



LANGAGE CORPOREL, SYNDROME DE L'IMPOSTEUR, I & II, ET L'INFLUENCE DE LA VOIX

NOTRE LANGAGE CORPOREL ET NOTRE VOIX INFLUENCENT LA
PERCEPTION QUE LES AUTRES ONT DE NOUS (ainsi que la nôtre).



15 JANVIER 2020

NOTRE LANGAGE CORPOREL ET NOTRE VOIX INFLUENCENT LA PERCEPTION QUE LES AUTRES ONT DE NOUS (et la nôtre) & LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

Contenu

Votre langage corporel détermine ce que vous êtes. Il s'agit d'un TED Talk de Amy Cuddy dont vous avez la transcription française et la vidéo sous-titrée en français. Le langage du corps affecte la façon dont les autres nous perçoivent, ***mais cela peut aussi changer la façon dont nous nous percevons nous-mêmes*** (nous avons tendance à oublier l'autre auditoire affecté par notre non verbal, c'est-à-dire nous-mêmes). La psychologue sociale Amy Cuddy nous montre comment « les poses de pouvoir » — se tenir dans des postures confiantes, même quand nous ne nous sentons pas confiants — peuvent changer les niveaux de testostérone et le cortisol dans le cerveau, et pourraient même avoir un impact sur nos chances de succès. Ce que nous avons tendance à faire quand il s'agit de pouvoir, est de compléter l'attitude de l'autre. Si quelqu'un affiche une attitude de pouvoir envers nous, nous avons tendance à nous faire plus petits. Nous ne réfléchissons pas ces attitudes. Nous faisons le contraire. La puissance est aussi liée à votre réaction au stress. Donc il semble que nos comportements non verbaux gouvernent bien ce que nous pensons et ressentons de nous-mêmes. Page 2.

Oui, le syndrome de l'imposteur est bien réel. Voici comment le traiter. Page 10. Par Abigail Abrams, Time Magazine. Page 10.

Je me sens comme un escroc : le syndrome de l'imposteur dans les STIM, par Molly Campbell, rédactrice scientifique pour Technology networks. Molly étant elle-même sujette au syndrome de l'imposteur, elle examine ce syndrome dans le contexte des STIM. Page 14.

La voix influence l'image qu'on projette. Les PQB qui liront cet article pourraient bien y trouver quelques trucs pour façonner leur voix afin d'avoir plus de présence. Pourquoi ne pas travailler à développer une voix plus puissante ? Pourquoi ne pas vous y exercer, seul, dans votre chambre, enfin là où vous ne bégayez pas ? Page 23.

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Par Amy Cuddy

*Le langage du corps affecte la façon dont les autres nous perçoivent, **mais cela peut aussi changer la façon dont nous nous percevons nous-mêmes**. La psychologue sociale Amy Cuddy montre comment « les poses de pouvoir » — se tenir dans des postures confiantes, même quand nous ne nous sentons pas confiants — peuvent changer les niveaux de testostérone et le cortisol dans le cerveau, et pourraient même avoir un impact sur nos chances de succès.*

Pour visionner sa présentation TED Talk, sous-titrée en français, cliquez [ICI](#)

(La traduction qui suit fut effectuée avec Google traduction. La qualité du français est donc ce qu'elle est.)

J'aimerais commencer en vous offrant une petite astuce gratuite non technologique et tout ce que vous devez faire, c'est de modifier votre posture pendant deux minutes. Mais avant de vous la dévoiler, je vous demanderais maintenant d'effectuer un petit sondage sur votre corps et sur ce que vous faites de votre corps. Alors, **combien d'entre vous essaient de se faire tout petit ?** Vous êtes peut-être voûté, les jambes croisées, les chevilles croisées. Parfois, nous tenons nos bras comme ceci. Et parfois nous nous étalons. (Rires) Je vous vois. (Rires) Donc, je voudrais que vous portiez une attention particulière à ce que vous faites en ce moment. Nous y reviendrons dans quelques minutes, et j'espère que si vous apprenez à ajuster un peu cela, ceci pourrait considérablement changer la façon dont le reste de votre vie se déroulera.

Donc, nous sommes fascinés par le langage corporel, et nous sommes particulièrement intéressés par le langage corporel des autres. Vous voyez, nous sommes intéressés par, vous voyez – (rires) – une interaction maladroite, ou un sourire, ou un regard méprisant, ou encore un clin d'œil vraiment déplacé, ou même peut-être quelque chose comme une poignée de main.

