

## Código de Ética - Preguntas Frecuentes

Para que los Coaches comprendan mejor y apliquen el **Código de Ética de la ICF**, el Comité de Ética y Estándares de la ICF compiló en 2009 la siguiente lista de preguntas y respuestas que permiten una mejor interpretación del mismo.

### **-Hago coaching de mi staff periódicamente. Debo tener un acuerdo con ellos?**

Si la actividad de coaching está mencionada en su descripción de puesto de un modo tal que clarifica los roles y responsabilidades como diferentes de aquellos en los que está usted gerenciando, entonces no es necesario nada más. Sin embargo, si no se encuentra mencionado en su descripción de puesto, usted debe definir su rol y responsabilidades hacia su staff/empleados u otros asociados en su negocio antes de comenzar a hacerles coaching.

Existe una diferencia entre el coaching profesional y simplemente utilizar habilidades de coaching. Si el ejecutivo está empleando habilidades de coaching, entonces ningún acuerdo formal es necesario.

### **-La definición de relación de coaching profesional no incluye el caso en que espontáneamente decido hacer coaching a amigos cuando lo necesitan. Estoy siendo profesional. ¿Esto no constituye coaching?**

Usted puede estar utilizando competencias de coaching cuando hace coaching a amigos y puede estar actuando profesionalmente cuando lo hace. Sin embargo, esto no se considera una relación de coaching profesional dado que no existe un acuerdo. De todos modos, como cortesía, la confidencialidad debe ser respetada.

### **Qué es un Coach Profesional ICF:**

Un coach Profesional de la ICF es un coach miembro que acuerda poner en práctica las Competencias Claves de la ICF y se adhiere a y se compromete formalmente con el Código de Ética de la ICF.

Diferenciar entre patrocinador y cliente es a menudo necesario en coaching. En muchos casos *cliente* y *patrocinador* son la misma persona y por lo tanto nos referimos a ellos como *clientes*. Con el propósito de identificación, sin embargo, la International Coach Federation define los roles del siguiente modo:



**Ciente:** El "cliente" es la persona que recibe coaching.

**Patrocinador:** El "patrocinador" es la entidad (incluyendo sus representantes, que pagan y/o acuerdan los servicios de coaching. En todos los casos los acuerdos o contratos de coaching deben establecer claramente los derechos, roles y responsabilidades tanto del cliente como del patrocinador en caso que no coincidan.

### **¿Puede darme un ejemplo de patrocinador?**

Un patrocinador puede ser un padre o madre, una agencia que contrata coaches o una empresa contratando coaching para los colaboradores/empleados.

### **¿La relación de coaching debe tener una determinada duración para ser considerada profesional?**

El proceso de coaching lleva tiempo. Utilizar competencias de coaching una o dos veces con una persona no constituye una relación de coaching. El criterio a utilizar es si existen resultados "coacheables" y un acuerdo que marque los roles y responsabilidades del coach y del cliente.

### **¿Qué tipos de relaciones de coaching existen más allá de la profesional?**

Usted puede aplicar competencias de coaching con su hijo y no existe un acuerdo. Usted está en una relación y puede llegar a utilizar competencias de coaching sin que esto signifique una relación profesional de coaching.

## **Preguntas frecuentes sobre Reglas Específicas sobre Conducta Profesional**

**1) No realizaré, intencionalmente y con conocimiento, ninguna declaración pública que sea falsa o engañosa acerca de lo que ofrezco como coach así como tampoco haré declaración falsa en documento escrito alguno relacionado con la profesión de coaching o mis credenciales o la ICF.**

**Tengo un Master en Comunicaciones, ¿es correcto que incluya en mi website de coaching que tengo un Master?**

Cualquier título o credencial que usted elija incluir en su sitio debe especificar claramente qué título aplica a qué profesión de modo tal que la información presentada no resulte engañosa. Por ejemplo especificar claramente que es un Master en Comunicaciones es correcto mientras que "Master" puede en sí mismo prestarse a malentendidos y puede que el lector crea que es un Master en Coaching.



