

ICF Temel Yetkinlikler 2019-2025 Karşılaştırma Tablosu



rev. 09.08.25

ICF Temel Yetkinliklerinin Güncellenmesi

Özet

Bu belge, güncellenmiş 2025 ICF Temel Yetkinlikler ile birlikte kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Tablo, 2019 ICF Temel Yetkinliklerinde yapılan güncellemelerin nerelerde olduğunu göstermektedir.

2025 ICF Temel Yetkinliklerinin Güncellenmesi

2025 küresel koçluk iş analizi çalışmasının temel amacı, koçluk uygulamalarının 2019'daki önceki iş analizinden bu yana nasıl geliştiğini anlamaktır. Hedef; koçlar için artık gerekli hale gelen yeni yetkinlikleri belirlemek, artık geçerli olmayan yetkinlikleri saptamak ve gerekli görüldüğünde mevcut yetkinlikleri revize etmektir. ICF Temel Koçluk Yetkinlikler modeline yapılan güncellemeler, koçluk Bilgisinin, Becerilerinin ve Diğer Özelliklerinin (BBD'ler) nasıl değiştiğini değerlendirmek için titiz ve kanıta dayalı yöntemlerle gerçekleştirildi.

14 ay süren iş analizi; literatür taramaları, odak grupları, görev ve bilgi/beceri/diğer özellikler (BBD'ler) analizleri, anketler ve mevcut yetkinlik modelinin gözden geçirilmesi gibi çeşitli yöntemleri kullandı. Bu yaklaşımlar şu amaçlara hizmet etti: (a) 2019'daki son güncellemeden bu yana koçluk mesleğinde yaşanan değişiklikleri belirlemek, (b) bu değişikliklerin ICF yetkinlik modeline yönelik güncellemeleri nasıl yönlendirebileceğini saptamak. Bu yetkinlik modeli, dünya genelinde hem ICF üyelerinden hem de üye olmayanlardan oluşan, farklı koçluk disiplinlerini, eğitim geçmişlerini, koçluk tarzlarını ve deneyim seviyelerini temsil eden yaklaşık 3.000 koçtan toplanan verilere dayanmaktadır.

Yeni ana yetkinlik eklenmemekle birlikte, beş yeni alt-yetkinlik eklenmiş, mevcut 11 alt-yetkinlikte revizyon yapılmıştır. Ayrıca bir yetkinlik tanımı güncellenmiş ve terimlerin yer aldığı bir sözlük eklenmiştir. Bu sözlüğe EK bölümünden ulaşılabilir.

Sarı ile işaretlenen yerler 2019 tercümesine göre yapılan revizyonları işaret etmektedir.

2019 - 2025 ICF Temel Yetkinlikler Karşılaştırma Tablosu

Orjinal Temek Yetkinlikler	Güncellenen Temel Yetkinlikler
1. Etik Kuralları Uygular	1. Etik Kuralları Uygular
Tanımı: Koçluk etik standartlarını anlar ve bunları tutarlılıkla uygular.	Tanımı: Koçluk etik standartlarını anlar ve bunları tutarlılıkla uygular.
1.01. Müşteri, sponsor ve tüm diğer ilgili paydaşlarla ilişkilerinde açıklık, dürüstlük ve kişisel güvenilirlik sergiler.	1.01. Müşteri, sponsor ve tüm diğer ilgili paydaşlarla ilişkilerinde açıklık, dürüstlük ve kişisel güvenilirlik sergiler.
1.02. Müşterinin kimliğine, çevresine, deneyimlerine, değerlerine ve inançlarına duyarlılık gösterir.	1.02. Müşterinin kimliğine, çevresine, deneyimlerine, değerlerine ve inançlarına duyarlılık gösterir.
1.03. Müşteri, sponsor ve diğer ilgili paydaşlarla uygun ve saygılı bir dille iletişim kurar.	1.03. Müşteri, sponsor ve diğer ilgili paydaşlarla uygun ve saygılı bir dille iletişim kurar.
1.04. ICF Etik Kurallarına uyar ve Temel Değerlerini sürdürür.	1.04. ICF Etik Kurallarına uyar ve ICF Temel Değerlerini sürdürür.
1.05. Müşteri bilgilerinin gizliliğini, geçerli kanunlar ve ilgili sözleşmeler uyarınca korur.	1.05. Müşteri bilgilerinin gizliliğini, geçerli kanunlar ve ilgili sözleşmeler uyarınca korur.
1.06. Koçluk ile danışmanlık, terapistlik ve diğer benzer disiplinlerin farklarını ve sınırlarını bilir ve korur.	1.06. Koçluk ile danışmanlık, terapistlik ve diğer benzer disiplinlerin farklarını ve sınırlarını bilir ve korur.
1.07. Gerektiğinde müşteriyi diğer uygun disiplinlere yönlendirir.	1.07. Gerektiğinde müşteriyi diğer uygun disiplinlere yönlendirir.