Narrateur : Les voici qui arrivent au Numéro 10, et regardez ce policier chanceux qui serre la main du président des États-Unis. Oh, et voici le premier ministre de — ? Non. (Rires)
(Applaudissements) (Rires) (Applaudissements)

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Amy Cuddy : Donc, une poignée de main, ou son absence peuvent nous faire discuter pendant des semaines entières. Même la BBC ou le New York Times. Alors, bien entendu, quand nous pensons comportements non verbaux ou langage corporel — mais nous les nommons non-verbaux en tant que spécialistes des sciences sociales — il s'agit d'un langage, et nous pensons communication. Quand nous pensons communication, nous pensons interactions. *Qu'est-ce que votre langage corporel me communique? Qu'est-ce que le mien vous communique?*

Et il existe beaucoup de raisons de croire qu'il s'agit d'une façon valide de voir les choses. Alors les sociologues ont passé beaucoup de temps à analyser les effets de notre langage corporel, ou le langage corporel des autres, sur le jugement. *Et nous déduisons et jugeons énormément à partir du langage corporel.* Ces jugements peuvent influencer des événements significatifs de la vie comme qui nous embauchons, à qui nous offrons une promotion ou qui nous draguons. Par exemple, Nalini Ambady, une chercheuse de Tufts University, a démontré que lorsque des gens regardent une vidéo de 30 secondes sans son sur des interactions réelles médecin-patient, leur avis sur la gentillesse du médecin prédit si oui ou non le médecin sera poursuivi en justice. Alors, cela n'a pas grand-chose à voir avec la compétence du médecin, mais plutôt si nous aimons cette personne et sa façon d'interagir? Plus spectaculaire encore, Alex Todorov, de Princeton, a démontré que le jugement des visages des candidats politiques en une seule seconde prédit 70 % des résultats des élections des sénateurs et gouverneurs américains, et même dans le numérique, les émoticons bien employés lors de négociations en ligne peuvent vous donner plus de valeur par suite de cette négociation. Si vous les utilisez mal, mauvaise idée. Pas vrai? *Donc, lorsque nous pensons non-verbal, nous pensons à comment nous jugeons les autres, comment ils nous jugent et quelles en sont les conséquences.*

Cependant, *nous avons tendance à oublier l'autre auditoire affecté par notre non verbal, c'est-à-dire nous-mêmes.*

Nous sommes aussi influencés par notre non-verbal, par nos pensées et par nos sentiments et notre physiologie. Alors, de quels non verbaux suis-je en train de parler? Je suis une psychologue sociale, j'étudie les préjugés, et j'enseigne dans une grande école de commerce. Il était donc inévitable que je m'intéresse à la dynamique du pouvoir. *Je m'intéresse tout particulièrement aux expressions non verbales de pouvoir et de domination.*

Et quelles sont les expressions non verbales de pouvoir et de domination? Eh bien, les voici! Dans le règne animal, il s'agit de s'étendre. Alors vous vous grandissez, vous vous étirez, vous prenez de l'espace, en fait vous vous ouvrez. *Il s'agit de s'ouvrir.* Et cela est vrai à travers tout le règne animal, pas seulement pour les primates. Et les humains font la même chose. (Rires) Ils le font quand ils ont une espèce de pouvoir chronique, mais aussi quand ils se sentent puissants sur le moment. Celle-ci est particulièrement intéressante, car elle nous montre vraiment à quel point ces expressions sont vieilles et universelles. Cette expression, qui est connue sous le nom de

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

fierté, Jessica Tracy l'a étudiée. Elle démontre que les personnes nées voyantes ainsi que les personnes nées aveugles font ce geste quand ils remportent une compétition sportive. Quand ils traversent la ligne d'arrivée et qu'ils ont gagné, le fait qu'ils n'aient jamais vu personne faire ce geste n'a pas d'importance. Ils le font. Les bras en l'air, en V, le menton légèrement relevé. *Que faisons-nous quand nous nous sentons impuissants ? Nous faisons exactement le contraire. Nous nous refermons. Nous nous recroquevillons. Nous nous faisons tous petits. Nous ne voulons pas nous cogner contre la personne près de nous. Là encore, les humains et les animaux font la même chose. Et voici ce qui arrive quand on rassemble un pouvoir élevé et un inférieur. **Ce que nous avons tendance à faire quand il s'agit de pouvoir, est de compléter l'attitude de l'autre. Si quelqu'un affiche une attitude de pouvoir envers nous, nous avons tendance à nous faire plus petits. Nous ne réfléchissons pas ces attitudes. Nous faisons le contraire.***

Et donc, j'observe ces comportements en classe, qu'est-ce que je remarque ? Je remarque que les étudiants au MBA montrent véritablement tous les comportements de pouvoir non verbaux. Vous avez des gens qui sont comme des caricatures des alphas ; quand ils entrent dans la classe, ils vont directement au milieu de la salle avant même le début du cours, comme s'ils voulaient occuper tout l'espace. Quand ils s'assoient, ils s'étendent un peu partout. Ils lèvent la main comme ceci. Et il y a d'autres gens qui s'effondrent presque quand ils entrent. Aussitôt qu'ils entrent, on le voit. Vous le voyez sur leurs visages et leurs corps, ils s'assoient sur leur chaise et ils se font tout petits, et ils lèvent leur main comme ceci. Je remarque quelques trucs à ce sujet. Tout d'abord, et je ne surprendrai personne, cela semble être lié au sexe de la personne. Les femmes sont beaucoup plus susceptibles d'adopter ce genre de comportements que les hommes. Les femmes se sentent chroniquement moins puissantes que les hommes, alors ce n'est pas surprenant. *Mais l'autre chose que j'ai remarquée est que cela semble être lié aussi au degré de participation des étudiants, et la qualité de leur participation.* Et cela est très important dans une classe de maîtrise en management, car la participation compte pour la moitié de la note.

