



QUESTIOLOGIE

LA BONNE QUESTION AU BON MOMENT

Praticien en Questiologie

Descriptif du programme de formation



« Pour obtenir des réponses utiles, pour vous, pour les autres et pour notre avenir, il faudra probablement oser les questions qui n'ont pas encore été posées. »

Frédéric Falisse

Questiologie, définition ?

La Questiologie est une discipline, inédite, structurée et concrète pour « poser la bonne question au bon moment » qui propose :

- Des grilles de lecture linguistiques et sémantiques, fondamentales et pourtant simples d'application (si, si c'est possible et heureusement !), pour analyser un dialogue et identifier la question la plus adéquate ;
- Une technique astucieuse pour créer, multiplier les bonnes questions en fonction de l'interlocuteur, de la situation et de l'objectif.

Très concrètement, la Questiologie s'articule autour de la formule suivante :

$$\left(\begin{array}{l} \text{Ouvertes} \\ \& \\ \text{Fermées} \end{array} * \text{Inductives} * \text{Pourquoi} * \text{Locus} * \text{Geste mental} \right) \text{Objet} = \infty$$

Maîtriser chacun de ces critères, les calibrer consciemment génère des marges de manœuvre supplémentaires. Les combiner adroitement construit un questionnement pertinent. Ces deux compétences se révèlent utiles dans de nombreux domaines : développement personnel, accompagnement, créativité. Elles permettent de gagner en agilité dans la communication et les relations de la vie professionnelle comme personnelle.

**« Successful people ask better questions,
and as a result, they get better answers. »**

Tony Robbins.

Questiologie, pour qui ?

Toutes les personnes faisant usage quotidiennement des questions et qui, conscientes que les questions sont au cœur de toute communication, gagneraient à disposer d'une méthode rigoureuse, pragmatique et opérationnelle quelque soit la situation et l'interlocuteur.

Pas de prérequis spécifiques nécessaires pour débiter ce programme de formation si ce n'est un intérêt pour les enjeux de communication et, en particulier, pour les questions percutantes.

« Qui peut se satisfaire des seules réponses dont il dispose déjà ? »

Frédéric Falisse

Questiologie, résultats ?

Une aptitude accrue à faire émerger des solutions nouvelles tout en consolidant la qualité de la relation, l'implication et la participation de vos interlocuteurs.

Une aisance de communication vous conférant plus d'assurance, de pertinence et d'influence, boostant vos capacités à emmener et faire évoluer la situation.

« Il m'a fallu longtemps pour comprendre qu'avant de se risquer à parler, il fallait rendre les autres capables d'entendre. »

Boris Cyrulnik.

Un programme de formation en deux niveaux

Ce programme de formation se compose de deux niveaux, Technicien et Praticien, chacun de 2 jours ½. Ils peuvent être suivis séparément ou en un seul séminaire de 5 jours pendant l'été. Dans tous les cas, l'inscription s'établit pour l'ensemble du programme de formation pour un total de 5 jours en présentiel, afin de devenir Praticien en Questiologie.

NIVEAU TECHNICIEN : LE QUESTIONNEMENT STRATEGIQUE

Ajuster les questions en fonction de l'interlocuteur, de la situation et de l'objectif.

Niveau Technicien : objectifs ?

L'accent pendant ce premier niveau est mis sur la maîtrise des grilles de lecture d'un dialogue pour :

- En priorité, développer un questionnement stratégique en fonction de l'interlocuteur, afin d'augmenter l'impact et l'enchaînement de vos questions ;
- Par conséquent, affiner votre qualité d'écoute, plus pertinente et orientée « solution » ;
- Élargir l'éventail de vos questions, les varier et les ajuster à propos, en fonction des objectifs ;
- Et finalement, piloter un dialogue productif en alternant questions et arguments.

