

## بهترین توصیه‌ها برای اداره‌ی کسب‌وکار خانوادگی



کسب‌وکارهای خانوادگی چیز عجیب و غریبی نیستند. شرکت‌های خانوادگی اکثریت شرکت‌های دنیا را تشکیل می‌دهند و مناطقی همچون خاورمیانه و آسیا به‌طور عمده توسط شرکت‌های خانوادگی هدایت می‌شوند. یکی از صاحب‌نظران خانواده در دانشکده تجارت در فرانسه می‌گوید: بیش از ۳۰ درصد از شرکت‌های بزرگ ایالات‌متحده تحت کنترل خانواده‌ها هستند. آن‌ها شرکت‌های تکنولوژیکی، تولیدی، نفت و در واقع همه چیز را شامل می‌شوند. بعضی از آن‌ها قدرت‌های جهانی هستند. وال مارت، گپ و فورد تنها چند نمونه از شرکت‌های تحت کنترل خانواده در ایالات‌متحده و تاتا موتورز در هند است.

در اینجا، کارشناسان در مورد بهترین شیوه‌های کسب‌وکار خانوادگی که می‌توانند برای هر نوع کسب‌وکار یا سازمان استفاده شوند، صحبت می‌کنند:

### خوش‌بین باشید:

خوش‌بینی در کسب‌وکارهای خانوادگی آسان‌تر است (مگر اینکه ناکارآمد باشند)، اما می‌تواند به هر شرکتی کمک کند تا در زمان‌های سخت، بهتر عمل کند. یکی از صاحب‌نظران توضیح می‌دهد که خوش‌بینی در مواجهه با بحران یا چالش‌ها از هر نوعی مهم است. اکثر شرکت‌های خانوادگی در مورد آینده خود خوش‌بین هستند و معتقدند که در طول پنج سال، شرکت خانوادگی‌شان کاملاً تحت کنترل خواهد بود. "روحیه بالاتر به این معنی است که کارکنان مولدتر هستند و احتمالاً از رکود فرار می‌کنند.

### چابک بمانید و رقابت کنید:

اندیشمندان اذعان دارند، در حالی که شرکت‌های خانوادگی نسبت به برخی از زمینه‌های تحقیق و توسعه کمتر تمایل نشان می‌دهند، حتی بزرگ‌ترین شرکت‌های خانوادگی نیز به سرعت در حال رقابت هستند. تعهد نسبت به خویشاوندان (سهامداران) نیازمند بررسی مجدد کسب‌وکار است و به تیم رهبری کمک می‌کند که به رقابت توجه ویژه‌ای داشته باشد. او می‌گوید: "ذینفعان شرکت‌های خانوادگی کمتر به خواب می‌روند و بیشتر نگران هستند."



### بر ارزش‌های بلندمدت به جای درآمد کوتاه‌مدت تمرکز کنید:

می‌توان با قاطعیت اذعان کرد که هیچ نوع کسب و کاری به اندازه کسب و کارهای خانوادگی نسبت به فعالیت طولانی مدت خود و انتقال آن به نسل بعدی مصمم نیستند. بنابراین زمانی که تصمیم قطعی برای موفقیت در بلندمدت را دارند؛ دستیابی به طرح‌های کوتاه‌مدت برایشان آسان‌تر خواهد بود. برای کسب و کارهای سنتی، همین نوع تمایل برای طول عمر شرکت‌ها می‌تواند به رهبران در اولویت‌بندی راهبردهای جدید کمک کند. یکی از اندیشمندان در این حوزه بیان می‌کند که: "شما باید بر اساس یک دیدگاه استراتژیک برنامه‌ریزی کنید و آن را در نظر بگیرید، نگاه خانواده‌ها به نسل‌هاست نه دوره‌های ۹۰ روزه!"

### اعتبارتان را حفظ کنید:

مشاور ارشد کمیسیون مشاوران خانواده، اذعان دارد که: "صاحبان شرکت‌های خانوادگی می‌خواهند نام خانوادگی‌شان را حفظ کنند و کسب و کار یک ابزار کلیدی برای این هدف است. در بیشتر خانواده‌ها کسب و کار میراثی ارزشمند است که برای بقا نیاز به نظارت دارد؛ و صرفاً یک دارایی مالی نیست." برای شرکت‌های سنتی همان حس افتخار را می‌توان در شهرت شرکت ایجاد کرد، اما انجام این کار می‌تواند فرایند تصمیم‌گیری را تحت تأثیر قرار دهد. در واقع او اشاره می‌کند که شرکت‌های غیرخانوادگی تردید دارند که در ساخت شهرت سرمایه‌گذاری کنند. او افزود: "انگیزه‌هایی که واقعاً در این زمینه‌ها پیگیری می‌شود، به‌طور کلی وجود ندارد."

### روابط اجتماعی ایجاد کنید:

شرکت‌های خانوادگی از طریق "یک میراث مشترک" انگیزه می‌گیرند و کارکنان دل‌بستگی ذاتی به شرکت و یکدیگر دارند. در واقع "یک تاریخ، تجربیات و موفقیت‌های [مشترک] وجود دارد." درحالی‌که ساختن همان روابط خانوادگی مادام‌العمر دشوار است، شرکت‌هایی که از این طریق رهبری خود را اعمال می‌کنند؛ می‌توانند کارکنانی وفادار را برای مدت طولانی به کار گیرند.