Les écoles de commerce ont du mal avec cet écart de note entre les sexes. Vous avez ces hommes et femmes à qualifications égales qui arrivent et vous obtenez ces écarts dans les notes, et cela semble être en partie attribuable à la participation. Alors je me suis dit : « OK, vous avez ces personnes qui arrivent et qui participent. *Est-il possible de faire en sorte qu'elles fassent semblant et est-ce que ça les ferait participer davantage ?* »

Ma collaboratrice principale Dana Carney, qui est à Berkeley, et moi, voulions vraiment savoir si on peut faire semblant jusqu'à le faire vraiment ? *Est-il possible de faire cela pendant un certain temps et obtenir un résultat comportemental qui vous donne l'impression d'être plus puissant ?* Nous savons que nos comportements non verbaux influencent fortement ce que les autres pensent et ressentent envers nous. Il existe beaucoup de preuves à cet effet. Mais notre

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

question était plutôt : *est-ce que nos comportements non verbaux influencent ce que nous pensons et ressentons pour nous-mêmes ?*

Certains indices semblent l'indiquer. Par exemple, nous sourions lorsque nous sommes heureux, mais aussi, quand nous sommes forcés de sourire en tenant un stylo entre nos dents comme cela, cela nous rend heureux. Cela va dans les deux sens. Et quand il s'agit de pouvoir, cela va aussi dans les deux sens. Alors, quand vous vous sentez puissant, il y a plus de chance que vous fassiez ceci, *mais il est aussi possible que lorsque vous prétendez être puissant, il y a plus de chance que vous vous sentiez vraiment puissant.*

La seconde question était donc de savoir, *comme nous savons que notre esprit change notre corps, est-il aussi exact que notre corps change notre esprit ?* Et quand je dis esprit, dans un contexte de pouvoir, de quoi je parle exactement ? Je parle en fait des pensées et des sentiments et de ce genre de choses physiologiques dont sont constitués nos pensées et nos sentiments, dans mon cas, ce sont les hormones. J'observe les hormones. Donc, à quoi l'esprit d'une personne puissante ressemble-t-il comparé à celui d'une personne faible ? Les personnes puissantes ont tendance, et cela ne surprendra personne, à être plus affirmées, confiantes et optimistes. Elles sont convaincues qu'elles vont gagner même à des jeux de hasard. Elles ont aussi tendance à pouvoir penser de manière plus abstraite. Il y a en fait beaucoup de différences. Ces personnes prennent plus de risques. Il y a beaucoup de différences entre les personnes puissantes et les personnes faibles. *Physiologiquement, il y a aussi des différences sur deux hormones-clés : la testostérone, qui est l'hormone de la domination, et le cortisol, qui est l'hormone du stress. Et nous découvrons que les puissants mâles alphas dans la hiérarchie des primates ont beaucoup de testostérone et peu de cortisol, et les leaders puissants et efficaces ont aussi beaucoup de testostérone et peu de cortisol.* Qu'est-ce que cela veut dire ? Quand on pense au pouvoir, les gens ont tendance à ne considérer que la testostérone, car elle est liée à la dominance. *Mais en fait, la puissance est aussi liée à votre réaction au stress.* Voulez-vous un leader puissant et dominant, haut en testostérone, mais qui réagit fortement au stress ? Probablement pas. Vous voulez plutôt quelqu'un de puissant, affirmé et dominant, mais qui ne réagit pas au stress, quelqu'un de décontracté.

Nous savons que dans la hiérarchie des primates, si un alpha doit prendre le pouvoir, si un individu doit prendre un rôle alpha assez soudainement, en quelques jours, la testostérone de cet individu augmentera significativement et son cortisol diminuera aussi de façon significative. Nous avons donc cette preuve, à la fois que le corps peut influencer l'esprit, au moins au niveau facial, et que les changements de rôle peuvent influencer l'esprit. Donc, vous changez de rôle, qu'est-ce qui arrive si vous le faites à un petit niveau comme une toute petite manipulation, une petite intervention ? « Pendant deux minutes », vous dites : « je veux que tu te tiennes comme ça, et cela va te donner un sentiment de puissance. »

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Et c'est ce que nous avons fait. Nous avons décidé d'amener des gens au labo et de faire une petite expérience. Ces gens ont pris, pendant 2 minutes, soit une pose de puissance, soit une pose d'impuissance, et voici cinq de ces poses, même si nous en avons seulement utilisé deux. En voici une. Quelques autres. Celle-ci a été surnommée « Wonder Woman » par les médias. En voici encore quelques-unes. Vous pouvez être debout ou assis. Et voici les positions d'impuissance. Vous vous recroquevillez, vous vous faites tout petits. Celle-ci montre une totale impuissance. Quand vous vous touchez la nuque, vous êtes réellement en train de vous protéger. Donc voici ce qui arrive. Ils entrent, ils crachent dans un flacon, on leur dit : « Vous devez faire ceci ou cela pendant deux minutes. » Ils ne voient pas d'images des poses. On ne veut pas les influencer avec un concept de puissance. On veut qu'ils sentent leur pouvoir. Donc ils font cela pendant deux minutes. On leur demande ensuite : « Quel degré de puissance ressentez-vous ? » sur une série de choses, on leur donne ensuite la possibilité de parier, et enfin on prend un autre échantillon de salive. C'est tout. C'est toute l'expérience.

