

okoliczności. Zdarzeniami zwrotnymi mogą być na przykład narodziny, zgony, związki i ich rozpady, promocje zawodowe, określone zdarzenia w otoczeniu, np. zmiany podatkowe;

→ komunikowaniu sobie nawzajem potrzeby rozważenia modyfikacji.

### *Sprawa profesjonalnego chłodu*

Często klient teoretycznie oczekuje profesjonalnej, technicznej porady z dziedziny, w której doradca jest specjalistą – na przykład porady podatkowej lub prawnej w zakresie ukształtowania ostatniej woli. Jednak w rzeczywistości często chodzi mu nie o poradę oderwaną od jego sytuacji osobistej lub wręcz emocjonalnej – a wręcz przeciwnie, pod pretekstem porady technicznej chce realizować cele rodzinne, na przykład kogoś nagrodzić lub ukarać. Doradca staje wówczas przed dylematem, czy ograniczyć się do chłodnej porady technicznej, odsuwając od siebie to, co wręcz emanuje z klienta, czyli potrzebę emocjonalną, czy wyjść naprzeciw klientowi i jego skrytym oczekiwaniom? Z jednej strony, jeśli dotychczasowe relacje między klientem a doradcą były bliskie, to trudno oczekiwać, żeby doradca uchylał się od wyjścia naprzeciw potrzebom klienta (na przykład podział majątku między różne osoby), z drugiej zaś strony doradca może narazić się na zarzut nieuprawnionego wpływu na klienta w myśl swoich lub cudzych interesów.

Nie ma tu jasnego rozwiązania – jest tylko potrzeba świadomości ze strony doradcy i jego standardów etycznych. To doradca musi zachować się profesjonalnie – klient nie musi, choć w ostatecznym rezultacie jakość doradztwa zależy nie tylko od doradcy, ale i w równej mierze od postawy klienta. Nawet do cudów trzeba minimum współpracy – czyli wiary!

Jeden z czołowych coachów R. S. Carlock uważa, że doradca rodziny biznesowej może pełnić jedną z czterech ról:

- nauczyciela przekazującego wiedzę,
- konsultanta oferującego poradę ekspercką,
- coacha wspomagającego rozwój nowych umiejętności profesjonalnych i interpersonalnych,
- terapeuty wypracowującego nowe zachowania i dającego głęboki wgląd.