

El consultor de empresa familiar debe afrontar su trabajo con una familia desde la perspectiva del sistema familiar formado, nunca desde la suma de las individualidades de los miembros de la misma.

Nuestro cliente es la familia, no un miembro en concreto, el que nos solicita el trabajo, o cualquier otro.

Esta perspectiva es fundamental para conseguir desde el primer momento la cohesión de la familia en la búsqueda en común de la mejor resolución de sus conflictos.

Para ello, el consultor debe contar con una formación específica en el conocimiento y gestión de sistemas o grupos de personas. Hay que saber gestionar el grupo, no la individualidad y eso se consigue con « Metodología ».

La metodología permite conocer los « timings » de cada actuación, orden de las mismas y objetivos prioritarios en cada paso que demos con la familia empresaria. Todo ello con el objetivo de cohesionar al grupo familiar desde el primer momento para que ellos mismos busquen la mejor solución para el grupo.

Además evitamos las habituales situaciones caóticas derivadas de la confluencia de muchas individualidades con características personales e intereses a veces muy diferentes entre sí.

La Empresa Familiar

El cliente del consultor de empresa familiar ¿es el que lo contrata o la familia entera ?