

CONFIANCE EN SOI ET SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

“Seuls nous pouvons faire si peu, ensemble, nous pouvons faire beaucoup.”
-Helen Keller, Auteur américaine

QUELQUES CHIFFRES

70% D'entre nous est confronté au syndrome de l'imposteur

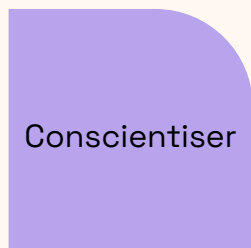
38% Des employés déclarent s'autocensurer :

40% Des femmes

35% Des hommes

Etudes Alternego 2019

LA MÉTHODE DES 3C



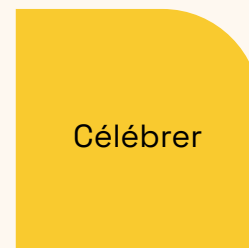
Conscientiser

✦ Le sentiment que l'on en manque et qu'on souhaite la développer



Challenger

✦ La façon dont on parle de soi, sortir de sa zone de confort, ses objectifs



Célébrer

✦ Les petites réussites et les compliments (acceptez-les!)

COMMENT DÉVELOPPER SA LÉGITIMITÉ ?

- Ne pas se comparer, mais s'entourer de personnes qui nous inspirent.

CRÉER SON SYSTÈME DE SOUTIEN

- Penser au Paraverbal et Non-Verbal.
- “Fake it until you ~~make~~ become it”

CONSCIENTISER

- ✦ Identifier 3 situations spécifiques où vous avez ressenti que vous n'étiez “pas légitime” ou que vous risquiez d'être démasqué/e
- ✦ Identifiez ce qui vous a déclenché votre sentiment d'imposteur/e, pour chaque situation
- ✦ Notez les pensées qui vous sont venues à l'esprit pour chaque situation et déclencheur

AUTO-COMPASSION & RECADRAGE

- ✦ PARLER DE SOI DE MANIÈRE **POSITIVE**
- ✦ FAIRE PREUVE DE **BIENVEILLANCE** ENVERS SOI-MÊME
- ✦ FAIRE FACE **AUX DÉFIS**

CHALLENGER

Observez vos pensées et posez-vous ces questions :

- ✦ Si un/e ami/e me disait cela, que lui répondrais-je ?
- ✦ Ai-je des preuves concrètes que je suis incompetent/e ?

Comment puis-je reformuler ces pensées de manière **plus objective et bienveillante ?**



CONFIANCE EN SOI ET SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

EN TANT QU'ALLIÉ/E

- ✦ Attribuez les idées correctement en précisant quels en sont les auteurs et/ou en proposant à ces personnes d'en dire d'avantage
- ✦ Soulignez les réussites en public ou en privé en fonction des préférences de l'individu concerné
- ✦ Posez des questions précises si vous remarquez quelqu'un qui utilise le terme "nous" plutôt que "je" en parlant d'une réussite

ABC GAME PLAN : MÉTHODE

A. Plan Idéal

- Le résultat idéal que vous cherchez à atteindre

B. Back Up Plan

- Le Plan B : le résultat souhaité si le plan A ne fonctionne pas

C. "Safety Net"

- Le plan B du plan B : si ni A ni B ne fonctionnent

DEAR MAN

D - Describe	Décrivez la situation à laquelle vous réagissez. Tenez-vous en aux faits et utilisez des déclarations sans jugement.
E - Express	Exprimez ce que vous ressentez face à la situation. "Je"
A - Ask	Demandez ce que vous voulez ou dites clairement non.
R - Reinforce	Renforcez votre position avant que l'autre personne ne réponde en décrivant les avantages d'obtenir ce que vous voulez.
M - Mindful	Soyez attentif.ve et restez concentré.e sur vos objectifs. Ne vous laissez pas distraire par d'autres sujets.
A - Appear	Apparaissez confiant.e dans le ton de la voix et la posture du corps.
N - Negotiate	Soyez prêt.e à négocier et à trouver une solution intermédiaire avec l'autre personne, faire des concessions.

POUR ALLER PLUS LOIN :

Des vidéos :

- [TED Talk Amy Cuddy](#)
- [TEDx Marina Movsissian Télécom Sud Paris L'effet papillon de l'égalité : petits pas grands impacts](#)
- Ambitieuse et alors ?, Marina Movsissian
- Christophe André sur [l'estime de soi](#)
- Carol Dweck sur le [Growth Mindset](#)

Un questionnaire :

- [Imposter Syndrome Assessment Tool](#) créé par le Dr. Lisa Orbé-Austin