



J'AI LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR : C'EST GRAVE DOCTEUR ?

Imposteur, nom masculin : Personne qui trompe par de fausses apparences, qui se fait passer pour quelqu'un d'autre.

D'OÙ VIENT LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR ?

Observé pour la première fois dans une clinique par le Dr. Pauline Clance et Suzanne Imes, le terme « **phénomène de l'imposteur** » est inventé en 1978. Ce que nous appelons aujourd'hui le syndrome de l'imposteur déclenche chez les personnes concernées « l'impression que leurs réussites ne sont pas méritées et la peur d'être démasquées en tant qu'imposteurs ». Cette impression d'imposture est liée à un sentiment profond qui amène des individus à douter de leurs compétences et réalisations personnelles. Les personnes concernées attribuent leur succès, non pas à leur propre mérite, mais à des facteurs extérieurs.

Il s'avère que le véritable syndrome de l'imposteur n'arrive qu'aux meilleurs d'entre nous, c'est la maladie des gens intelligents, responsables et exigeants... Alors, **CULTIVEZ** et **ÉDUQUEZ** l'imposteur qui dort en vous, mais ne le laissez pas prendre le pouvoir.

COMMENT LE DIAGNOSTIQUER ?

Aujourd'hui, le syndrome de l'imposteur n'est pas considéré comme une maladie ou une pathologie, plutôt comme un état psychologique. À ce titre, il existe un ensemble de signes permettant de le détecter chez soi ou dans son entourage :



Vous attribuez systématiquement vos succès ou les événements positifs de votre vie à un élément extérieur à vous. Cet élément peut être **la chance, le hasard**, l'aide ou la complaisance de vos proches / supérieurs.



Vous manquez de confiance en vous et avez tendance à **banaliser / dévaloriser vos accomplissements**. Vous refusez le mérite en tenant des propos comme « ça ne m'a pas demandé beaucoup d'efforts ». Ou « n'importe qui aurait pu le faire ».



Vous faites preuve d'un **perfectionnisme et d'un surinvestissement poussés à l'extrême**. Les individus souffrant du syndrome de l'imposteur ont tendance à dépenser trop d'énergie ou de temps par rapport à l'importance ou la complexité de la tâche qui leur a été confiée. Leur potentiel succès serait à leurs yeux dû à la quantité de travail fournie et non à leurs propres compétences.



Vous avez une **peur panique d'attirer l'attention** sur vous. Car qui dit attention, dit risque d'être mis en échec, ou que votre "imposture" soit dévoilée. Cela peut vous pousser à vous auto-saboter pour éviter les félicitations, qui vous mettent mal à l'aise.



Vous avez tendance à ruminer, notamment à passer énormément de **temps à essayer de comprendre pourquoi vous avez été choisi(e)** (par vos supérieurs, votre partenaire...) ou à vous dénigrer continuellement.

**AVEZ-VOUS LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR ?
FAITES LE TEST...**

VOUS RESSENTEZ CE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR DE FAÇON RÉGULIÈRE

D'après la revue scientifique du Journal of Behavioral Science, **65% de la population** aurait déjà souffert de certains symptômes de ce syndrome à un moment dans leur carrière.

Bien qu'il ne freine pas complètement votre évolution, le syndrome de l'imposteur vous empêche parfois de savourer pleinement vos réussites et de saisir de belles occasions.

Dans le secteur de la santé, nous observons ce syndrome aussi bien dans les professions médicales que paramédicales ou administratives. Il est souvent plus fréquent en début de carrière mais se présente également chez des professionnels de santé plus seniors qui ont du mal à s'en défaire tout au long de leur évolution professionnelle. Il est possible que **l'importance accordée à l'expertise et au savoir-faire, dans les métiers de la santé**, accentue le sentiment de ne pas être au niveau lorsqu'on ne se sent pas complètement en maîtrise d'un sujet.



Quelques conseils :

- Faites la **liste de vos compétences** et qualités afin de prendre conscience de votre valeur.
- Appréciez les remerciements afin de vous **réapproprier vos succès**.
- Osez **demandeur de l'aide**. Être doué(e) ne signifie pas qu'il faille toujours tout faire seul(e) !
- **Croyez en la bienveillance** autour de vous. Les personnes qui vous écoutent lors d'une prise de parole ou qui vous confient un projet, n'attendent pas au tournant le moment où vous commettrez une erreur.
- Apprenez à **accepter la critique**. On vous reproche un oubli ou une erreur ? Ce n'est pas une question de compétence. Ajustez le tir, tournez la page et avancez !

VOUS NE RESSENTEZ QUASIMENT JAMAIS CE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

Vous faites partie d'une espèce rare... et vous vous sentez chanceux(se).

Vous êtes capable de reconnaître votre valeur et de la faire valoir. Mais il est possible que vous craigniez parfois que votre assurance ne soit perçue comme de l'arrogance.



Voici quelques conseils pour vous :

- **Évitez la fausse modestie** : restez authentique sans en faire trop. Quand on souligne vos succès, remercier et sourire sincèrement suffit largement !
- **Reconnaissez le talent des autres**. Sans leur donner tout le mérite, ne négligez jamais de donner aux autres les honneurs qu'ils méritent.
- **Soyez reconnaissant**. Soyez conscient(e) de la chance que vous avez d'être entouré(e) des bonnes personnes, sachez les remercier. C'est en partageant les succès que l'on renforce la motivation des personnes qui nous entourent.

