



# 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 le monde, il faudra probablement oser les questions qui n'ont pas encore été posées. »*

- Frédéric Falisse -

### La Questiologie©, qu'est-ce que c'est ?

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, pour analyser un dialogue et identifier la question la plus adéquate ;
- Des techniques astucieuses 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 :

**( Ouvertes  
& \* Inductives \* Pourquoi \* Locus \* Geste mental )** Objet = ∞  
**Fermées**

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 -

## La Questologie©, c'est 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 quelle que 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 -

## Quels résultats amène cette formation ?

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 -

## De quoi se compose la formation ?

Le 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. 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 Questologie©.

### NIVEAU TECHNICIEN : LE QUESTIONNEMENT STRATEGIQUE

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

## Quels sont les objectifs du niveau Technicien ?

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.

## Quelles sont les compétences développées pendant le niveau Technicien ?

- **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.

## Quel est le programme du niveau Technicien ?

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
  - Caractéristiques 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 »**
  - Questions en « pourquoi » : impacts et conséquences
  - Gestion des « pourquoi » : de la justification à la motivation

- Alternatives au « pourquoi » et bénéfiques
- 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 débayer un dialogue bloqué

## NIVEAU PRATICIEN : LE QUESTIONNEMENT GENERATIF

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

### Quels sont les objectifs du niveau Praticien ?

Alors que le premier niveau Technicien s'attache à développer un « savoir » et un « savoir-faire » autour du questionnement stratégique, ce second niveau 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.

### Quelles sont les compétences développées pendant le niveau Praticien ?

- **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.

## Quel est le programme du niveau Praticien ?

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

- Définir et développer sa « Zone d'Excellence » pour y recourir en situations engageantes ;
- Renforcer les acquis du niveau Technicien : affiner la stratégie de questionnement en fonction de l'interlocuteur, de la situation et de l'objectif ;
- Apprivoiser les niveaux logiques de Robert Dilts pour soigner son empreinte relationnelle ;
- 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 ;
- Transformer une difficulté en un questionnement utile et productif ;
- Trouver la vraie question sous-jacente d'un problème et l'exprimer sous la forme d'une quête ;
- Écoute active : définition pragmatique, conditions de succès et mise en œuvre ;
- Locus© et profils : différences et agilité dans un dialogue ;
- Questions tout terrain pour un coaching 4x4 ;
- Objectif et intention : définitions, différences et utilités spécifiques ;
- Considération : comment éviter les limites de la reformulation ?

## Quels sont les moyens et méthodes pédagogiques ?

- Pédagogie active, les participants sont invités à produire en quantité et qualité ;
- Mise en scène de situations au départ d'expériences réelles des participants ;
- Alternance d'apports théoriques courts et d'illustrations (vidéos, démos) synthétiques pour laisser un maximum de temps aux exercices et aux débriefings ;
- Apprentissage par la pratique : les participants sont d'abord mis en situation pour en déduire ensuite les conditions de réussite et les meilleures pratiques ;
- Travail en sous-groupe

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

- Ghandi -

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

## Comment ancrer l'apprentissage à la suite de la formation ?

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 sera mis à disposition des participants un « carnet d'entraînement » 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.

Les participants sont également encouragés à organiser avec leurs pairs de la formation des sessions d'entraînement, par visioconférence, à fréquence régulière, à l'issue de la formation.

## Qui est le formateur ?

Les Certifications sont animées 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. Après avoir exercé comme enseignant, 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 dirigeants. 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 », qu'il propose au travers de formations et de conférences en entreprises et pour les individuels en inter-entreprises.

*« 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. »*

- Frédéric Falisse -

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.

## Quelles sont les modalités de la formation ?

**Lieu :** Vendôme (41), à 45 minutes en TGV depuis la gare Paris-Montparnasse.

**Adresse du lieu :** elle sera communiquée au plus tard un mois avant le démarrage de la formation.

**Durée :** 39h – 5 jours, soit en 2 modules de 2 jours ½, soit en une semaine de 5 jours.

**Dates & horaires, tarifs & inscription :** se référer au site Internet : [www.questiologie.fr/certifications](http://www.questiologie.fr/certifications)

Toutes nos formations se déroulent en présentiel.