Et voici ce que nous trouvons. Concernant la tolérance au risque, liée au pari, nous remarquons que quand vous êtes en condition de pose puissante, 86 % d'entre vous vont parier. Quand vous êtes en condition de pose impuissante, seulement 60 %. C'est une différence plutôt importante ! *Voici ce que nous trouvons pour la testostérone. Les personnes puissantes voient une augmentation de près de 20 % par rapport à leur niveau de départ, alors que les personnes impuissantes ont une baisse de près de 10 %.* Deux minutes et vous obtenez ces changements. *Voici ce que vous obtenez en cortisol. Les personnes puissantes observent une diminution de près de 25 % tandis que les personnes impuissantes ont une augmentation de près de 15 %.* Donc deux minutes conduisent à ces changements hormonaux qui configurent votre cerveau à être soit affirmatif, confiant et à l'aise, soit réellement stressé et, vous voyez (à l'écran), abattu. Et nous avons tous ressenti cela, n'est-ce pas ? **Donc il semble que nos comportements non verbaux gouvernent bien ce que nous pensons et ressentons de nous-mêmes.** Ce n'est pas seulement les autres, c'est aussi nous-mêmes. Nos corps changent donc notre mental.

Mais la prochaine question est, bien sûr : prendre une pose de puissance pendant quelques minutes peut-il réellement changer votre vie de façon importante ? C'était en laboratoire. C'était un petit travail, juste quelques minutes. Quand peut-on réellement appliquer ceci ? C'est ce qui nous préoccupe en fait. Là où vous voulez vraiment utiliser cela, c'est en situation d'évaluation comme les situations de menace sociale. Quand êtes-vous évalués par des amis ? Pour des adolescents, c'est à la cantine. Cela pourrait être, pour certains, de parler lors d'une réunion de commission scolaire, alors que vous faites une présentation ou animez une conférence comme celle-ci, ou encore lors d'un entretien d'embauche. Nous avons décidé que l'événement dans lequel le plus de monde pouvait s'imaginer, parce que la plupart sont passés par là, serait un entretien d'embauche.

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Nous avons donc publié nos résultats et les médias en sont devenus fous. Car, bien sûr, voici comment vous êtes (à l'écran) quand vous allez à un entretien d'embauche, n'est-ce pas? (Rires) Vous voyez, donc nous étions horrifiés, nous avons dit « Mon Dieu, non, non, non, ce n'est pas ce que nous voulions dire du tout. » Pour de nombreuses raisons, non, ne faites pas cela. Encore une fois, ce n'est pas vous qui parlez à des gens. C'est vous parlant à vous-mêmes. Que faites-vous avant d'aller à un entretien d'embauche? Vous faites cela. N'est-ce pas? Vous êtes assis. Vous regardez votre iPhone... ou votre Android, n'oublions personne. Vous regardez vos notes, vous vous courbez, vous vous faites tout petit, alors que vous devriez plutôt faire ceci, dans les toilettes, peut-être. Faites cela, trouvez 2 minutes. Donc c'est ce que nous voulions tester. Donc nous avons amené les gens au labo et ils prennent encore une fois soit une pose de puissance soit d'impuissance, puis ils passent un entretien d'embauche très stressant qui dure 5 minutes. Ils sont enregistrés. Ils sont jugés aussi et les juges sont formés pour ne pas avoir de réactions non verbales. Donc ils ressemblent à ça. Imaginez! C'est la personne qui vous interviewe. Donc pendant 5 minutes, rien. C'est pire que d'être interrompu. Les gens détestent ça. C'est ce que Marianne LaFrance appelle « se tenir sur des sables mouvants sociaux. » Votre taux de cortisol fait un bond. On leur fait passer cet entretien d'embauche, car on veut réellement voir ce qui va se passer. Ensuite les codeurs regardent les cassettes, quatre d'entre elles. Ils ne connaissent pas l'hypothèse, ni les conditions de départ, ils ne savent pas qui a pris quelle pose, ils regardent ces jeux de cassettes, et ils disent : « Nous voulons embaucher ces personnes » — toutes les personnes puissantes — « Nous ne voulons pas embaucher ces personnes. Nous évaluons ces personnes plus positivement généralement », mais qu'est-ce qui a conduit à cela? Ce n'est pas dans le contenu du discours. Tout est dans la présence qu'ils apportent au discours. Nous les jugeons sur toutes ces variables liées aux compétences, comme la structure de leur discours. Comment était-il? Quelles sont leurs qualifications? Pas d'effet sur ces décisions. Voilà ce qui a joué. Ces sortes de choses. Les gens apportent leur vraie personnalité fondamentalement. Ils apportent ce qu'ils sont. Ils apportent leurs idées, mais en tant que telles, sans, vous voyez, résidu dessus. Donc c'est ce qui dirige le résultat, ou ce qui l'amène.