2. Koçluk Zihin Yapısını İçselleştirir	2. Koçluk Zihin Yapısını İçselleştirir
Tanımı: Açık, meraklı, esnek ve müşteri merkezli zihin yapısı geliştirir ve sürdürür.	Tanımı: Bir koç olarak kişisel ve mesleki öğrenme ve gelişimini sürekli olarak sürdürür. Gerektiğinde koçluk süpervizörleri veya mentör koçlarla çalışır. Açık, meraklı, esnek ve müşteri merkezli zihin yapısı geliştirir ve sürdürür.
2.01. Müşterinin kendi seçimlerinden sorumlu olduğunu kabul eder.	2.01. Müşterinin kendi seçimlerinden sorumlu olduğunu kabul eder.
2.02. Bir koç olarak sürekli öğrenme ve gelişimini devam ettirir.	2.02. Bir koç olarak güncel koçluk en iyi uygulamalarının ve teknolojinin kullanımının farkında olmayı da dahil edecek şekilde sürekli öğrenme ve gelişimini devam ettirir.
2.03. Koçluğunu geliştirmek üzere sürekli geribildirim alabileceği pratikler yapar.	2.03. Koçluğunu geliştirmek üzere sürekli yansıtma pratiği yapar.
2.04. Kültürün ve farklı bakış açılarının kendisi ve diğerleri üzerindeki etkisinin farkında ve açık olur.	2.04. Kültürün, önyargıların ve bağlamin kendisi ve diğerleri üzerindeki etkisinin farkında ve açık olur.
2.05. Farkındalıklarını ve sezgilerini müşterilerinin yararına kullanır.	2.05. Farkındalıklarını ve sezgilerini müşterilerinin yararına kullanır.
2.06. Kendi duygularını yönetme becerisini geliştirir ve sürdürür.	2.06. Kendi duygularını yönetme becerisini geliştirir ve sürdürür.
2.07. Seans öncesi zihinsel ve duygusal hazırlık yapar.	2.07. Her bir görüşmeye hazırlık aşamasında, görüşme sırasında ve sonrasında duygusal, fiziksel ve zihinsel iyi olma halini sürdürür.
2.08. Gerektiğinde dış kaynaklardan yardım ister.	2.08. Gerektiğinde dış kaynaklardan yardım ister.
N/A	2.09. Kendisinde, müşteride ve koçluk sürecinde açıklığı ve merakı besler.
N/A	2.10. Kendi düşüncelerinin ve davranışlarının müşteri ve başkaları üzerindeki etkisinin farkında olur.

