

Nessun confronto è neutro. Ogni volta che ci interfacciamo con qualcun altro, qualunque sia il motivo o la relazione, stiamo attivando un processo che ha a che fare con interessi ed emozioni. Pensiamo a chi incrociamo camminando sul marciapiede: lasciamo spazio o no? Incrociamo lo sguardo con un sorriso o no?

Se questo accade con dei perfetti sconosciuti che si incrociano per strada cosa potremmo dire dei confronti che viviamo nelle nostre imprese di famiglia, dove gli interessi economici sono importanti e le emozioni in gioco sono significative?

Imparare a gestire i confronti, fare in modo che siano costruttivi e che non diventino conflitti è una delle più importanti competenze per la vita di tutti e ancor di più per imprenditori e membri di imprese di famiglia.

Ma perché nascono i conflitti? E perché c'è bisogno di imparare a confrontarci?

Per il semplice motivo che viviamo in un ambiente che cambia e gli equilibri che tengono insieme il sistema familiare e d'impresa richiedono un continuo aggiornamento. È il cambiamento che la vita propone che chiede un continuo adattamento reciproco, oltre che la capacità di definire nuovi equilibri e nuove soluzioni.

Ma non è facile perché appena dobbiamo confrontarci iniziano le difficoltà. La difficoltà di ascoltare, la prima delle arti che sono alla base del confronto, e poi la difficoltà di sostenere le nostre posizioni, di saper parlare con influenza per guidare la conversazione.

E allora spesso, soprattutto nelle nostre imprese di famiglia, cadiamo in due estremi: da una parte si evita il confronto e dall'altra lo si affronta con aggressività.

Evitiamo il conflitto e mascheriamo quello che vogliamo per quieto vivere, con un alto rischio di ipocrisie, salvo poi scoppiare nei momenti meno opportuni. Oppure siamo sempre così tesi che non riusciamo a confrontarci e ogni minimo argomento è fonte di discussioni estenuanti che non producono decisioni efficaci e minano la serenità delle relazioni.

Per questo bisogna imparare a confrontarsi a partire dalla condivisione della realtà dalla prospettiva di sviluppo, definendo bene i nostri obiettivi e cercando alleati piuttosto che controparti. Tante volte, invece, succede che entriamo in conflitto con gli altri perché non soddisfano le nostre aspettative, non sono e non fanno quello che vorremmo. Altre volte ci troviamo impotenti di fronte ai comportamenti conflittuali dell'altro, senza capire come comportarci e qual è la nostra parte nel conflitto, dimenticandoci che per confluire bisogna essere in due.

I corsi di negoziazione ci insegnano che la nostra forza contrattuale non sta dentro il conflitto ma fuori. Ci spiegano che è fondamentale cercare delle alternative negoziali, altri clienti o altri fornitori, in modo da non subire la controparte. Il problema è che nei nostri confronti nelle imprese di famiglia ci sentiamo spesso impotenti. Con genitori o figli, mariti o mogli, fratelli o cugini ci troviamo spesso bloccati in un sistema non ottimale ma da cui è difficile uscire.

La soluzione allora non è uscire dalla relazione ma costruire insieme soluzioni e permettere a tutti di mettersi in gioco ridefinendo di volta in volta gli equilibri che salvaguardano le relazioni e soluzioni operative che sappiano valorizzare gli obiettivi ed i talenti di tutti sia che si riesca a stare insieme, sia che si decida di affrontare strade diverse.

Confronti Costruttivi è uno degli **FBU Tools**.

Imparare a gestire i conflitti attraverso il dialogo è fondamentale per gestire l'impresa di famiglia.

FBU può insegnare diverse tecniche utili in condizioni di conflitto.

Per capire come possiamo aiutarti consulta www.familybusinessunit.it o contattaci a info@familybusinessunit.it.