Alors, quand j'en parle aux gens, que *nos corps changent nos esprits et que nos esprits peuvent modifier notre comportement, et que notre comportement peut changer nos résultats*, ils me disent : « Je ne sais pas — ça a l'air faux. » Pas vrai? Alors j'ai dit, faites semblant jusqu'à ce que vous le fassiez. Je ne... ce n'est pas moi. Je ne veux pas y aller et ensuite toujours me sentir comme une faussaire. ***Je ne veux pas me sentir comme un imposteur. Je ne veux pas en arriver là et me sentir comme si je n'étais pas censé y être.*** Et ça m'a vraiment fait réfléchir, parce que *je veux vous raconter une petite histoire sur le fait d'être un imposteur* et me sentir comme si je n'étais pas supposée être ici.

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Quand j'avais 19 ans, j'ai eu un accident de voiture vraiment grave. J'ai fait plusieurs tonneaux puis j'ai été éjectée de la voiture. Et je me suis réveillée avec un traumatisme crânien, de la rééducation, j'avais été virée de l'université, et j'ai appris que mon QI avait chuté de deux points, ce qui a été très traumatisant. Je savais que mon QI était élevé parce que j'avais été identifiée comme intelligente, et j'avais été nommée surdouée dès l'enfance. Donc je suis virée de l'université, je continue à essayer de revenir en arrière. Ils disent : « Vous n'allez pas terminer l'université. Seulement, vous voyez, vous pouvez faire d'autres choses, mais ça ne va pas marcher pour vous. » Donc j'ai vraiment eu du mal avec ça, et je dois dire que, *quand on vous enlève votre identité, votre identité profonde, et pour moi c'était d'être intelligente, il n'y a rien qui vous laisse plus impuissant que ça.* Donc, je me sentais totalement impuissante. J'ai travaillé et travaillé et travaillé, et j'ai eu de la chance, j'ai travaillé, j'ai eu de la chance, et j'ai travaillé.

Finalement, je suis diplômée de l'Université. Il m'a fallu quatre ans de plus que mes camarades de classe, et j'ai convaincu quelqu'un, mon ange conseiller, Susan Fiske, de me prendre, et j'ai donc fini à Princeton, *et je me sentais comme « Je ne suis pas censée être ici. » Je suis un imposteur¹.* Et la nuit avant mon intervention de première année, et cette intervention de première année à l'Université Princeton est un exposé de 20 minutes pour 20 personnes. C'est tout. J'avais tellement peur d'être démasquée le lendemain que je l'ai appelée et dis, « Je démissionne. » Elle rétorqua « tu ne démissionneras pas, parce que j'ai parié sur toi, et tu resteras. *Tu vas rester, et voilà ce que tu vas faire. Tu vas faire semblant.* Tu vas faire chaque intervention qu'on t'aura demandée. Tu vas juste le faire, le faire et le faire, même si tu es terrifiée et juste paralysée et avoir une expérience hors du corps, jusqu'à ce que tu aies ce moment où tu dis : "Oh zut alors, je le fais. Comme, je suis devenue cela. Je suis en train de le faire." » Et je l'ai donc fait. Cinq ans à l'école supérieure, quelques années, vous voyez, je suis du nord-ouest, j'ai déménagé à Harvard, je suis à Harvard, je n'y pense plus vraiment, mais pendant longtemps, j'avais pensé, "Pas censée être ici. Pas censée être ici."

Donc, à la fin de ma première année à Harvard, ***une étudiante qui n'avait pas parlé en classe de tout le semestre***, à qui j'avais dit, "Bon, tu dois participer, sinon tu vas échouer," est entrée dans mon bureau. Je ne la connaissais vraiment pas du tout. *Elle arrive totalement abattue et elle a dit : "Je ne suis pas censée être ici."* Et c'était le moment pour moi. Parce que deux choses se sont produites. L'une était que j'ai réalisé, oh, mon Dieu, je ne me sens plus comme ça. Vous voyez. Je ne ressens plus ça, mais elle si, et je comprends cette impression. Et la deuxième a été qu'elle est censée être ici ! *Comme elle peut faire semblant, elle peut le devenir.* Donc, j'étais comme, "Oui, tu l'es ! Tu es censée être ici ! Et demain, tu vas faire semblant, tu vas te montrer puissante, et, tu vois, tu vas — " (Applaudissements) (Applaudissements) « Et tu vas entrer dans la classe, et tu vas faire le meilleur commentaire de tous les temps. 'Tu sais ? » Et elle a donné le meilleur

¹ Voir l'article suivant. RP

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

commentaire de tous les temps, et les gens se sont retournés et ils étaient comme, « Oh mon Dieu, je n'avais même pas vu qu'elle était là », vous savez? (Rires)

Elle me revient des mois plus tard, et j'ai réalisé qu'elle n'avait pas seulement fait semblant jusqu'à ce qu'elle le fasse, elle avait en vérité fait semblant jusqu'à ce qu'elle le devienne. Alors elle avait changé. Et donc ce que je veux vous dire, ne faites pas semblant jusqu'à ce que vous le fassiez. Faites semblant jusqu'à ce que vous le deveniez. Vous voyez? Faites-le assez jusqu'à le devenir et l'intérioriser.

