fiéis. Essas diferenças não prejudicam a empresa. Eles já se acostumaram com algumas pessoas que procuram naturalmente o Guilherme e com outras que preferem falar com Maurício.



PROTAGONISMO

Guilherme sempre toma a iniciativa e procura estabelecer metas que estejam ao alcance dos recursos da empresa. Define seus objetivos e detalha os meios e caminhos para concretizá-los. Acontece que são bem concebidos e quase sempre alcançados.

Maurício fica admirado com a visão realista de Guilherme e confia em suas ideias. Maurício sabe que não tem tanta iniciativa, mas acompanha e realiza as metas, apoiando Guilherme.

PENSAMENTO CRÍTICO

Guilherme sempre se destacou pela qualidade do planejamento e das decisões, considerando com presteza as evidências da realidade, inovador nas propostas e ousado na ação.

Maurício tende a fazer algumas suposições sobre a realidade do mercado e suas propostas desconsideram algumas limitações da empresa.

QUANDO OS COMPORTAMENTOS COMPLICAM OS NEGÓCIOS

Quais os comportamentos que poderiam levar Guilherme e Maurício ao fracasso? Você acompanhou como as diferenças entre eles apareceram nas relações diárias e observou que Guilherme e Maurício foram se ajustando de forma que essas diferenças pessoais não prejudicassem os negócios.

Vamos examinar caso não houvesse sinergismo e se esses comportamentos fossem mais extremados, mais radicais.





OTIMISMO

Se Guilherme possuísse um otimismo exagerado, poderia ter uma tendência a acreditar que tudo daria certo, ainda que as circunstâncias estivessem completamente fora de seu controle e não dependesse mais dele mesmo. O risco de não alcançar seus objetivos seria muito grande.

Caso Maurício fosse muito pessimista, poderia trazer, como consequência, uma dificuldade na tomada de decisões. Uma visão crítica é necessária para evitar riscos nos negócios, mas uma posição negativa sistemática pode impedir o aproveitamento de oportunidades.

AUTOCONTROLE

Guilherme não tem muita paciência para negociações. Felizmente ele sabe disso e pede ajuda a Maurício. Caso seu autocontrole fosse mais extremado, certamente as negociações seriam desastrosas.

Maurício possui um autocontrole adequado; entretanto, caso seu comportamento fosse de passividade e submisso às posições do outro negociador, os negócios seriam muito afetados

VÍNCULOS

Guilherme tem um comportamento adequado para criar vínculos. Se esse comportamento fosse exagerado, ele poderia impor sua presença de forma inadequada, tornando-se inconveniente e inoportuno.

Maurício apresenta alguma dificuldade para criar novos relacionamentos. Caso esse comportamento fosse muito acentuado, e se os negócios dependessem do seu desempenho na conquista de novas relações, traria limitações aos negócios.

PROTAGONISMO

Guilherme define metas adequadas à empresa. Se sua iniciativa fosse muito limitada, associada à descrença de que os desafios estão adequados ao potencial da empresa, o potencial de fracasso seria grande.

Se Maurício, em vez de acompanhar as iniciativas de Guilherme, fosse exageradamente ousado, adotando objetivos fora da capacidade da empresa, o risco seria enorme.

PENSAMENTO CRÍTICO

Caso Guilherme tivesse que planejar ou tomar decisões com base numa visão distorcida da realidade, correria o risco de superestimar o potencial do mercado. Isso ocorreria se ele não identificasse sinais presentes no ambiente com dificuldade de adaptação, diante de situações inesperadas.

Maurício teria uma tendência de acatar passivamente os fatos, com dificuldade de estabelecer corretas relações de causa e efeito, cometendo erros em suas decisões.

É UM RISCO A DIFERENÇA ENTRE OS PERFIS PSICOLÓGICOS DOS SÓCIOS?

Estamos considerando o comportamento, sempre presente, como o maior risco do negócio sem considerar outras variáveis como a economia, a política, o mercado, a tecnologia e assim por diante.

Comportamentos são aprendidos ao longo da vida e podem ser treinados para maior adequação aos desafios enfrentados, evitando conflitos e estresse. Se o comportamento adequado e flexível é uma condição que favorece o sucesso, um bom acordo de sócios pode evitar muitos conflitos.

CONHEÇA MAIS SOBRE GOVERNANÇA FAMILIAR

WWW.JOÃOARCOS.NET