Très concrètement, vous serez capable de :

- Choisir adéquatement de poser une question ouverte ou fermée, de les analyser avant d'y répondre ;
- Calibrer l'induction pour renforcer votre leadership ;
- Choisir des alternatives au « pourquoi » plus puissantes pour impliquer votre interlocuteur et ne plus vous justifier ;
- Adapter votre style de questionnement en fonction de votre interlocuteur pour consolider la relation et gagner en marges de manœuvre ;
- Faire émerger des idées nouvelles, des perspectives inédites ou des solutions différentiantes ;
- Débugger un dialogue bloqué.

Compétences développées ?

- Développement personnel :
 - Comprendre son propre mode de communication, découvrir ses points forts et potentiels ;
 - Renforcer son affirmation de soi, développer son assertivité ;
 - Augmenter l'impact de sa communication.
- Leadership :
 - S'adapter au style de communication d'un interlocuteur et l'impliquer ;
 - Fédérer et mobiliser en catalysant la confiance individuelle et collective ;
 - Guider par des questions plutôt que d'imposer par des arguments.
- Encadrement, management :
 - Faire émerger, initier et animer les complémentarités (coopération) ;
 - Débugger les dialogues bloqués.
- Accompagnement, coaching :
 - Motiver : passer de la réflexion à l'action ;
 - Développer les personnalités, booster les potentiels, révéler les talents ;
 - Générer des idées, innover.

Programme du niveau Technicien – 2 jours et demi

Le séminaire du niveau Technicien se concentre sur les grilles de lecture pour un questionnement stratégique plus puissant :

1. Les questions : qualités, utilités et freins.
 - Enjeux liés aux questions
 - Vulnérabilité et créativité : tout est question d'équilibre
 - Éthique et maîtrise des questions
2. Questions ouvertes, fermées ou alternatives.
 - Sens, atouts et risques de chaque type
 - Caractéristique et grammaire de chaque type
 - Transformation des questions fermées en ouvertes : techniques et astuces

3. Les questions inductives.
 - Définition et constructions des questions inductives
 - Génération de questions inductives au départ de questions fermées
 - Calibration de l'induction en fonction de l'objectif
 - Puissance et enjeux éthiques
4. Les alternatives au « pourquoi ».
 - Pourquoi, impacts et conséquences
 - Gestion des « pourquoi » : de la justification à la motivation
 - Alternatives au « pourquoi », et bénéfices
 - Transformation des « pourquoi » en questions mobilisatrices
5. Les 4 Locus[®]
 - Définition, notions de posture et d'invitation
 - Générer les questions en fonction du Locus[®] de son interlocuteur.
 - Les Locus[®] pour consolider une relation
 - Formuler et multiplier ses questions grâce aux Locus[®]
 - Choix des Locus : le questionnement stratégique
 - Les Locus pour déboguer un dialogue bloqué
6. Introduction aux Gestes Mentaux[®]*
 - Gestes Mentaux et fonctionnement du cerveau
 - Test de l'impact des Gestes Mentaux[®] en fonction des Locus[®]

* Les gestes mentaux s'acquièrent au cours de la formation Maître praticien qui se consacre à la construction, à proprement parler, des questions créatives, inédites et adaptées à son interlocuteur.

NIVEAU PRATICIEN : LE QUESTIONNEMENT GENERATIF

Développer un « savoir-être » de questionneur, génératif de réponses inédites aussi étonnantes qu'enrichissantes.

Niveau Praticien : objectifs ?

Alors que le premier niveau Technicien s'attachait à développer un « savoir » et un « savoir-faire » autour du questionnement stratégique, ce second séminaire se concentre sur le développement du « savoir-être » pour créer « un espace génératif » dans lequel des réponses inédites et plus riches deviennent possibles.