**2) Identificaré con precisión mis certificaciones en coaching, mi pericia, experiencia, y credenciales ICF.**

**He actuado como coach de 2 ejecutivos. ¿ Es correcto decir que soy un coach ejecutivo?**

Esto puede ser engañoso. Tal vez indicar que "he hecho coaching ejecutivo" sería apropiado. Sin embargo alguien que ha sido coach de dos ejecutivos por un período prolongado atravesando diferentes temas puede ser experimentado. Parece ser un juicio de valor personal.

**3) Reconoceré y honraré los esfuerzos y aportes de otros y no los tergiversaré como propios. Comprendo que violar este estándar puede quedar expuesto a acciones legales por un tercero.**

**Tuve un asociado en el pasado y ahora trabajo por mi cuenta. ¿Puedo utilizar las herramientas y los documentos que creamos cuando estábamos juntos?**

La respuesta correcta es lo que usted y su ex asociado hayan acordado. Si no existe un acuerdo en particular, convérselo antes de hacerlo para evitar conflictos innecesarios. El código de Ética de la ICF aplica exclusivamente a la relación coach - cliente y coach- patrocinador. Los comités de la ICF están desarrollando lineamientos para estándares de negocio.

**Encontré un excelente cuestionario de 20 puntos utilizado en el sitio web de otro coach para atraer clientes. ¿Puedo usar algunas de las preguntas en mi sitio web sin solicitar permiso?**

No, no puede utilizarlas sin obtener permiso.

**Quiero proporcionar documentación acerca de la efectividad del coaching a una empresa que puede llegar a contratar mis servicios. Tengo dos artículos que respaldan mi punto acerca del ROI (retorno sobre la inversión) que proporciona el coaching. ¿Debo contactar al autor o a la editorial para utilizar algunos de los puntos a incluir en una presentación en PowerPoint para mi marketing?**

Si.



**4) En todo momento me esforzaré por reconocer temas personales que puedan perjudicar, entrar en conflicto con, o interferir en mi desempeño como coach o en mi relación profesional de coaching. Cuando los hechos y las circunstancias así lo requieran, solicitaré asistencia profesional y así poder determinar la acción a tomar, incluyendo la conveniencia de suspender o dar por concluida la relación o relaciones de coaching.**

**Estoy dando coaching a María. Una de sus pares, Alicia, me solicita que sea su coach. ¿Debo informar a Alicia que ya estoy haciendo coaching con María?**

No, no es necesario. A menos que tenga el consentimiento de Alicia, no necesitaría mencionarlo. Tenga presente que esto puede llegar a generar conflictos de confidencialidad. Los potenciales conflictos generales deben ser clarificados con cada parte.

**5) Me comportaré en conformidad con el Código de Ética de la ICF en todo entrenamiento de coaching, mentoría y actividades de supervisión de coaching.**

**Trabajo para una organización y superviso entrenamiento en coaching. ¿Me encuentro obligado al Código de Ética de la ICF?**

Sí, ciertamente.

**¿Esto significa que las sesiones de práctica de coaching durante el entrenamiento son confidenciales?**

Se alienta a cada programa a que cuente con estándares escritos acerca de que será confidencial durante el entrenamiento. Algunos programas sienten que las conversaciones estudiante-profesor o prácticas de conversaciones de coaching requieren ser públicas para que puedan ser observadas y recibir feedback.



**6) Realizaré e informaré mi investigación con competencia, honestidad y dentro de estándares científicos reconocidos y directrices aplicables sujeto. Mi investigación será llevada a cabo con el necesario consentimiento y aprobación de todos los involucrados con un enfoque que proteja a los participantes de cualquier daño potencial. Todos los esfuerzos de investigación serán realizados de manera que cumplan con las leyes del país en que la investigación se lleve a cabo.**

#### **Qué son "directrices aplicables sujeto"?**

Algunas universidades tienen lineamientos de sujeto humano cuando sus estudiantes, empleados o miembros del cuerpo de profesores son sujetos de estudio. Los lineamientos de universidades pueden también aplicar para un candidato que se encuentre haciendo investigación hacia su obtención de título.