La dernière chose sur laquelle je vais vous laisser est ceci. *De minuscules torsions peuvent conduire à de grands changements. Il s'agit donc de deux minutes. Deux minutes, deux minutes, deux minutes. Avant de plonger dans la prochaine situation évaluative stressante, pendant deux minutes, essayez de faire ça, dans l'ascenseur, dans la salle de bains, à votre bureau, derrière des portes closes. C'est ce que vous voulez faire. Configurer votre cerveau pour faire face au mieux à cette situation. **Faites monter votre testostérone. Faites descendre votre cortisol. Ne quittez pas cette situation en vous sentant comme « Oh, je ne leur ai pas montré qui je suis. »** Quittez cette situation en vous sentant comme, « oh, j'ai vraiment l'impression d'avoir pu dire qui je suis, et montré qui je suis. »*

Je veux donc vous demander d'abord, vous savez, à la fois d'essayer des poses de pouvoir, et je veux vous demander aussi de partager ces résultats, parce que c'est simple. Je n'ai pas un ego impliqué là-dedans. (Rires) Donnez-le. Partagez-le avec les gens, parce que les gens qui peuvent l'utiliser le plus sont ceux qui sont sans ressources et sans technologie, sans statut et sans pouvoir. Donnez-leur parce qu'ils peuvent le faire en privé. Ils ont besoin de leur corps, d'intimité et de deux minutes, et ils pourront modifier sensiblement les résultats de leur vie. Merci. (Applaudissements) (Applaudissements)

OUI, LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR EST BIEN RÉEL. VOICI COMMENT LE TRAITER

Par Abigail Abrams

Time Magazine, Health/Mental Health/Psychology, 20 juin 2018

Dans son livre, [Redéfinir le bégaiement](#), John Harrison souligne le fait que plusieurs PQB n'osent s'affirmer ou prendre leur place par crainte de paraître agressives ou de subtiliser une place qui ne leur appartient pas. Ces PQB sont victimes du syndrome de l'imposteur. Sauf indication contraire, tous les liens hypertextes de cet article mènent vers des sites en anglais. RP

Avez-vous déjà eu l'impression de ne pas être à votre place ? Comme si vos amis ou collègues de travail allaient découvrir que vous êtes un imposteur et que vous ne méritez pas vraiment votre travail et vos réalisations ?

Si c'est le cas, vous êtes en bonne compagnie. Ces sentiments sont connus sous le nom de [syndrome de l'imposteur](#), ou ce que les psychologues appellent souvent le phénomène de l'imposteur. Selon un [article de synthèse](#) publié dans *l'International Journal of Behavioral Science*, on estime que 70 % des gens éprouvent ce sentiment d'imposteur à un moment donné de leur vie. Le syndrome de l'imposteur touche toutes sortes de personnes de tous les horizons : femmes, hommes, étudiants en médecine, directeurs de marketing, acteurs et cadres.

Qu'est-ce que le syndrome de l'imposteur ?

Le syndrome de l'imposteur - l'idée que vous n'avez réussi que grâce à la chance et non grâce à votre talent ou à vos qualifications - a été identifié pour la première fois en 1978 par les psychologues Pauline Rose Clance et Suzanne Imes. Dans leur [article](#), elles ont émis l'hypothèse que seules les femmes étaient touchées par le syndrome de l'imposteur.

Histoires connexes



Depuis lors, la [recherche](#) a montré que les hommes et les femmes éprouvent des sentiments d'imposteur, et Clance a publié un [document](#) ultérieur reconnaissant que le syndrome de l'imposteur n'est pas limité qu'aux femmes. (Elle a également créé [un test du syndrome de](#)

COMPOSER AVEC LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

[l'imposteur](#).) De nos jours, le syndrome de l'imposteur peut s'appliquer à toute personne " qui n'est pas capable d'intérioriser et de s'approprier ses succès ", affirme la psychologue Audrey Ervin.

L'experte en syndrome d'imposteur Valerie Young, qui est l'auteure d'un livre sur le sujet, [The Secret Thoughts of Successful Women](#), a également identifié des tendances chez les personnes qui éprouvent des sentiments d'imposteur² :

- Les "perfectionnistes" se fixent des attentes extrêmement élevées, et même s'ils atteignent 99% de leurs objectifs, ils vont se sentir comme des ratés. Toute erreur, aussi minime soit-elle, leur fera remettre en question leur propre compétence.
- Les " experts " ressentent le besoin de connaître chaque élément d'information avant de commencer un projet et recherchent constamment de nouvelles certifications ou formations pour améliorer leurs compétences. Ils ne postuleront pas pour un emploi s'ils ne répondent pas à tous les critères de l'offre, et ils pourraient hésiter à poser une question en classe ou à [prendre la parole lors d'une réunion](#) au travail parce qu'ils ont peur d'avoir l'air stupide s'ils ne connaissent pas déjà la réponse.
- Lorsque les " génies naturels " doivent lutter ou travailler dur pour accomplir quelque chose, ils ou elles pensent que cela signifie qu'ils ne sont pas assez bons. Ils sont habitués à des compétences qui leur viennent facilement, et quand ils doivent faire des efforts, leur cerveau leur dit que c'est la preuve qu'ils sont des imposteurs.
- Les " solistes " ont l'impression qu'ils doivent accomplir des tâches par eux-mêmes, et s'ils doivent demander de l'aide, ils pensent que cela signifie qu'ils sont un échec ou une fraude.
- Les "Supermen" ou "superwomen" se poussent à travailler plus fort que leur entourage pour prouver qu'ils ne sont pas des imposteurs. Ils ressentent le besoin de réussir dans tous les aspects de la vie - au travail, comme parents, comme partenaires - et peuvent se sentir stressés lorsqu'ils n'accomplissent pas quelque chose.



