

PCC Asgari Beceri Gereklilikleri

(PCC Minimum Skills Requirements)

PCC Asgari Beceri Gereklilikleri'nin amacı, PCC düzeyinde yetkinlik göstermek için gereken temel becerileri ana hatlarıyla belirtmektir. Belge, ICF Temel Yetkinliklerini takip eder ve her yetkinlikte şu bölümlerle karşılaşacaksınız: Temel Beceriler, ICF Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar ve ICF Standartlarıyla Uyumsuz Davranışlar.

- Temel Beceriler (Key Skills):** Bunlar ICF Temel Yetkinliklerine dayanır ve her bir yetkinlik alanı için geçerli olan, tüm unvan seviyelerinde uygulanabilir temel koçluk yeteneklerini temsil eder.
- ICF Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar (Behaviors Consistent With ICF Standards):** Bu bölümler, koçların PCC düzeyinde etkili koçluk uygulamasını yansıtan, sergilemeleri gereken gözlemlenebilir eylemleri tanımlar.
- ICF Standartlarıyla Uyumsuz Davranışlar (Behaviors Inconsistent With ICF Standards):** Bu listeler, koçluk sürecini bozabilecek veya koçluk deneyiminin kalitesini düşürebilecek ve PCC düzeyinde beklenen koçluk becerileri standartlarını karşılamayan eylemleri işaret eder. Bunlar, koçun gelişimini ve ICF'in profesyonel standartlarıyla uyumunu desteklemek amacıyla eklenmiştir.

İpucu: Daha derin bir anlayış için PCC Asgari Beceri Gereklilikleri'ni ICF Temel Yetkinlikleri ile yan yana karşılaştırın; bunları yan yana görmek, nasıl hizalandıklarına dair değerli içgörüler sağlayacak ve koçluk uygulamanızı yükseltmenize yardımcı olacaktır.

Yetkinlik 1: Etik Kuralları Uygular

Tüm koçluk seviyeleri için ICF Etik Kurallarına ve uygulamalarına aşinalık gereklidir. Herhangi bir seviyede ICF unvanı almak için etik koçluk uygulamasına dair güçlü bir anlayış sergilemelisiniz.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar

- ICF Etik Kuralları konusunda güçlü bir anlayış ve uyum sergilemek.
- Tutarlı bir şekilde koç rolünde kalarak, bir koçluk görüşmesini nasıl yapılandıracağına ve geleceğe ve mevcut konulara nasıl odaklanacağına dair bilgi sergilemek.
- Müşterinin kendi içgörülerini kolaylaştırmak için güven, anda olma, etkin dinleme ve farkındalık yaratma gibi temel koçluk becerilerini kullanmak.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumsuz Davranışlar

- Koç, ICF Etik Kuralları'nı açıkça ihlal etmektedir.
- Koçun odağı, öncelikli olarak müşteriye ne yapacağını veya nasıl yapacağını söylemektir (danışmanlık modu).
- Veya görüşme öncelikli olarak geçmişe, özellikle de duygusal geçmişe dayanmaktadır (terapi modu).
- Koç, görüşme boyunca öncelikli olarak tavsiye verir veya müşteriye ne yapması gerektiğini söyler.

Yetkinlik 2: Koçluk Zihin Yapısını İçselleştirir

Koçluk zihin yapısını içselleştirmek —açık, meraklı, esnek ve müşteri merkezli bir zihin yapısı— sürekli devam eden kişisel ve profesyonel öğrenmeyi ve bir koç olarak gelişimi gerektiren bir süreçtir. Bu unsurlar, bir koçun profesyonel yolculuğu boyunca gerçekleşir ve tek bir an içinde tam olarak yakalanması mümkün olmaz. Bu yetkinliğe dair anlayışınız öncelikli olarak ICF Unvanlama Sınavı'nda değerlendirilir. Ancak, bu yetkinliğin belirli unsurları, bir koçluk görüşmesinde diğer yetkinliklerin sergilenmesi yoluyla yansıtılabilir. Bu belirli davranışlar aşağıdaki PCC Kriterleri (Markers) aracılığıyla ifade edilir ve değerlendirilir:

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar

(Not: Bu maddeler, onaylı Türkçe belgedeki ilgili kriterlerin birebir karşılığıdır.)