**7) Mantendré, archivaré y desearé todo registro generado durante mi práctica de coaching de modo que promueva la confidencialidad, seguridad y privacidad, y en cumplimiento con las leyes aplicables y acuerdos.**

#### **¿Debo entregar registros de clientes en caso de una situación o queja ética?**

Esto varía por país y jurisdicción, pero en líneas generales, sí. Considere cuidadosamente qué incluye en sus registros.

#### **¿Por cuánto tiempo debo guardar los registros de clientes?**

Hasta el momento no existen lineamientos de la ICF . Debería consultar con las leyes locales y nacionales para su cumplimiento. Si usted es auditado por temas impositivos, asegúrese de proteger la confidencialidad.

#### **¿De qué manera debo deshacerme de registros?**

Hasta donde le sea posible, usted debe borrar todo registro electrónico y en línea, así como triturar registros en papel.



**8) Utilizaré datos de contacto de Miembros de ICF (direcciones de correo electrónico, números de teléfonos, etc.) solo en la manera y hasta el punto autorizado por ICF.**

**Encontré información de contacto en varios lugares en el sitio web de ICF. ¿Puedo enviar información acerca de mis productos sin invitación explícita a mis colegas que son miembros de ICF?**

No, usted no puede utilizar información de contacto encontrada en el sitio web de ICF para enviar o publicitar sus productos o servicios, atraer clientes o alumnos.

**9) Buscaré evitar conflictos de interés y potenciales conflictos de interés y abiertamente dar a conocer dichos conflictos. Ofreceré retirarme cuando surja dicho conflicto.**

**¿Puedo aceptar un contrato para un gerente corporativo de nivel medio cuando ya estoy haciendo coaching a su superior?**

Usted puede aceptar este contrato si considera que puede mantener una postura objetiva y la confidencialidad de ambos clientes. Puede discutir en términos generales con el primer cliente cómo se sentiría si usted diese coaching a otra persona dentro de la empresa. Tenga presente que puede presentar un conflicto de intereses durante el coaching, en decisiones de contrataciones o despidos, etc.

**Conflicto de interés:** Un conflicto de interés existe cuando usted tiene un interés que interfiere con sus responsabilidades como coach o que interfiere con su habilidad para actuar en beneficio de los mejores intereses de la profesión de coaching.

Un conflicto de interés puede surgir cuando usted utiliza su rol como coach para una ganancia personal inapropiada o cuando intereses personales entran en conflicto con su acuerdo de coaching. Los ejemplos de conflictos a evitar incluyen aceptar u ofrecer pagos fuera del acuerdo de coaching o tener una inversión significativa o posición en algún negocio donde usted esté dando servicios de coaching. Los coaches deben evitar incluso la apariencia de conflicto de interés.

**Si soy un gerente interno, ¿puedo dar coaching a alguien si también tengo injerencia sobre su evaluación de desempeño?**

Esto parecería ser un conflicto de intereses, y probablemente no deba dar coaching a esa persona. Usted puede utilizar competencias de coaching en cualquier momento, tales como escucha activa y preguntas poderosas, etc. Sin embargo, dado que usted es el gerente, el hecho de que estará evaluando a su empleado puede llegar a inhibir la apertura y la confianza en la relación.



**10) Daré a conocer a mi cliente o su patrocinador toda compensación anticipada proveniente de terceros que pueda pagar o recibir por referidos de ese cliente.**

**Estoy dando coaching a alguien que requiere un servicio. Conozco un recurso para mi cliente y recibo honorarios de ese recurso por referidos. ¿Debo informar esto a mi cliente?**

Sí, tiene que informarlo.

**Recibí un regalo sorpresa de entradas para un partido de basketball de parte de mi agente inmobiliario luego que le referí un cliente. Debo decirle a mi cliente que recibí estos tickets?**

Si el regalo fue inesperado y ocurre luego de haber dado el referido, no es necesario darlo a conocer.

**11) Sólo haré trueque de servicios, mercaderías u otro tipo de remuneración no monetaria siempre y cuando no afecte la relación de coaching.**

**Mi cliente dice que no tiene el dinero para pagar mis servicios de coaching y solicita hacer trueque. Ella cree que no puede ganar suficiente dinero para pagar las cosas que quiere. ¿Su creencia afecta la relación de coaching?**

Podría ser, por eso necesitaría explorar más antes de llegar a una conclusión.

