

Comité de Ética de ICF España

Código Ético y Deontológico - Ficha de Trabajo

PARTE 2: Los Estándares del Código Ético de la ICF
SECCIÓN 1: Conducta profesional en general
NÚM. ARTÍCULO: 5
DEFINICIÓN: Hago declaraciones verbales y escritas reales y precisas sobre los servicios que ofrezco como coach, la profesión de coaching o la ICF.

<p>¿Qué significado doy a este artículo más allá de la propia definición?</p> <p>Como Coach adscrito a ICF debo cuidar la información que proporciono acerca de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qué es y qué no es coaching, • Qué tipo de servicios ofrezco como coach. • Qué pueden esperar los cliente de mis procesos de coaching. • Qué es ICF y qué me diferencia como coach profesional de calidad. 	
<p>¿A través de qué comportamientos demuestro el cumplimiento de este artículo en mi trabajo?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Como Coach informo a mis clientes potenciales acerca de qué es ICF y qué implica ser un coach certificado por ICF. • Como Coach incluyo en mis acuerdos información veraz sobre qué tipo de servicio estoy ofreciendo y de quién es la responsabilidad de los resultados. • Las titulaciones regladas y no regladas, a las que hago referencia en mis perfiles públicos, deben indicar claramente a qué actividad corresponden para evitar interpretaciones engañosas respecto a si se relacionan con el coaching. 	
<p>¿Qué dificultades encuentro en este artículo?</p> <ul style="list-style-type: none"> • La falta de una definición clara y entendible por cualquier cliente sobre lo que es el coaching y la labor del coach. • Pasar por alto una explicación profunda por suponer que el cliente ya sabe qué es ICF, el coaching y qué puede esperar de un proceso de coaching. • En el caso de ofrecer otros servicios como por ejemplo consultoría, formación, etc. en alguna especialidad, puede resultar confuso para el cliente saber qué tipo de acompañamiento va a recibir. 	<p>¿Cómo puedo resolver dichas dificultades?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestando atención al lenguaje que utilizo en las definiciones y explicaciones que ofrezco y comprobando si el cliente lo ha comprendido realmente. • Tomando como hábito el explicar todos los términos en una primera toma de contacto con el posible cliente. • Diferenciando con claridad qué tipo de acompañamiento llevaremos a cabo, según las necesidades de cada cliente, diferenciando las características propias de cada uno.
<p>¿Qué preguntas me puedo hacer para mejorar en relación a este artículo?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿He dejado claro verbalmente qué es el coaching, qué estoy ofreciendo como coach y qué implica ser coach de ICF? • ¿He utilizado un lenguaje claro? • ¿He comprobado que mi cliente lo comprende? • ¿He diferenciado con claridad qué acompañamiento es el más indicado para las necesidades y tipo de cliente, en el caso de ofrecer más de un servicio de acompañamiento? • ¿He incluido en el acuerdo de coaching estas explicaciones por escrito? 	