3. Anlaşmaları Oluşturur ve Sürdürür	3. Anlaşmaları Oluşturur ve Sürdürür
Tanımı: Müşteri ve ilgili paydaşlar ile koçluk sürecine, koçluk ilişkisine, planlamasına ve hedeflerine ilişkin açık ve anlaşılır anlaşma oluşturmak için iş birliği yapar. Tüm koçluk süreci için olduğu gibi her bir koçluk seansı için de anlaşmalar yapar.	Tanımı: Müşteri ve ilgili paydaşlar ile koçluk sürecine, koçluk ilişkisine, planlamasına ve hedeflerine ilişkin açık ve anlaşılır anlaşma oluşturmak için iş birliği yapar. Tüm koçluk süreci için olduğu gibi her bir koçluk görüşmesi için de anlaşmalar yapar.
3.01. Müşteriye ve ilgili paydaşlara koçluğun ne olduğunu, ne olmadığını ve süreci açıklar.	3.01. Potansiyel müşteriler ile paydaşlara kendi koçluk felsefesini açıklar ve koçluğun ne olduğunu ve ne olmadığını net bir şekilde tanımlar.
3.02. Müşteriyle ve ilgili paydaşlarla, koçluk ilişkisinde nelerin uygun olup olmayacağını, hangi hizmetlerin sunulup sunulmayacağını ve tarafların sorumluluklarını açıklayan anlaşmalar yapar.	3.02. Müşteriyle ve ilgili paydaşlarla, koçluk ilişkisinde nelerin uygun olup olmayacağını, hangi hizmetlerin sunulup sunulmayacağını, koçluk hedefleri doğrultusunda çalışmaya yönelik taahhüt dahil olmak üzere, tarafların sorumluluklarını açıklayan anlaşmalar yapar.
3.03. Koçluk ilişkisine dair, lojistik bilgiler, ücretler, görüşme organizasyonu, süresi, sürecin sona erdirilmesi, gizlilik ve sürece diğerlerini dahil etme gibi konularda açıklık sağlayarak anlaşmaya varır.	3.03. Koçluk ilişkisine dair, lojistik bilgiler, ücretler, görüşme organizasyonu, süresi, sürecin sona erdirilmesi, gizlilik ve sürece diğerlerini dahil etme gibi konularda açıklık sağlayarak anlaşmaya varır.
3.04. Müşteri ve ilgili paydaşlar ile kapsamlı bir koçluk planı ve hedefleri oluşturmak için iş birliği yapar.	3.04. Müşteri ve ilgili paydaşlar ile kapsamlı bir koçluk planı ve hedefleri oluşturmak için iş birliği yapar.
3.05. Müşteri ile müşteri-koç uyumluluğu konusunda iş birliği yapar.	3.05. Müşteri ile müşteri-koç uyumluluğu konusunda iş birliği yapar.
3.06. Müşterinin seanstan ne elde etmek istediğini belirginleştirmesinde veya teyit etmesinde iş birliği yapar.	3.06. Müşterinin görüşmeden ne elde etmek istediğini belirginleştirmesinde veya teyit etmesinde iş birliği yapar.

3.07. Müşterinin seans sonunda ulaşmak istediği sonuç için neyi belirlemeye ve neyi çözmeye ihtiyaç duyduğunu tanımlaması için alan açar/iş birliği yapar.	3.07. Müşterinin görüşme sonunda ulaşmak istediği sonuç için neyi belirlemeye ve neyi çözmeye ihtiyaç duyduğunu tanımlaması için alan açar/iş birliği yapar.
3.08. Koç, Müşterinin koçluk ilişkisinin bütününde ya da seans sonunda ulaşmak istediği sonuca ulaştığını anlaması için başarı ölçütünün tanımlanması ve teyit edilmesi için müşteriyle iş birliği yapar.	3.08. Koç, Müşterinin koçluk ilişkisinin bütününde ya da görüşme sonunda ulaşmak istediği sonuca ulaştığını anlaması için başarı ölçütünün tanımlanması ve teyit edilmesi için müşteriyle iş birliği yapar.
3.09. Seansın odağı ve süresini yönetmek için müşteriyle iş birliği yapar.	3.09. Görüşmenin odağı ve süresini yönetmek için müşteriyle iş birliği yapar.
3.10. Müşteri tarafından aksi talep edilmediği sürece, Koç tüm seans boyunca müşterinin istediği sonuca ulaşması yönünde koçluk yapmayı sürdürür.	3.10. Müşteri tarafından aksi talep edilmediği sürece, Koç tüm görüşme boyunca müşterinin istediği sonuca ulaşması yönünde koçluk yapmayı sürdürür.
3.11. Koçluk ilişkisini, deneyimi onurlandıracak şekilde bitirmek üzere müşteriyle iş birliği yapar.	3.11. Koçluk ilişkisini, müşteriye ve koçluk deneyimine saygılı bir şekilde kapatmak üzere müşteriyle iş birliği yapar.
N/A	3.12. Koçluk yaklaşımının müşterinin ihtiyaçlarını karşıladığından emin olmak için gerektiğinde koçluk sözleşmesini yeniden gözden geçirir.
4. İtimat ve Güven Oluşturur	4. İtimat ve Güven Oluşturur
Tanımı: Güven verici ve destekleyici bir ortam sağlayarak müşterinin özgürce paylaşım yapması için alan açar, iş birliği yapar. Karşılıklı saygı ve güven ilişkisini sürdürür.	Tanımı: Güven verici ve destekleyici bir ortam sağlayarak müşterinin özgürce paylaşım yapması için alan açar, iş birliği yapar. Karşılıklı saygı ve güven ilişkisini sürdürür.
4.01. Müşteriyi kimliği, çevresi, deneyimleri, değer ve inançları da dahil olmak üzere bütünsel olarak anlamaya çalışır.	4.01. Müşteriyi kimliği, çevresi, deneyimleri, değer ve inançları da dahil olmak üzere kendi bağlamı içinde anlamaya çalışır.