**12) No tomaré ventaja personal, profesional o monetaria a sabiendas, de la relación coach -cliente, a excepción de una forma de compensación según lo estipulado en el acuerdo o contrato.**

**Si tengo un negocio de marketing en diferentes niveles, ¿puedo vender mis productos a mis clientes de coaching?**

La relación de coaching se puede ver afectada si usted vende otros productos al cliente, dado que el cliente puede sentirse bajo presión indebida para comprarle.

**13) No haré falsas declaraciones o conduciré al engaño, a sabiendas, acerca de lo que mi cliente o el patrocinador recibirán del proceso de coaching o de mí como coach.**

**Hace muchos años que hago coaching y reúno información sobre el grado de éxito de mis clientes. ¿Puedo compartir los resultados con posibles clientes?**

Es correcto compartir información que es apropiada y precisa sin realzar o distorsionar, sin ningún tipo de garantías. El posible cliente puede sacar sus propias conclusiones. Asegúrese de mantener la identificación del cliente confidencial.

**Con frecuencia mis clientes me preguntan cuánto dura el proceso de coaching. ¿Puedo darles un tiempo promedio?**

Puede decir que muchos de sus clientes tienen coaching durante X cantidad de sesiones o meses, pero esto varía según objetivos individuales y la habilidad para implementar nuevas capacidades.

**14) No daré a mis posibles clientes o patrocinadores ninguna información o consejo que sepa que es o considere que pueda ser engañosa o falsa (se explica a sí misma, por lo tanto no se incluyen preguntas).**

**15) Tendré acuerdos o contratos claros con mis clientes y patrocinadores. Respetaré todos los acuerdos y contratos celebrados en el contexto de relaciones profesionales de coaching.**

**Luego de varias reuniones con mi cliente, ha comenzado a cancelar las citas a último momento. Creo que debería cobrarle, y mi contrato no cubre esto. ¿Puedo enviarle una factura por las sesiones canceladas?**

Si usted no acordó con el cliente que pague las sesiones canceladas, usted debe honrar su contrato original y no cobrar las sesiones canceladas. Sin embargo, puede tratar de recontractar.

**Cuando comencé a hacer coaching a mi cliente, yo estaba cobrando un determinado honorario y el patrocinador pagaba ese monto. Mi cliente tomó una licencia de tres meses y durante ese período yo aumenté mis honorarios. Considero que es justo solicitar al patrocinador que pague los nuevos honorarios.**

El acuerdo original está aún vigente y válido hasta que sea modificado. Puede abrir conversaciones para iniciar un nuevo acuerdo.



**16) Haré todo lo posible para asegurar, con anterioridad a la reunión inicial, que mi cliente de coaching y patrocinador comprendan la naturaleza del coaching, acuerdos financieros y cualquier otra condición del acuerdo o contrato de coaching.**

**Cuando hago coaching dentro de mi propia empresa, ¿es esto necesario?**

Sí, deben ser clarificados tanto con el cliente como con el patrocinador, especialmente en este caso.

**¿Debo tener un acuerdo con mis clientes "pro bono" que no pagan por mis servicios?**

Sí, porque el acuerdo implica más que el honorario. Las responsabilidades y las expectativas deben ser claramente definidas para que se constituya una relación profesional de coaching. Para que el acuerdo sea considerado válido antes la ley en muchas jurisdicciones, una suma de dinero nominal debe ser transferida de la persona recibiendo los servicios a la persona brindando el servicio, por ejemplo un dólar en EEUU o un Euro en Europa.

**17) Seré responsable de fijar límites claros, apropiados y culturalmente sensibles que regulen cualquier contacto físico que pueda tener con mi cliente o patrocinador.**

**Es correcto darles a mis clientes un pequeño abrazo luego de nuestras sesiones?**

El coach es responsable de fijar y respetar límites físicos culturalmente apropiados, que incluye la sensibilidad a los límites y expectativas de cliente. Si el cliente toma la iniciativa, el coach puede elegir ser recíproco o no. El coach no debe iniciar el abrazo.