- Koç, koçluk süreci içinde, müşterinin kendine has yeteneklerini, iç görülerini ve çalışmalarını kabul eder ve saygı gösterir. (Kriter 4.1)

- Koç, müşterinin duygularını, algılarını, inançlarını ve önerilerini ifade etmesini kabul eder ve destekler. (Kriter 4.3)
- Koç, müşteriye koçun katkılarına istediği şekilde cevap vermeye davet ederek iş birliği yapar ve müşterinin cevaplarını kabul eder. (Kriter 4.4)
- Koç, müşterinin bütünsel kişiliğine göre hareket eder (kim – the who). (Kriter 5.1)
- Koç, müşterinin bu görüşme boyunca neyi başarmak istediğine göre hareket eder (ne – the what). (Kriter 5.2)
- Koç, müşterinin bu görüşmede ne olacağını seçmesini destekleyerek iş birliği yapar. (Kriter 5.3)
- Koç, müşteri ile ilgili daha çok şey bilmek için merak gösterir. (Kriter 5.4)
- Koç, sorularını ve gözlemlerini, müşterinin kim olduğu ve müşterinin durumu hakkında öğrendiklerini kullanarak özelleştirir. (Kriter 6.1)
- Koç, müşterinin mevcut anda kendisini ve dünyasını nasıl algıladığını araştırır ve ilgili sorular sorar. (Kriter 6.5)
- Koç, müşterinin mevcut düşünme biçimi, hisleri, değerleri, ihtiyaçları, istekleri, inançları veya davranışları ile ilgili sorular sorar. (Kriter 7.1)
- Koç, – doğruluk iddiası olmaksızın tarafsız, yargısız bir şekilde– gözlemlerini, sezgilerini, yorumlarını, düşüncelerini veya duygularını paylaşır ve müşteriye sözel veya tonal olarak (vurgular, jestler ve mimiklerle) keşfetmeye davet eder. (Kriter 7.2)

Yetkinlik 3: Anlaşmaları Oluşturur ve Sürdürür

Temel Beceriler

Yetkinlik 3: Anlaşmaları Oluşturur ve Sürdürür için tüm seviyelerdeki temel koçluk becerileri şunlardır:

- Koç, görüşme için bir anlaşmayı müşteri ile birlikte oluşturur.
- Koç, anlaşmanın bileşenlerini tanımlamak için müşteri ile iş birliği yapar.
- Müşteri aksini belirtmedikçe, koç müşterinin arzu ettiği sonuca doğru ilerlemeyi sürdürür.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar

Yetkinlik 3 kapsamında PCC seviyesinde sergilenen koçluk becerileri aşağıdaki davranış ifadelerinde özetlenmiştir:

- Koç, müşterinin bu görüşmede neyi başarmak istediğini tanımlaması için müşteri ile iş birliği yapar.
- Koç, müşterinin bu görüşmede elde etmek istediği sonuç veya sonuçlar için başarı ölçütlerini tanımlamasını destekler.
- Koç, konu veya durumun müşteri için neyin önemli olduğunu veya ne anlama geldiğini keşfeder.
- Koç, müşterinin başarmak istediklerine odaklanmaya devam eder.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumsuz Davranışlar

- Koç, müşterinin bu görüşme için neyi başarmak istediğini ya da arzu edilen sonucun müşterinin yaşamına nasıl katkıda bulunacağını belirlemesine destek olmaz.
- Koç, bu görüşme için gündemi ya da odağı oluşturmak üzere müşteri ile iş birliği yapmak yerine, kendi varsayımları veya fikirlerine dayanarak konuyu veya odağı tek başına belirler.
- Koç, arzu edilen sonucu netleştirmeden veya doğrulamadan ilerler ve bunun yerine müşteriyle görüşme boyunca keşfetmek istediği hakkında konuşur.
- Koç, görüşme boyunca konuda veya gündeme dikkatli kalarak müşterinin amaçladığı sonuca ulaşmasına destek olmaz.

Yetkinlik 4: İtimat ve Güven Oluşturur

Temel Beceriler

Yetkinlik 4: İtimat ve Güven Oluşturur için tüm seviyelerdeki temel koçluk becerileri şunlardır:

- Koç, müşterinin özgürce paylaşım yapmasını teşvik eden güvenli ve destekleyici bir ortam yaratmak için müşteri ile iş birliği yapar.