4.02. Müşterinin kimliğine, algısına, stiline ve kullandığı dile saygı gösterir; koçluğunu buna uyumlandırır.	4.02. Müşterinin kimliğine, algısına, stiline ve kullandığı dile saygı gösterir; koçluğunu buna uyumlandırır.
4.03. Koçluk süresince müşterinin kendine has yeteneklerini, iç görüşlerini ve özgünlüğünü kabul eder ve saygı gösterir.	4.03. Koçluk süresince müşterinin kendine has yeteneklerini, iç görüşlerini ve özgünlüğünü kabul eder ve saygı gösterir.
4.04. Müşteriyi destekler, empati ve ilgi gösterir.	4.04. Müşteriyi destekler, empati ve ilgi gösterir.
4.05. Müşterinin duygularını, algılarını, endişelerini, kaygılarını, inançlarını ve önerilerini ifade etmesini kabul eder ve destekler.	4.05. Müşterinin duygularını, algılarını, endişelerini, kaygılarını, inançlarını ve önerilerini ifade etmesini kabul eder ve destekler.
4.06. Hassasiyet göstermek ve güven oluşturmak amacıyla açıklık ve şeffaflık sergiler.	4.06. Müşteriyle güven oluşturma amacıyla, açıklık ve şeffaflık sergileyerek kırılganlığını gösterir.
5. Koç Konumunu Sürdürür	5. Koç Var Olma Halini Sürdürür
Tanımı: Açık, esnek, sağlam ve güvenli bir koç konumunu içselleştirerek müşteriyi tümüyle kapsayacak farkındalıkta ve anda kalır.	Tanımı: Müşteriyle tamamen bilinçli ve anda olarak bulunur; açık, esnek, sağlam ve özgüvenli bir tarz benimser.
5.01. Odaklı, gözlemci, empatik ve müşterinin ihtiyaçlarına cevap veren tarzını sürdürür.	5.01. Odaklı, gözlemci, empatik ve müşterinin ihtiyaçlarına cevap veren tarzını sürdürür.
5.02. Koçluk süreci boyunca merak gösterir.	5.02. Koçluk süreci boyunca merak gösterir.
N/A	5.03. Kendisi ve müşteri için anda ortaya çıkan durumlarla ilgili farkındalığını korur.
5.03. Müşteriyle anda ve odakta kalmak üzere duygularını yönetir.	5.04. Müşteriyle anda ve odakta kalmak üzere duygularını yönetir.
5.04. Koçluk süreci boyunca, müşterinin güçlü duyguları ile çalışırken kendine güvenir.	5.05. Koçluk süreci boyunca, müşterinin güçlü duyguları ile çalışırken güven sergiler.