**18) No me involucraré sexualmente con ninguno de mis clientes actuales o patrocinadores.**

**¿Esto quiere decir que no puedo dar coaching a mi esposo o esposa, pareja o novio/a?**

Dado que hacer coaching a su esposo/a puede abrir oportunidades para conflictos de intereses así como a temas de confidencialidad, está bien hacerlo si tiene límites claros y clarifica su relación como coach y cliente antes de comenzar.

Cualquier relación sexual existente antes de la relación de coaching puede continuar. Un nuevo nivel de intimidad no debe ser iniciado durante la relación de coaching. Por ejemplo, la relación de coaching debe concluir si usted acuerda salir con alguien a quien está dando coaching en respuesta a su petición.

**Si mi cliente me invita a una reunión social, ¿puedo aceptar?**

Aceptar el compromiso sería apropiado si tanto el coach como el cliente piensan que la relación profesional de coaching no se verá afectada y si el coach puede mantenerse objetivo en las sesiones de coaching. Si al coach se le dificulta mantener los límites de la relación de coaching puede darle fin y referir al cliente a otro coach. Un buen lineamiento es que cualquiera sea la naturaleza de la relación con anterioridad al inicio del coaching, debe ser mantenida durante la duración del acuerdo de coaching.

**19) Respetaré el derecho del cliente para terminar el Coaching en cualquier momento del proceso, sujeto a las disposiciones del acuerdo o contrato. Estaré atento a los indicios de que el cliente no se está beneficiando con nuestra relación de coaching.**

**MI cliente pagó por adelantado y acordamos 10 sesiones de coaching. Luego de seis sesiones, mi cliente quiere dejar. Dice que quiere su dinero porque no ha recibido el valor que esperaba. ¿Debo devolvérselo?**

Si usted no aclaró qué puede ocurrir en estas circunstancias entonces debe discutirlo con su cliente. Puede intentar negociar con el cliente que pague los servicios brindados a la fecha. Sería recomendable devolver o el monto más allá de los servicios hasta la fecha, el monto completo menos gastos administrativos, o el monto total. Use su mejor juicio y recuerde que la manera en que maneje este conflicto moldeará su reputación.

**20) Si creo que el cliente pudiese estar mejor atendido por otro Coach o por otro recurso, alentaré al cliente o patrocinador para hacer el cambio.**

**Se mucho sobre nutrición a través de hacer dieta y tomar vitaminas y mi cliente tiene por objetivo saber más sobre nutrición. ¿Puedo compartir mis conocimientos?**

Más apropiado que darle la información sería alentar al cliente a encontrar un experto o consultor que tenga entrenamiento en el área . Recomendar un nutricionista, sitios web literatura o libros sería aceptable.

**MI cliente quiere explorar cómo sus relaciones pasadas han formado sus creencias sobre sus relaciones actuales. Tengo un título de grado en psicología y aprendí mucho sobre ese tema. ¿Puedo dedicar tiempo hacer coaching sobre esto?**

Si usted no es un psicólogo o terapeuta en ejercicio, no es apropiado traer esta información a la relación de coaching, y debería alentar a su cliente a buscar otro profesional para que lo ayude.

Si usted tiene entrenamiento, puede considerar crear un acuerdo por separado una vez que la relación de coaching ha finalizado. Si bien usted puede ser lo suficientemente claro acerca de la diferenciación de roles, puede llegar a ser confuso para el cliente tenerlo como coach y como terapeuta al mismo tiempo.

**21) Sugeriré a mis clientes que busquen los servicios de otros profesionales cuando lo considere apropiado o necesario.**

**¿Cómo puedo derivar un cliente a un terapeuta sin implicar que estoy diagnosticando?**

Si el coach es también un terapeuta o licenciado en psicología, reconocer temas psicológicos está dentro de las habilidades del coach, y por lo tanto está habilitado a sugerir tratar esos temas fuera del coaching. Si el coach no es licenciado en psicología pero cree que el cliente puede beneficiarse con otro profesional o recurso, se pueden explorar las opciones con el cliente.