Concrètement, vous serez capable de :

- Vous centrer tout en restant connecté ;
- « Habiter le silence » pour laisser émerger ce qui a vraiment besoin de se dire ;
- « Déployer votre présence », plus intensément, pour densifier le dialogue : moins de réponses mais plus authentiques et engagées ;
- « Valoriser », c'est à dire « donner plus de valeur » à votre interlocuteur, à ce qu'il vit et dit, tout en l'accompagnant vers de nouvelles perspectives ;
- « Ralentir le cerveau » pour lui redonner ses pleines capacités à trouver un sens différent, des idées originales ou une motivation nouvelle.

Compétences développées ?

- Développement personnel :
 - Connaître et renforcer « votre zone d'excellence » pour recourir à cet « état de ressourcement » même dans une situation à forts enjeux.
 - Rester connecté à soi pour mieux se connecter à l'autre et lui servir de levier de croissance.
 - Savoir comment être là, présent, plus intensément.
- Leadership, encadrement :
 - Oser plus d'authenticité pour libérer celles des autres.
 - Déployer votre autorité par une écoute aussi bienveillante qu'exigeante.
 - Inspirer les changements en équilibrant confrontation et considération.
- Accompagnement, coaching :
 - Instaurer une « bulle de confiance » où tout peut se dire, un « espace génératif » où tout (re)devient possible.
 - Maîtriser et mettre en place une écoute active, accueillante et stimulante.
 - Par votre présence, considérer pleinement votre interlocuteur pour qu'il puisse se considérer, lui-même, apte à changer.
 - Maîtriser le processus pour laisser libre le contenu.

« Être utile à soi, aux autres, au monde. »
Devise d'Adéo selon son CEO, Philippe Zimmermann

Programme du niveau Praticien – 2 jours et demi

Le déploiement de ces savoir-être passe par la compréhension, l'application et la maîtrise des notions suivantes :

1. Définir et développer sa « Zone d'Excellence » pour y recourir en situations engageantes.
2. Renforcer les acquis du niveau Technicien : affiner la stratégie de questionnement en fonction de l'interlocuteur, de la situation et de l'objectif.
3. Apprivoiser les niveaux logiques de R. Dilts pour soigner son empreinte relationnelle.
4. Maîtriser le sens spécifique de chaque temps de conjugaison pour construire l'avenir par des rencontres qui comptent ou en aidant un interlocuteur à dépasser son erreur.
5. Transformer une difficulté en un questionnement utile et productif.
6. Trouver la vraie question sous-jacente d'un problème et l'exprimer sous la forme d'une quête.
7. Écoute active : définition pragmatique, conditions de succès et mise en œuvre.
8. Locus® et profil : différences et agilité dans un dialogue.
9. Dilemme : définition et méthode pour le dépasser grâce aux Locus®
10. Questions tout terrain pour un coaching 4x4.
11. Objectif et intention : définitions, différences et utilités spécifiques
12. Considération : comment éviter les limites de la reformulation ?

Les plus de la formation ?

“Apprendre par la pratique” est la façon la plus efficace d’intégrer de nouvelles techniques. Aussi, cette formation alterne des apports théoriques brefs pour dédier un maximum de temps à la pratique. Par ailleurs, la formation s’appuie sur les cas concrets proposés par les participants. Ce qui a pour double effet de leur apporter des solutions réellement intéressantes et de mettre à jour les conditions effectives de succès de ces techniques.

La formation est à la fois intense, vivante et rapidement transformante.

Elle favorise un développement personnel au service du développement des autres :
« grandir pour faire progresser ».

« Soyez le changement que vous voulez voir dans le monde. »
Ghandi

Contribution ?

Entre les deux séminaires de la formation, chaque participant est amené à partager trois contenus (sous un format à sa convenance : fichier vidéo, audio, article, etc...) qui mettent en évidence l’utilisation de la Questiologie sur un dialogue. Ce partage répond à un double objectif : s’exercer entre les deux séminaires en utilisant les nouvelles grilles d’analyses acquises, et contribuer à la collecte des ressources qui alimentent les recherches sur la Questiologie.

Déontologie ?