5.05. Bilmeme durumunda çalışmaktan rahattır.	5.06. Bilmeme durumunda çalışmaktan rahattır.
5.06. Anlamlı sessizlik, duraklama ve yansıtmayı kullanarak müşterinin farkındalık yaşaması için alan açar.	5.07. Sessizlik , duraklama ve yansıtmayı kullanarak müşterinin farkındalık yaşaması için alan açar.
6. Etkin Dinler	6. Etkin Dinler
Tanımı: Müşterinin söylediklerine ve söylemediklerine odaklanarak, kendisini bütünsel olarak ifade etmesini destekleyerek dinler.	Tanımı: Müşterinin söylediklerine ve söylemediklerine odaklanarak, müşteri sistemlerinin bağlamında iletileni tam olarak anlayarak ve kendisini bütünsel olarak ifade etmesini destekleyerek dinler.
6.01. Müşterinin ifade ettiklerini daha iyi anlayabilmek için onun kimliğini, ekolojisini, deneyimlerini, değer ve inançlarını dikkate alır.	6.01. Müşterinin ifade ettiklerini daha iyi anlayabilmek için onun bağlamını , kimliğini, çevresini , deneyimlerini, değer lerini ve inançlarını dikkate alır.
6.02. Müşterinin ifade ettiklerini daha iyi anlamak ve açıklık sağlamak üzere müşteriye yansıtma veya özetleyerek geri besleme yapar.	6.02. Müşterinin ifade ediyor olduklarını daha iyi anlamak ve açıklık sağlamak üzere müşteriye yansıtma veya özetlemeler yapar.
6.03. Müşterinin anlattığının ardında daha fazlası olduğunda bunu fark eder ve araştırır.	6.03. Müşterinin anlattığının ardında daha fazlası olduğunda bunu fark eder ve araştırır.
6.04. Müşterinin duygularını, enerji değişimini, sözsüz ipuçlarını ve davranışlarını fark eder, kabul eder ve keşfeder.	6.04. Müşterinin duygularını, enerji değişimini, sözsüz ipuçlarını ve davranışlarını fark eder, kabul eder ve keşfeder.
6.05. Müşterinin kelimelerini, ses tonunu ve beden dilini bütünleştirerek tam olarak ne iletmek istediğini saptar.	6.05. Müşterinin kelimelerini, ses tonunu ve beden dilini bütünleştirerek müşterinin tam olarak ne iletiyor olduğunu saptar.
6.06. Müşterinin seanslar boyunca tema ve kalıplarını fark edecek şekilde davranış ve duygularındaki eğilimlerine dikkat gösterir.	6.06. Müşterinin görüşmeler boyunca tema ve kalıplarını fark edecek şekilde davranış ve duygularındaki eğilimlerine dikkat gösterir.

7. Farkındalık Yaratır	7. Farkındalık Yaratır
Tanımı: Güçlü sorular, anlamlı sessizlik, metaforlar ve benzetmeler kurma gibi araç ve yöntemleri kullanarak müşterinin iç görü ve farkındalık kazanmasını kolaylaştırır.	Tanımı: Güçlü sorular, sessizlik , metaforlar ve benzetmeler kurma gibi araç ve yöntemleri kullanarak müşterinin iç görü ve farkındalık kazanmasını kolaylaştırır.
7.01. Neyin daha yararlı olabileceğine karar verirken müşterinin deneyimini dikkate alır.	7.01. Neyin daha yararlı olabileceğine karar verirken müşterinin deneyimini dikkate alır.
7.02. Farkındalık ve iç görü uyandırmak amacıyla, gerektiğinde müşteriyi zorlar.	7.02. Farkındalık ve iç görü uyandırmak amacıyla, gerektiğinde müşteriye meydan okur.
7.03. Müşterinin düşünme biçimi, değerleri, ihtiyaçları, istekleri ve inançlarına ilişkin sorular sorar.	7.03. Müşterinin düşünme biçimi, değerleri, ihtiyaçları, istekleri ve inançlarına ilişkin sorular sorar.
7.04. Mevcut düşüncesinin ötesini keşfedebilmesine alan açmak amacıyla müşteriye sorular sorar.	7.04. Mevcut düşüncesinin ötesini keşfedebilmesine alan açmak amacıyla müşteriye sorular sorar.
7.05. Müşteriyi, o andaki deneyimini daha çok paylaşmaya davet eder.	7.05. Müşteriyi, o andaki deneyimini daha çok paylaşmaya davet eder.
7.06. Müşterinin gelişimini neyin zenginleştirdiğini fark eder.	7.06. Müşterinin gelişimini neyin zenginleştirdiğini fark eder.
7.07. Koçluk yaklaşımını müşterinin ihtiyacına göre uyarlar.	7.07. Koçluk yaklaşımını müşterinin ihtiyacına göre uyarlar.
7.08. Müşteriye, mevcut ve gelecekteki davranış, düşünce veya duygu kalıplarını tanımlaması için alan açar.	7.08. Müşteriye, mevcut ve gelecekteki davranış, düşünce veya duygu kalıplarını tanımlaması için alan açar.
7.09. Müşteriyi, ne yapmak istediği veya yapabileceği konusunda düşünmeye davet eder.	7.09. Müşteriyi, nasıl ilerleyebileceği , ne yapmak istediği veya yapabileceği konusunda düşünmeye davet eder.
7.10. Müşteriyi, farklı çerçeveden bakması ve yeni bakış açıları oluşturması için destekler.	7.10. Müşteriyi, farklı çerçeveden bakması ve yeni bakış açıları oluşturması için destekler.
7.11. Müşterinin yeni farkındalıklar oluşturma potansiyeline hizmet edecek şekilde, kendi gözlemlerini, öngörülerini ve duygularını, doğruluk iddia etmeksizin, paylaşır.	7.11. Müşterinin yeni içgörüler oluşturma potansiyeline hizmet edecek şekilde, kendi gözlemlerini, bilgisini ve duygularını, bağlanmadan , paylaşır.

