

CERTIFICAT CLEAN PROCESSES

NIVEAU 1 – FACILITATEUR

La Directrice d'Innovative Pathways certifie que

Didier Oury

- a validé l'acquisition des compétences enseignées pendant les 6 modules de formation Clean Cycle en 2020-2021
- a démontré sa capacité à travailler avec un client d'une manière Clean en employant les deux processus :
 - Clean Language et Clean Space
 - est apte à pratiquer cette approche

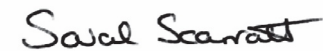
Fait à la Bouvetière, le 26 avril, 2021



Jennifer DE GANDT
*Directrice d'Innovative Pathways,
Précurseur de ce travail en France
Collaboratrice de David Grove*



Sophie de Bryas
*Formatrice certifiée en Clean,
Membre du Ecole Française du Clean Language
Collaboratrice de David Grove*



Sarah Scarratt
*Facilitatrice et formatrice certifiée en
modélisation systémique et symbolique*

Certificat n° 2021-N-08

Cette certification valide l'acquisition des compétences enseignées et reconnaît que le coach est apte à pratiquer cette approche.

La maîtrise du CLEAN sera acquise grâce aux entraînements répétitifs et la supervision.

Compétences clés :

- Usage de CLEAN LANGUAGE – les 9 questions de base et quelques questions spécialisées.
 - Usage du langage du client avec des QUESTIONS CLEAN afin de faire émerger les informations pertinentes aux résultats désirés par le client.
 - Accompagnement du client avec une voix adaptée au vécu du client pendant la séance de coaching.
 - Manifestation d'une conscience du corps et son inclusion dans le champ de travail d'une séance.
 - Déploiement de la technique CLEAN SPACE afin de spatialiser le système sous question du client.
 - Capacité à travailler avec un réseau d'information du client ou de choisir d'approfondir un aspect du système du client.
 - Maintenir une présence bienveillante et rigoureuse dans le choix d'employer la question itérative (Puissance Six – l'Emergence Cognitive).
 - Créer et maintenir un cadre de sécurité pour que le client soit libre d'explorer son propre «matériel» d'une manière psycho-dynamique.
 - Suite à une écoute peaufinée, reconnaître la valeur ajoutée d'une technique ou une autre en fonction de ce qu'il se passe pour le client.
 - Prendre une erreur de choix comme un feedback du système et essayer une autre approche.
-