Disposer de meilleures questions au bon moment dote les participants d’un réel outil de communication et d’influence. Tout au long des séminaires, les conditions de bonne exécution et d’une éthique respectueuse sont scrupuleusement mises en place et consolidées.

Approfondissement ?

Poser de meilleures questions requiert de passer de questions réflexes à des questions choisies, consciemment, en fonction d’un contexte. Ce n’est pas si simple.

« On ne se débarrasse pas d’une habitude en la flanquant par la fenêtre ; il faut lui faire descendre l’escalier marche par marche. »
Mark Twain

C’est pourquoi, en plus de l’abonnement gratuit aux Questions Inspirantes, nous donnerons aux participants un « carnet d’entraînements » pour garder un niveau suffisant de vigilance pendant 6 semaines. Afin d’acquérir petit à petit, par une pratique régulière, de nouveaux réflexes de communication autour des questions, entre les deux séminaires de la formation.

Expertise du formateur ?

Les séminaires de la formation sont assurés par Frédéric Falisse, concepteur et développeur de la Questiologie.

Humaniste curieux, Frédéric s'est formé dans divers domaines : chimie, didactique des mathématiques, marketing stratégique, management, PNL et Systémique. Il a exercé comme enseignant et formateur pendant 11 ans. Créateur d'entreprises, il intègre en 2003 de grands groupes internationaux comme directeur ventes et marketing. Depuis 2010, il les accompagne sur des enjeux stratégiques et par le coaching de leurs cadres et dirigeants. En parallèle, il crée et développe la Questiologie qu'il propose au travers de formations et de conférences en entreprises, en écoles de commerces (ESSEC, HEC, Web School Factory), et pour les particuliers souhaitant se former de manière individuelle en inter-entreprises.

Dédié à la communication et au développement de l'humain, c'est au cours de cette carrière multifacette que Frédéric constate la nécessité et la puissance de meilleures questions. Passionné de linguistique, il collecte méthodiquement ces « bonnes » questions – plus de 4 000 à ce jour – identifie les clés d'efficacité et crée la Questiologie, une discipline concrète pour « poser la bonne question au bon moment ».

« Il y a dans les questions des marges de manœuvre, des trésors inexploités. C'est pourquoi j'ai conçu la Questiologie : comme une discipline pragmatique, activable, destinée à tous ceux dont poser des questions est le métier. Pour que leurs projets gagnent en pertinence, efficacité et abondance. Aujourd'hui, quel professionnel peut se satisfaire des réponses dont tout le monde dispose déjà ? Nous avons tous besoin de meilleures réponses. »

Depuis son talk TEDx à la Sorbonne en 2012, plus de 2 000 personnes se sont formées auprès de Frédéric Falisse, et 10 000 personnes ont déjà assisté à ses conférences et interventions.

Durée

La durée totale de la formation est de 40h – 5 jours en présentiel, et se décline :

- Soit en 2 séminaires de 2 jours ½ dans le courant de l'année (une fois par semestre).
- Soit en une semaine de 5 jours en été.

Lieu de la formation

Les séminaires de ce programme de formation ont lieu sur Vendôme, au Sud de Paris, à 45 minutes en TGV depuis la gare Montparnasse. L'adresse exacte de la salle de formation peut varier en fonction de la date du séminaire.

Prix

Le prix de la formation est de 1 800 € TTC pour l'ensemble des 5 jours. Une réduction de 15% s'applique à réception des arrhes (300 €) sur notre compte minimum un mois avant la date de début de la formation.

Procédure d'inscription

Comment s'inscrire ?

Rien de plus simple :

- Rendez-vous sur le site www.questiologie.fr onglet certification.
- Choisissez la session et les dates qui vous conviennent.
- Téléchargez le bulletin d'inscription.
- Envoyez-le nous, complété et accompagné du chèque d'arrhes, au 4 rue de l'Orléanais, 41100 Villetrun.
- Nous vous confirmerons par mail votre inscription dès réception.

A très bientôt !