

El curso de Ética desarrollado por ICF Global consta de 3 partes:

Paso 1: visualización de un vídeo bajo demanda de coaches pertenecientes a la comunidad Ética de ICF

Step 1: Watch



Para acceder a los contenidos del vídeo subtítulos en español, pincha en el **icono CC** y **selecciona el idioma Español**.

Encontrarás por otra parte el Código Ético de ICF traducido al castellano en el siguiente enlace:

<http://www.icf-es.com/mwsicf/etica-icf/codigo-deontologico-icf-espana>

Paso 2: Lectura de un documento específico en la materia: “Do you give advice to your clients” (<http://coachfederation.org/blog/index.php/5424/>)

Step 2: Read

Read [this article](#).



A continuación te ofrecemos la traducción al castellano de este artículo (traducción realizada por los miembros del Comité de Ética de ICF España).

COMPETENCIA 1: Adherirse al Código Deontológico y estándares profesionales.

Comprender la ética y la deontología del coaching profesional siendo, por tanto, capaz de aplicarlas y hacerlas aplicar adecuadamente a las distintas situaciones del coaching.

Tu cliente de coaching está explorando diferentes opciones en relación a un dilema. Y te pregunta directamente: “¿qué crees que debo hacer?”. Este artículo examina diferentes respuestas desde distintas perspectivas: neurociencia, ética del coaching, roles duales y responsabilidad.

UTILIZANDO TODO EL CEREBRO

Como coaches, creemos que los clientes tienen sus propias respuestas y que el papel del coach es crear un espacio donde pueda aflorar la sabiduría del cliente. Si damos consejo, restamos autonomía a nuestro cliente. Cuando el coach da un consejo, el cliente es menos dueño de la solución y por tanto hay una menor responsabilidad. En una investigación sobre la relación entre consejo financiero y toma de decisiones realizada en 2009 por Jan B.Engelmann, C. Monica Capra, Charles Noussairy Gregory S. Berns, se pone de manifiesto que el cerebro “se libera” mientras está recibiendo un consejo. El cerebro adopta una posición neutra y el consejo no penetra en el neocórtex cuando se está dando. Como consecuencia de esto, hacerlo propio puede que suceda después o puede que no suceda nunca. Como coaches, queremos que nuestros clientes utilicen

completamente sus cerebros! Cuando damos consejo, participan fundamentalmente las partes racionales del cerebro. Sin embargo, para que haya una implicación total del cliente en la toma de decisiones deben también estar presentes las partes emotivas y sensoriales. Sin esa implicación global, la posibilidad de que el cliente adopte una decisión poco ética se incrementa en gran medida.

Como profesional, puedes actuar como coach, como individuo o como experto. Cuando eres experto en un área determinada y se te pide tu opinión, puedes hacer comentarios generales sin ofrecer respuestas o consejos específicos al cliente. Por ejemplo, Dalia Nakar, PCC, Coach de jubilados, dice a sus clientes, “Esto es como lo he visto hacer anteriormente”, “Sé que en determinadas ocasiones las personas han hecho ... y el resultado ha sido positivo”, o “Sé que algunas personas lo han hecho de esta manera y otras de esta otra”. Ofrece a tu cliente una experiencia de aprendizaje en la que él pueda seguir adquiriendo conocimiento y sea dueño de sus decisiones. Por ejemplo, puedes preguntar, “¿Qué te aporta esto en relación a lo que ya conocías anteriormente?”, o “¿Esta información (o perspectiva) te resulta de utilidad?”

DESARROLLANDO roles DUALES

Como coaches profesionales, deberíamos preguntarnos si dar consejo a un cliente viene de una motivación para servir mejor sus intereses o para satisfacer nuestro propio ego. A todos nos gusta sentirnos respetados por haber dado una opinión que vale la pena, y nada en el Código Ético de ICF expresamente dice que no podamos dar consejo a los clientes. Sin embargo, el Código Ético de ICF realmente nos pide comprobar los posibles conflictos de relación resultado de roles duales. Es inadecuado, confuso y aún puede ser poco ético cambiar roles durante una conversación de coaching. Las personas con roles duales necesitan prestar más atención a la otra parte para asegurar que las fronteras están claras.

Dilema: Frank

Frank trabaja como coach interno en ejercicio y es el director de Recursos Humanos. Acaba de ser informado de que su empresa planifica despedir a algunas personas en pocos meses y algunos de estos despidos incluyen a clientes suyos. ¿Lleva Frank su gorro de coach o el de recursos humanos? ¿Tiene que retirarse como coach? ¿Cuál es el protocolo de su empresa para este conflicto? Incluso aunque, como coach, tengas claros tus dos roles, puede ser confuso para el cliente. El rol que juegas siempre debería estar claro para el cliente.

Si el cliente pide tus recomendaciones, acuérdate de agradecerle que esté interesado en tu opinión. Explica que como coach no das consejos. Ayuda al cliente a explorar recursos acompañándole en una conversación de tormenta de ideas para generar una lista de formas posibles de proceder y de tipos de personas que pueden ofrecer lo que sea necesario. Esta lista también podría incluirte a tí, bien sea como profano o como experto. Si estás de acuerdo en dar tu opinión como profano o experto, mantén esta conversación en lugar y tiempo diferentes a los de la reunión de coaching. Ten muy claro que respondes como una persona individual, no en tu rol de coach profesional.