8. Müşterinin Gelişimini Kolaylaştırır	8. Müşterinin Gelişimini Kolaylaştırır
Tanımı: Müşterinin farkındalıklarını ve iç görülerini eyleme geçirmesi yönünde müşteriyle iş birliği yapar. Tüm koçluk süreci boyunca müşterinin özerkliğini destekler.	Tanımı: Müşterinin farkındalıklarını ve iç görülerini eyleme geçirmesi yönünde müşteriyle iş birliği yapar. Tüm koçluk süreci boyunca müşterinin özerkliğini destekler.
8.01. Müşterinin yeni farkındalıklarını, iç görülerini veya öğrendiklerini, dünya görüşü ve davranışlarıyla bütünleştirmesi yönünde birlikte çalışır.	8.01. Müşterinin yeni farkındalıklarını, iç görülerini veya öğrendiklerini, dünya görüşü ve davranışlarıyla bütünleştirmesi yönünde birlikte çalışır.
8.02. Müşterinin hedeflerini ve eylem adımlarını, sorumluluk üstlenme ölçütlerini tasarlaması ve yeni öğrendikleriyle bütünleştirmesi için iş birliği yapar.	8.02. Müşterinin hedeflerini ve eylem adımlarını, sorumluluk üstlenme ölçütlerini tasarlaması ve yeni öğrendikleriyle bütünleştirmesi için iş birliği yapar.
8.03. Müşterinin hedefleri ve aksiyon adımlarını tasarlaması ve sorumluluk alması konularındaki özerkliğini kabul eder ve destekler.	8.03. Müşterinin hedefleri ve aksiyon adımlarını tasarlaması ve sorumluluk alması konularındaki özerkliğini kabul eder ve destekler.
8.04. Müşteriye, belirlediği eylem adımlarının oluşturacağı muhtemel sonuçları veya farkındalıkları düşünmesi yönünde destek verir.	8.04. Müşteriye, belirlediği eylem adımlarının oluşturacağı muhtemel sonuçları veya farkındalıkları düşünmesi yönünde destek verir.
8.05. Müşteriyi, sahip olduğu kaynaklar, destekler ve potansiyel engelleri dikkate alarak nasıl ilerleyeceğini düşünmeye davet eder.	8.05. Müşteriyi, sahip olduğu kaynaklar, destekler ve potansiyel engelleri dikkate alarak nasıl ilerleyeceğini düşünmeye davet eder.
8.06. Koçluk seansı içinde veya seanslar arasında öğrendiklerini ve öngörülerini özetlemek için müşteriyle iş birliği yapar.	8.06. Koçluk görüşmesi içinde veya görüşmeler arasında öğrendiklerini ve öngörülerini özetlemek için müşteriyle iş birliği yapar.
N/A	8.07. Koçluk süreci boyunca öğrenilenleri bütünleştirmek ve ilerlemeyi sürdürmek için müşteriyle iş birliği yapar.
8.07. Müşterinin gelişimini ve başarılarını kutlar.	8.08. Müşterinin gelişimini ve başarılarını fark eder ve takdir eder.

8.08. Seansı kapatmak için müşteri ile iş birliği yapar.	8.09. Görüşmeyi kapatmak için müşteri ile iş birliği yapar.
--	---

EMPOWERING THE WORLD THROUGH

COACHING.