- Koç, müşterinin kendine özgü düşünme/işleme ve yaratma yollarına güvenir ve saygı gösterir.
- Koç, karşılıklı itimat ve güveni güçlendirmek için açık ve şeffaf davranır.
- Koç, müşterinin koçluk sürecindeki kendine özgü katkılarını kabul eder.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar

Yetkinlik 4 kapsamında PCC seviyesinde sergilenen koçluk becerileri aşağıdaki davranış ifadelerinde özetlenmiştir:

- Koç, koçluk süreci içinde, müşterinin kendine has yeteneklerini, iç görülerini ve çalışmalarını kabul eder ve saygı gösterir.
- Koç, koçluk sürecine veya görüşmeye destek sağlamak için müşterinin kişiliği, algıları veya konuşma tarzı hakkında ayarlamalar yapar.
- Koç, müşterinin duygularını, algılarını, inançlarını ve önerilerini ifade etmesini kabul eder ve destekler.
- Koç, müşteriye koçun katkılarına istediği şekilde cevap vermeye davet ederek iş birliği yapar ve müşterinin cevaplarını kabul eder.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumsuz Davranışlar

- Koç, müşterinin kendine has iletişim tarzına ve düşünme/işleme yollarına farkındalık göstermez.
- Koç, müşterinin bakış açısını, algılarını veya duygularını kabul etmez.
- Koç, müşteriye, koçun katkılarına istediği şekilde cevap verme özgürlüğü olmadan durum hakkında koçun bakış açısını kabul etmeye yöneltir.

Yetkinlik 5: Koç Konumunu Sürdürür

Temel Beceriler

Yetkinlik 5: Koç Konumunu Sürdürür için tüm seviyelerdeki temel koçluk becerileri şunlardır:

- Koç, yeni bilgi veya içgörülerle çalışmak konusunda rahat hisseder.
- Koç, müşterinin duyguları ve düşüncelerinden tetiklenmeden açık kalır.
- Koç, müşterinin düşünmesi, hissetmesi ve keşfetmesi için bilinçli olarak alan açar.
- Koç, müşteriye yönetmeye veya yönlendirmeye çalışmadan müşteri ile iş birliği yapar.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar

Yetkinlik 5 kapsamında PCC seviyesinde sergilenen koçluk becerileri aşağıdaki davranış ifadelerinde özetlenmiştir:

- Koç, müşterinin bütünsel kişiliğine göre hareket eder (kim – the who).
- Koç, müşterinin bu görüşme boyunca neyi başarmak istediğine göre hareket eder (ne – the what).
- Koç, müşterinin bu görüşmede ne olacağını seçmesini destekleyerek iş birliği yapar.
- Koç, müşteri ile ilgili daha çok şey bilmek için merak gösterir.
- Koç, güçlü bir duygu sergileme veya kendisi hakkında bilgi paylaşma ihtiyacı hissetmeden veya tetiklenmeden müşteri ile ortaklığını sürdürür.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumsuz Davranışlar

- Koç, müşterinin durumu, düşünceleri, duyguları veya koçluğun yönü hakkında kendi varsayımlarına dayanarak koçluk yapar.
- Koç, müşteriye yönetmeye veya yönlendirmeye çalışır.
- Koç, müşterinin durumu veya müşteri tarafından ifade edilen duygular karşısında tetiklenmiş görünür.

Yetkinlik 6: Etkin Dinler

Temel Beceriler

Yetkinlik 6: Etkin Dinler için tüm seviyelerdeki temel koçluk becerileri şunlardır:

- Koç, müşterinin ne söylediğini ve söylemediğini, bağlamı ve müşterinin sistemlerini anlamak için dinler.

- Koç, müşterinin ifade ettiklerini sorgularken veya araştırırken müşterinin kullandığı kelimeleri veya kavramları entegre eder.
- Koç, müşterinin duygularını, enerjisini, sözel olmayan ipuçlarını ve diğer davranışlarını fark eder ve ortaya çıkmalarına davet eder.
- Koç, anlayışını doğrulamak ve netleştirmek için müşterinin iletişim içeriğini geri yansıtır.
- Koç, müşterinin deneyimine önceki varsayımlar olmadan yaklaşır ve müşterinin yanıtını kabul eder.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar

Yetkinlik 6 kapsamında PCC seviyesinde sergilenen koçluk becerileri aşağıdaki davranış ifadelerinde özetlenmiştir:

- Koç, sorularını ve gözlemlerini, müşterinin kim olduğu ve müşterinin durumu hakkında öğrendiklerini kullanarak özelleştirir.
- Koç, müşterinin kullandığı kelimeleri araştırır veya keşfeder.
- Koç, müşterinin duygularını araştırır veya kabul eder.
- Koç, müşterinin enerjisindeki, duygularındaki veya ses tonundaki değişimleri fark eder ve keşfeder.
- Koç, müşterinin mevcut anda kendisini ve dünyasını nasıl algıladığını araştırır ve ilgili sorular sorar.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumsuz Davranışlar

- Koç, müşterinin kullandığı kelimeleri veya kavramları sorularına veya gözlemlerine entegre etmez.
- Koç, müşterinin söylediklerini (sözlerini), müşterinin nasıl söylediğini (ses tonunu) veya beden dilini fark etmez veya yanıt vermez.
- Koç, anlayışını doğrulamak için müşterinin iletişim içeriğini geri yansıtmaz.

Yetkinlik 7: Farkındalık Yaratır

Temel Beceriler

Yetkinlik 7: Farkındalık Yaratır için tüm seviyelerdeki temel koçluk becerileri şunlardır:

- Koç, müşterinin kendisi ve durumu hakkında içgörü kazanmasını desteklemek için sorular, gözlemler, sessizlik ve diğer teknikleri kullanır.
- Koç, kişisel tepkilerini — yorum veya sezgi gibi — bağlılık veya yönlendirme olmaksızın, müşterinin içgörü veya öğrenmesini destekleyebilecek şekillerde paylaşır.
- Koç, müşterinin duygularını, ihtiyaçlarını, altta yatan inançlarını ve düşünme, yaratma ve öğrenme yollarını keşfeder.
- Koç, müşteriye mevcut ve gelecekteki düşünme, davranış veya duygularını etkileyen unsurları belirlemeye davet eder.
- Koç, yaklaşımını müşterinin ihtiyaçlarına ve tarzına göre uyarlar.
- Koç, müşterinin tam olarak yanıt verebilmesi için bilinçli olarak alan açar.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar

Yetkinlik 7 kapsamında PCC seviyesinde sergilenen koçluk becerileri aşağıdaki davranış ifadelerinde özetlenmiştir:

- Koç, müşterinin mevcut düşünme biçimi, hisleri, değerleri, ihtiyaçları, istekleri, inançları veya davranışları ile ilgili sorular sorar.
- Koç, müşterinin mevcut bakış açısının ve düşünme kalıplarının ötesinde, kendi hakkında (kim olduğu hakkında) yeni veya genişletilmiş düşünce veya duygu yolları (şekilleri, kalıpları) keşfedebilmesine yardımcı olmak için sorular sorar (kim – the who).
- Koç, müşterinin mevcut düşüncesinin veya duygusunun ötesinde, kendi durumu hakkında yeni veya genişletilmiş düşünce veya duygu yolları (şekilleri, kalıpları) keşfedebilmesine yardımcı olmak için sorular sorar (ne – the what).
- Koç, müşterinin mevcut düşünce, duygu ve davranışının ötesini keşfederek arzu ettiği sonuca doğru ilerlemesine yardımcı olacak sorular sorar.

- Koç, – doğruluk iddiası olmaksızın tarafsız, yargısız bir şekilde– gözlemlerini, sezgilerini, yorumlarını, düşüncelerini veya duygularını paylaşır ve müşteriye sözel veya tonal olarak (vurgular, jestler ve mimiklerle) keşfetmeye davet eder.
- Koç, müşterinin düşünmesine, hissetmesine ve derin düşünmesine izin veren bir ortam yaratacak şekilde, her seferinde bir soru olmak üzere, net, direk ve tercihen açık uçlu sorular sorar.
- Koç, olabildiğince açık ve net ifadeler kullanır.
- Koç, konuşmanın çoğunluğunu müşterinin yapmasına izin verir.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumsuz Davranışlar

- Koç, müşterinin kendi düşüncelerini, duygularını, değerlerini, ihtiyaçlarını, isteklerini, inançlarını veya davranışlarını keşfetmesine veya yeniden teyit etmesine izin veren açık uçlu sorular sormaz.
- Koç, müşterinin kendi düşünme, hissetme veya algılama biçimi yerine, müşteriye koçun bakış açısına yönlendiren sorular sorar.
- Koç, müşteri veya durumu hakkındaki bilgisini göstermeye odaklanmış görünür ve müşteriye danışmadan kesin gözlemler sunar.
- Koç, müşterinin özgürce yanıt vermesine izin vermeden müşterinin durumuna ilişkin algılarını paylaşır. Bu, müşterinin koçun bakış açısına katılmama (itiraz etme) iznini de içerir.
- Koçun konuşma tarzı aşırı kelime kalabalığı içerir, karmaşıktır veya müşteri için kafa karıştırıcıdır.
- Koç, sorulara veya gözlemlere yanıt vermesi için müşteriye yeterli alan bırakmaz.