Ejemplo: Sophia

Sophia, una administradora pública, le contó a su coach que tenía una reunión muy importante que podría decidir el futuro de su programa. Ella sabía que su coach había sido directiva y formadora en cursos de gestión estratégica de reuniones, por lo que le pidió algunos consejos estratégicos. La coach le propuso a Sofía seguir los siguientes tres pasos:

- 1) En primer lugar, le haría coaching en relación a este tema.
- 2) Una semana más tarde, en una reunión aparte, actuaría como consultora y le proporcionaría consejos al respecto. Esta reunión de consultoría se gestionaría mediante un contrato nuevo, distinto del acuerdo de coaching.
- 3) Le pediría a Sophia que evaluara la diferencia entre las dos reuniones, en términos de valor y eficacia a corto y largo plazo.

Sofía accedió a tomar estas medidas, y le hizo saber que le había sido más útil la sesión de coaching. Según sus propias palabras, "he aprendido a pensar por mí misma acerca de cuestiones que eran importantes para mí. Aprendí la importancia de involucrar a otros en mis dilemas. A largo plazo, el coaching fue sin duda más útil que la consultoría".

Dilema: Marcella

Marcella, una asesora financiera certificada como coach, era la coach de Ana, quien se había estado enfocando hacia la asunción de responsabilidades en su gestión financiera. La conversación giró en torno a la viabilidad de una inversión socialmente responsable. Ana preguntó a Marcella qué compañía era sólida para las inversiones socialmente responsables. Unas semanas más tarde, Marcella y Ana se reunieron con el fin de intercambiar información sobre inversión financiera. Después de que Marcella compartiera con ella sus sugerencias, Ana siguió su consejo de inversión y perdió dinero. ¿Cuál de las "2 Marcellas", la coach o la asesora financiera, pensará Ana que le había dado la información?

Parece ser que dar consejos no sea parte de nuestro trabajo, sin embargo, forma parte de la idea errónea y del mito de que un coach es también un consultor. Por lo que si das consejos o tu opinión, asegúrate de explorar cómo éstos encajan con los valores, asunciones y perspectivas de tu cliente. No te limites a dar el consejo. Reflexiona sobre si tu motivo para dar consejos es tu necesidad de darlo o la necesidad del cliente de escucharlo. Asegúrate de que si el cliente decide actuar, éste ha incluido las tripas y el corazón en la decisión, y no sólo la cabeza.

NOTA SOBRE LA RESPONSABILIDAD

Por mucho que hagas para dejar claro que en ese momento no estás respondiendo como coach, los recuerdos y las percepciones del cliente pueden verse distorsionados. Ten en cuenta que cuando respondes como profesional, asumes la responsabilidad asociada. Incluso si tu cliente percibe que le diste un consejo, independientemente de que lo hicieras o no, puede hacerte responsable de cualquier acción que emprenda. Tu trabajo es ayudar al cliente a aumentar su conciencia y su responsabilidad.

Así que la próxima vez que tu cliente te diga, "¿Qué crees que debería hacer?" Párate y reflexiona antes de responder.

Teri-E Belf, MCC ha sido una líder totalmente comprometida con el coaching desde 1987, ofreciendo coaching personal y profesional, formación a coaches, y mentoring en los cinco continentes. Es la fundadora y directora de Success Unlimited Network®, que ofrece formación específica en coaching- centrado en el propósito de vida y la espiritualidad aprobada por ICF. Es la autora de "Coaching con Espíritu" - Coaching With Spirit- (Pfeiffer, 2007) y "Facilitando el propósito de vida" - Facilitating Life Purpose- (con propósito Press, 2005) y coautora, con Charlotte Ward, de "Simply Live it Up" (edición revisada, con propósito Press, 1997). Teri-E inició y presidió el primer Comité de Acreditación, de Certificación y de Educación Continua de ICF, que estableció las bases para la profesión del coaching. Puedes contactar con Teri-E a través de email coach@belf.org y para saber más de ella en www.belfcoach.com y www.wrinklewisdom.com.

Michael Marx, Doctor en Educación, es PCC especializado en coaching Ejecutivo, Profesional y Personal, y se ha dedicado a la promoción de la industria del coaching, con un énfasis en la ética en la práctica de coaching. Su entusiasmo por el tema lo llevó a escribir su libro que está a punto de publicarse, "Ética y Gestión de Riesgo para Coaches cristianos" - Ethics and Risk Management for Christian Coaches- (Christian coach Media Group). También dirige la Comunidad de prácticas Éticas de la ICF. Michael es un Coach profesional certificado en coaching personal por "the Professional Christian Coaching Institute", donde en la actualidad enseña ética. Es un coach cristiano profesional certificado por "the Christian Coaches Network International", y actualmente es presidente de esa organización. Michael obtuvo un doctorado en educación de adultos por la Universidad Regent y un MBA de la Universidad de Luisiana en Monroe. Más información en www.blazingnewtrailcoaching.com.

Si te gustó éste artículo, puedes leer más en Coaching World.

Los puntos de vista y opiniones expresadas en los artículos de los invitados destacados en este blog pertenecen al autor y no reflejan necesariamente las opiniones y puntos de vista de la International Coach Federation (ICF). La publicación de un artículo de un invitado en el blog de ICF no implica un respaldo o garantía de los productos o servicios proporcionados por el autor por parte de ICF.

Paso 3: Realización y/o ejecución de un test (en línea)

Step 3: Take

Complete this short quiz.

¡Suerte!