² Vous pouvez également visionner sa présentation TED Talk (en anglais, non sous-titrée) en cliquant [ICI](#).

Pourquoi les gens souffrent-ils du syndrome de l'imposteur ?

Il n'y a pas de réponse unique. Certains experts croient qu'il est lié à des traits de personnalité - comme l'anxiété ou la névrose - tandis que d'autres se concentrent sur des causes familiales ou comportementales, explique Ervin. Parfois, des souvenirs d'enfance, comme le sentiment que vos notes n'ont jamais été assez bonnes pour vos parents ou que vos frères et sœurs vous surpassaient dans certains domaines, peuvent avoir un impact durable. "Les gens intériorisent souvent ces idées : pour être aimé ou aimable, il faut que je réussisse ", dit Ervin. "Ça devient un cycle qui s'autoperpétue."

Des facteurs extérieurs à une personne, comme son environnement ou la discrimination institutionnalisée, peuvent également jouer un rôle majeur dans l'apparition de sentiments d'imposture. "Un sentiment d'appartenance favorise la confiance en soi ", affirme M. Young. "Plus il y a de gens qui vous ressemblent, plus vous vous sentez en confiance. Et inversement, moins il y a de personnes qui vous ressemblent, cela peut avoir un impact sur la confiance en soi, et c'est ce qui se produit pour beaucoup de gens ".

C'est particulièrement vrai " chaque fois que vous appartenez à un groupe pour lequel il existe des stéréotypes sur la compétence ", ajoute Mme Young, notamment les minorités raciales ou ethniques, les femmes dans les domaines des STEM³ ou même les étudiants étrangers dans les universités américaines.

Comment faire face au syndrome de l'imposteur

L'une des premières étapes pour surmonter le sentiment d'imposture est de reconnaître ces pensées et de les mettre en perspective. "Le simple fait d'observer cette pensée au lieu de la faire sienne peut s'avérer utile, dit Ervin. " Nous pouvons aider à enseigner aux gens à lâcher prise et à remettre en question ces pensées de façon plus critique. J'encourage mes clients à se demander : « Cette pensée m'aide-t-elle ou me gêne-t-elle ? »"

Vous pouvez aussi recadrer vos pensées. Mme Young rappelle aux gens que la seule différence entre une personne qui souffre du syndrome de l'imposteur et une autre qui n'en souffre pas est la façon dont elle réagit aux défis. "Les gens qui ne se sentent pas comme des imposteurs ne sont pas plus intelligents, compétents ou capables que le reste d'entre nous ", dit Mme Young. "C'est une très bonne nouvelle, car cela signifie que nous devons apprendre à penser comme des non-imposteurs." Apprendre à valoriser la critique constructive, comprendre que vous ralentissez

³ **STEM** (acronyme de science, technology, engineering, and mathematics), ou STIM (science, technologie, ingénierie et mathématiques) en français canadien, est un américanisme désignant quatre disciplines : science, technologie, ingénierie et mathématiques.

COMPOSER AVEC LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

votre équipe lorsque vous ne demandez pas d'aide, ou se rappeler que plus vous pratiquez une compétence, plus vous vous améliorez, tout cela peut aider.

Il peut également être utile de partager ce que vous ressentez avec des amis ou des mentors en qui vous avez confiance. Les personnes qui ont plus d'expérience peuvent vous rassurer que ce que vous ressentez est normal, et le fait de savoir que d'autres personnes ont été dans votre situation peut faire en sorte que cela vous semble moins effrayant. Si vous voulez approfondir ces sentiments, Ervin vous recommande de consulter un psychologue professionnel.

La plupart des gens vivent des moments de doute, et c'est normal. L'important est de ne pas laisser ce doute contrôler vos actions, dit Young. " Le but n'est pas de jamais se sentir comme un imposteur. Pour moi, le but est de donner aux gens les outils, les idées et l'information qui leur permettront de s'exprimer plus rapidement ", dit-elle. "Ils peuvent toujours avoir un moment d'imposture, mais pas une vie d'imposture."