Yetkinlik 8: Müşterinin Gelişimini Kolaylaştırır

Temel Beceriler

Yetkinlik 8: Müşterinin Gelişimini Kolaylaştırır için tüm seviyelerdeki temel koçluk becerileri şunlardır:

- Koç, görüşme ilerlemesini ve öğrenimini keşfetmek için müşteri ile iş birliği yapar.
- Koç, yeni farkındalığı dünya görüşüne ve davranışlarına nasıl entegre edeceğini değerlendirmesi konusunda müşteriye destekler.
- Koç, yeni öğrenimi yansıtan eylemleri tasarlamak için müşteri ile iş birliği yapar.
- Koç, tasarlanan eylemleri takip etmek için neye ihtiyaç duyduğunu belirlemesi konusunda müşteriye destekler.
- Koç, görüşmeyi sonlandırmak için müşteri ile iş birliği yapar.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumlu Davranışlar

Yetkinlik 8 kapsamında PCC seviyesinde sergilenen koçluk becerileri aşağıdaki davranış ifadelerinde özetlenmiştir:

- Koç, müşterinin bu görüşmede başarmak istediklerine yönelik olarak, müşteriye ilerlemeyi keşfetmeye davet eder veya olanak sağlar.
- Koç, müşteriye bu görüşmede kendisiyle (ve/veya dönüşmeye çalıştığı ideal benliğiyle) ilgili neler öğrendiğini ifade etmeye veya keşfetmeye davet eder (kim – the who).
- Koç, müşteriye bu görüşmede durumuyla (ve/veya dönüşmeye çalıştığı ideal durumuyla) ilgili neler öğrendiğini ifade etmeye veya keşfetmeye davet eder (ne – the what).
- Koç, müşteriye bu görüşmede öğrendiği yeni şeyleri nasıl kullanacağını düşünmeye ve değerlendirmeye davet eder.
- Koç, görüşme sonrası düşünüleceklerin, yaşantısına yansımalarının ve eylemlerin tasarımını yapmak üzere müşteri ile iş birliği yapar.
- Koç, kaynaklar, destekler ve potansiyel engelleri de kapsayacak şekilde, müşterinin nasıl ilerleyeceğini belirlemek üzere müşteri ile iş birliği yapar.
- Koç, kendisi için en uygun hesap verebilirlik yöntemini tasarlama konusunda müşteri ile iş birliği yapar.
- Koç, müşterinin ilerlemesini ve öğrendiklerini kutlar, takdir eder.
- Koç, görüşmenin nasıl sonlandırılmasını tercih ettiğini belirlemek üzere müşteri ile iş birliği yapar.

ICF Koçluk Standartlarıyla Uyumsuz Davranışlar

- Koç, müşteriye görüşmedeki ilerlemesini, öğrenimini veya görüşmeden sonra yeni içgörülerini nasıl uygulayacağını belirlemesi konusunda desteklemez.
- Koç, müşterinin girdisini sormadan veya davet etmeden, müşterinin görüşme sonucuna (sonuçlarına) veya başarı ölçütüne (ölçütlerine) yönelik kaydettiği ilerlemeyi kendisi ifade eder.
- Koç, müşterinin kendi eylemlerini tasarlamasına izin vermek yerine, müşteriye koç tarafından öngörülen belirli eylemleri gerçekleştirmeye yönlendirir.
- Koç, müşterinin eylem planını takip etmesine yardımcı olacak eylemleri tasarlamasını destekleyen takip soruları sormaz.
- Koç, gördüklerine ve duyduklarına dayanarak müşterinin gelişimini doğrudan takdir etmek yerine, müşteriden kabul edilmesi (takdir edilmesi) gerektiğine inandığı büyüme ve değişimi tanımlamasını ister.
- Koç, görüşmeyi sonlandırma zamanlamasını veya yöntemini kendisi seçer.

© International Coaching Federation. Tüm hakları saklıdır.

Bu belge **Mentor Coaching AI** tarafından eğitim amaçlı Türkçe'ye çevrilmiştir.

Resmi ICF standartları için: coachingfederation.org

© 2025 Mentor Coaching AI | mentorcoaching.ai