**22) Mantendré los mas altos niveles de confidencialidad con respecto a la información de todo cliente y patrocinador. Tendré un claro acuerdo o contrato antes de dar a conocer información a otra persona, a menos que sea solicitado por la ley.**

**¿Debo tener un contrato con un cliente de 9 años?**

Dependiendo de las leyes locales, si la persona es menor de edad, el contrato debe incluir al patrocinador y al cliente.

**Durante una entrevista para un proyecto de investigación (o un artículo o evento de medios) el entrevistador me pregunta cuántas mujeres ejecutivas he atendido, en qué países y estados, y solicita tener información de contacto para hacer seguimiento, puedo proporcionarle esa información?**

Puede brindarle información que no sea rastreable a la persona, tal como cuántas y en qué estados. Esto cumple con el principio de anonimato. No puede brindar información de contacto sin el consentimiento del cliente. Si usted ha incluido la posibilidad de compartir datos de contacto en su acuerdo inicial, entonces es correcto. Caso contrario, deberá contactarse con su cliente y/o patrocinador y solicitar permiso.

**Mi colega me pregunta en qué empresas de IT he tenido clientes. ¿Puedo decirselo? ¿Puedo mencionar empresas en mi sitio web?**

Este es un tema muy complejo, y sumado a los temas de confidencialidad, puede llegar a tener implicancias legales o de derechos de autor. Su contrato con el cliente y el patrocinador debe ser claro en cuanto a la posibilidad de usar nombres. Tenga presente que los contratos con su cliente y/o patrocinador pueden incluir incluso el lenguaje para referirse a este tema. Las mejores prácticas indican solicitar el permiso de tanto cliente como patrocinador para utilizar su nombre y/o logos, a menos que haya sido claramente explicitado en su contrato.

**¿Puedo tener mi agenda visible en el escritorio o en recepción cuando esto incluye las citas con mis clientes?**

No, porque cualquiera que ingrese leerá los nombres de sus clientes.



**Puedo utilizar a mis ex clientes como referencias para posibles clientes?**

Sí, pero solamente si usted cuenta con el permiso específico del cliente o patrocinador para hacerlo. Brinde al posible cliente la información de contacto específica.

**MI cliente me pregunta si conozco a alguien que trabaje en negocio minorista para contactarlo y progresar en su búsqueda laboral en ese campo. Algunos de mis clientes previos podrían ser perfectos para esta oportunidad. ¿Puedo darles los nombres e información de contacto?**

No sin permiso del cliente anterior. .

**El permiso verbal para dar a conocer información es aceptable o debo tenerlo por escrito?**

Es más sólido e irrefutable por escrito.

**23) Tendré un acuerdo claro sobre cómo se intercambiará información entre coach, cliente y patrocinador.**

**El departamento de RRHH está pagando por mis servicios de coaching a seis clientes y firmaron el acuerdo como patrocinadores. El departamento contable requiere información sobre cuántas reuniones anticipo que tendremos para poder presupuestarlas para el año siguiente. ¿Puedo proporcionar esta información?**

Recomendamos que esta información provenga directamente del patrocinador.

Contaduría quiere saber en qué departamentos trabajan mis clientes. ¿Puedo darles esta información?

Recomendamos que esta información provenga directamente del patrocinador.

**Ahora quieren también el nombre de mis clientes. ¿Puedo proporcionar esta información?**

Recomendamos que esta información provenga directamente del patrocinador. Sin embargo, en caso que no sea posible, puede proveer esta información con el permiso del cliente y del patrocinador.

**La empresa recibió un Feedback 360 de un proveedor externo. Estoy contratado como coach para un grupo de gerentes utilizando esta información. El primer paso es armar un plan de desarrollo para cada gerente y para el equipo como tal. ¿Puedo compartir los objetivos que genero con mis clientes con el departamento de RRHH?**

Lo ideal es que esto haya sido cubierto en el acuerdo cuando se estableció. Caso contrario, la información puede ser suministrada con el consentimiento del cliente y del patrocinador.