COMMENT APPRIVOISER CET IMPOSTEUR AVANT QU'IL NE VOUS CONTRÔLE ?

Nommez-le



Quand vous l'entendez, quand vous écoutez la petite voix de votre imposteur, demandez-vous qui vous parle, à qui appartient cette petite voix à l'origine ? Remontez à la source. A-t-elle la voix d'un chef qui ne croyait pas en vous ? Un parent ? Un collègue ? Un ami ? La première étape pour la réduire au silence, c'est d'identifier à qui elle appartient. Elle n'existe pas, elle incarne les remarques négatives ou les mauvaises expériences que vous avez vécues.

Identifiez-le quand il se manifeste



Cet imposteur se manifeste quand vous ne vous sentez pas en sécurité. Il est donc essentiel d'identifier les moments où vous êtes le plus vulnérable. Quand se fait-il entendre ? Est-ce juste avant de faire une présentation importante ? Au moment de démarrer un nouveau projet ? Que dit cet imposteur de VOUS ? Que pense-t-il de vos responsabilités, de ce que vous vivez ?

Occupez-le



Maintenant que vous avez réussi à l'identifier, que vous savez ce qu'il vous dit et à quel moment il intervient, vous pouvez vous défendre. Vous pouvez utiliser une technique de visualisation en lui donnant une occupation, une mission. Visualisez bien ce que vous lui demandez de faire : d'aller faire un tour, d'aller jouer ailleurs, de sortir de la salle d'opération, de consultation et de vous attendre dans le couloir, dans votre bureau, dans le jardin...

Transformez-le en allié



Cet imposteur peut vous être utile, si vous parvenez à comprendre ce qu'il vous dit. Pour y arriver, gardez l'essentiel du message et ignorez le reste. Plutôt que : « Tu n'y arriveras jamais, c'est beaucoup trop compliqué pour toi », entendez « Il s'agit d'une mission très complexe, que te faudrait-il pour être bien préparé(e) ? ». Une fois que vous aurez compris, vous pourrez décider s'il s'agit d'une mise en garde pertinente. Vous prendrez ainsi de meilleures décisions. Vous emmènerez alors cet imposteur avec vous, mais ne le laisserez pas aux commandes. Vous restez maître de la situation, enrichi par ses conseils et avertissements. Il vous fait douter ? Tant mieux ! Qui donne de la valeur aux décisions de celui qui ne doute jamais et qui sait toujours tout ?

Ce serait idéal si cet imposteur se manifestait aussi pour souligner ce que vous faites bien ! La prochaine fois qu'il se fera entendre pour vous dire quelque chose de négatif, arrêtez-vous et notez-le. Puis, juste en dessous, écrivez l'opposé de ce que vous venez d'entendre. Lisez à voix haute cette pensée devenue positive. Faites le choix conscient d'écouter le positif. Vous pouvez même afficher cette phrase : après quelques mois, vous aurez plusieurs messages de motivation à relire lorsque votre critique intérieur se fera trop entendre.

En domestiquant l'imposteur qui est en vous, vous transformerez sa voix critique en alliée de confiance qui vous guidera à prendre de meilleures décisions. N'oubliez pas que vous êtes aux commandes et surtout, ne le laissez jamais être un frein à vos ambitions.

Le syndrome de l'imposteur n'est pas un problème, il est plutôt normal et sain si tant est qu'on travaille pour faire « avec » et qu'on s'en serve pour grandir encore. Il permet de prendre conscience de sa propre valeur, de qui nous sommes, de ce que nous acquérons tous les jours et ce que nous apportons dans notre travail.

Votre syndrome de l'imposteur est porteur de votre capacité à apprendre, à faire mieux et à avoir conscience de vos limites, mais il n'est pas le maître à bord. Le chef c'est VOUS, pas lui !

ET LE COACHING DANS TOUT CELA ?

En coaching, il n'est pas rare d'entendre « aidez-moi, je suis paralysé par mon syndrome de l'imposteur », syndrome qui nous semble être encore plus présent chez les soignants qu'ailleurs. Ne pourrait-on pas se demander s'il y a un rapport avec le fait d'avoir « la vie et la santé » des patients entre leurs mains ? Un pouvoir quasi divin...

Ce que nous travaillons avec nos coachés, c'est que ce syndrome de l'imposteur est en fait une chance. Il fait de vous quelqu'un de meilleur : une personne qui réfléchit, doute et s'interroge. Et donc une personne qui a conscience de qui elle est et de ses limites.

CATALYSE est un cabinet de coaching dédié au secteur de la santé. Nous accompagnons les professionnels de santé sur les thématiques du management, de la communication, du développement personnel et professionnel, de la qualité de vie au travail et du leadership au féminin.

Nous rencontrons fréquemment des professionnels de santé gênés voire tétanisés par ce syndrome de l'imposteur qui les empêche d'aller de l'avant.

Si c'est votre cas, n'hésitez pas à nous contacter !

Sources : *Your inner critic is a big jerk*, de [Danielle Krysa](#)

Le complexe d'imposture, ou, *Comment surmonter la peur qui mine votre réussite*, Pauline Rose Clance, édition Flammarion (1992)

The Impostor Phenomenon: When Success Makes You Feel Like A Fake (pp. 20-22), by P.R. Clance, 1985, Toronto: Bantam Books. 1985 by Pauline Rose Clance, Ph.D., ABPP