**Estoy haciendo coaching a un niño de 12 años y su padre llama para preguntar cómo va todo. ¿Puedo compartir generalidades con el?**

Sólo si su cliente ya ha dado su consentimiento en el acuerdo que los tres firmaron.

**El supervisor de mi nuevo cliente no quiere que el cliente se entere de un objetivo de coaching que tiene. Mis honorarios provienen del presupuesto del supervisor. ¿Puedo no dar esta información a mi cliente?**

Esto presenta un conflicto ético. ¿Cómo puede usted estar haciendo coaching a una persona sin tener claridad sobre qué es el objeto del coaching? Todo lo que usted incluya en el acuerdo que los tres firman, es aceptable.

**¿Puedo dar coaching a un cliente sobre objetivos personales que no ha compartido con el patrocinador?**

*El coaching para resultados personales es una parte integral del coaching. Lo que usted haya establecido en el contrato o acuerdo determinará lo que puede ser compartido.*

**24) Cuando me desempeñe como entrenador de coaching en formación clarificaré las políticas de confidencialidad con los alumnos.**

Luego de sesiones de práctica de coaching observado por un tercero, el grupo en su totalidad acuerda compartir las experiencias. Uno de los alumnos de coaching menciona información personal que fue compartida en el grupo pequeño sin haber consultado con el otro alumno si esto era correcto. ¿No sería esto aceptable ya que se trata de entrenamiento y no una situación de coaching real con clientes?

No, a menos que se hayan sentado bases de confidencialidad por adelantado para permitir esto. Las reglas de base deben ser explícitas en cuanto a cuándo, por qué y cómo se comparte la información confidencial. También deben ser específicas en cuanto a confidencialidad y anonimato.

**Comparto con un colega entrenador de coaching un incidente de coaching en el que me entero de algo que concierne a la salud de uno de los alumnos. Mi colega va directamente al alumno y le pregunta si lo puede ayudar. ¿Esto constituye una violación de confidencialidad?**

Esto depende de la política de confidencialidad vigente para el entrenamiento. La misma debe ser compartida con alumnos y el cuerpo de profesores. Puede permitir compartir información con colegas para propósitos de entrenamiento.

**25) Haré que los coaches asociados y otras personas con las que trabajo al servicio de mis clientes y sus patrocinadores, sea en forma paga o como voluntariado, tengan contratos o acuerdos claros para que se que adhieran al código de Ética de la ICF, Parte 2, Sección 4: Estándares de Confidencialidad y Privacidad, así como al Código en su totalidad en la medida aplicable.**

Tengo un asistente virtual en otro lugar del país a quien no he conocido personalmente. Le doy nombres de clientes e información de contacto para que pueda confirmar sesiones y enviar correos. ¿Necesito un acuerdo con esta persona?

Sí.



**Mi hija menor me ayuda con tareas administrativas menores como archivar información de clientes y preparar "packs" de coaching personalizados. ¿Debo tener un acuerdo de adherencia al Código de Ética de ICF con ella?**

Sí.

**Subcontrato a una empresa para realizar evaluaciones a mis clientes. ¿Debo exigirles que adhieran al Código de Ética de la ICF en cuanto a confidencialidad y privacidad?**

Sí

Nota:

Este documento fué originalmente creado por de Ética y Estándares de ICF 2009

Chair: Jeanne Erikson, PCC (USA)  
Vice Chair: Sally Rhys, ACC (USA)  
Teri-E Belf, MCC (USA)  
Hazel Brief (Israel)  
Vicki Escude, MCC (USA)  
Gregory Gillis, PCC (USA)  
Lynn Grodzki, MCC (USA)  
Judith Holder-Cooper, Ph.D., ACC (USA)  
Jytte Larsen, ACC (Denmark)  
Sam Nassif, PCC (Monaco)  
Terry Ramsey, MCC (Canada) Liora Rosen (USA)  
Neil Scotton, ACC (UK) Vanessa Shaw (France)

Revisado y Traducido bajo la supervisión del Comité de Ética Regional Latinoamérica 2013

Coordinadora: Mirna Pérez Piris PCC y colaboradores  
y traducido por el equipo soporte Regional liderado por Clara Beleiro