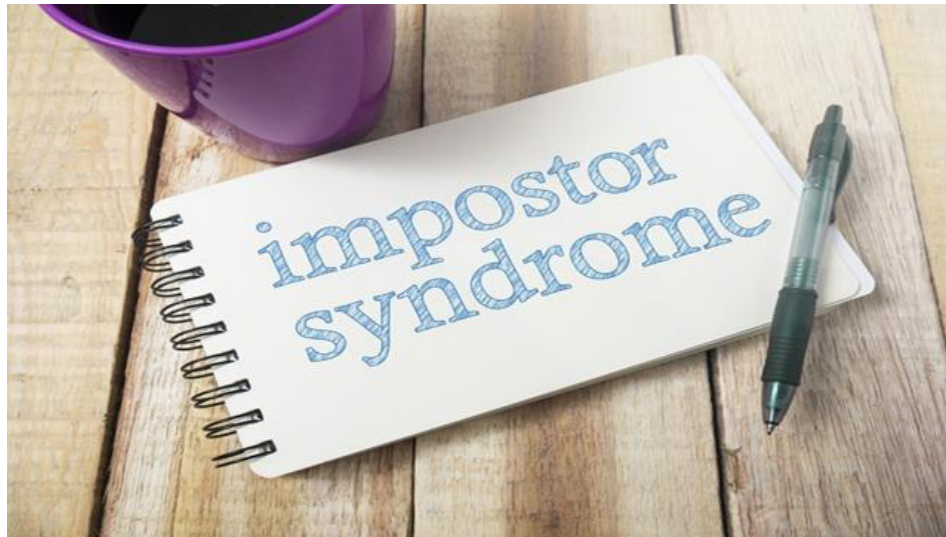
Pour écrire à Abigail Abrams : abigail.abrams@time.com.

Traduit avec www.DeepL.com/Translator (version gratuite). Traduction de [*Yes, Impostor Syndrome Is Real. Here's How to Deal With it*](#), par Abigail Abrams, Time Magazine, Health/Mental Health/Psychology, 20 juin 2018. Révisé par Richard Parent, Janvier 2020.

JE ME SENS COMME UN ESCROC : LE SYNDROME DE L'IMPOSTEUR DANS LES STIM



Molly Campbell, rédactrice scientifique, Technology Networks, 7 octobre 2019



Atteindre le " succès " sans avoir une estime de soi positive, c'est être condamné à se sentir comme un imposteur qui attend anxieusement d'être démasqué - Nathaniel Branden, psychothérapeute.

(Sauf indication contraire, tous les liens hypertextes de cet article mènent vers des articles en anglais.)

J'ai reçu un compliment d'un ami de la famille pour un article que j'avais écrit récemment. Il m'a dit : "Ton travail est brillant ; tu es intelligente pour comprendre ces concepts ; tu dois être tellement fière de toi." Ce compliment a déclenché chez moi une cascade de réflexions. Non pas que je me sentais flattée et que j'appréciais ce geste aimable. Non ! C'est ma réaction à ce compliment qui a attiré mon attention.

Je me suis **tortillé** quand il m'a dit cela. Je me suis sentie mal à l'aise.

Ce n'est pas rare. Je trouve souvent que si on me qualifie d'" intelligente " ou de " fille brillante ", cela ne me remplit pas d'un sentiment de fierté. La petite voix dans ma tête répète plutôt la même litanie : " Ils finiront par réaliser que ce n'est pas vrai ", et je réponds généralement par un commentaire pessimiste du genre : " Oh non, je ne suis pas intelligente ! Je travaille juste très fort."

Je me dévalorise constamment et si vous me demandiez pourquoi, je ne pourrais vraiment pas vous le dire. Je pense qu'en entretenant cette opinion de moi-même, alors je ne serai pas aussi blessée ou choquée si, un jour, quelqu'un d'autre devait me le dire.

Je me souviens distinctement de mon premier cours de chimie de niveau A, à l'âge de 16 ans. C'était notre premier cours d'exploration de la chimie organique *gulp* et je me débattais avec certains principes élémentaires. Le professeur a conclu ce cours en disant : "Et si vous ne comprenez même pas les concepts que nous avons appris aujourd'hui, alors autant ne pas être ici." À ce moment précis, une graine venait d'être semée en moi. N'ayant pas compris ce cours, j'en ai conclu qu'il avait raison. Je ne devrais pas être ici. J'étais un étranger pour ceux qui m'entouraient et qui avaient saisi chaque mot.

Je me sentais comme un **imposteur** - et je n'ai jamais terminé mon niveau A de chimie.

C'est soit par hasard, soit par fatalité que, le jour même où j'ai reçu le compliment sur mon travail, une [publication](#) a été mise en évidence dans les médias et a attiré mon attention. Elle s'intitulait : "*J'ai dû passer entre les mailles du filet d'une manière ou d'une autre* " : *Un examen de la façon de faire face (au sentiment) « d'imposture » perçu et du rôle du soutien social* par Jeff Bednar et ses collègues⁴.

Cette analyse fut publiée dans le *Journal of Vocational Behavior* et présente les grandes lignes d'une étude portant sur les professionnels en formation ayant des perceptions d'imposture. L'expression " syndrome de l'imposteur " ou " phénomène de l'imposteur " éveille une corde sensible chez moi et m'a ramenée au jour où j'ai suivi ce cours de chimie.

J'ai commencé à me demander combien de personnes travaillant dans le domaine scientifique éprouvaient spécifiquement cette notion de sentiment d'inadéquation ou d'" être étranger ".

Qu'est-ce que le syndrome de l'imposteur ?

Pour comprendre exactement ce qu'est le syndrome de l'imposteur et comment il se manifeste chez différentes personnes, j'ai contacté Valerie Young, Ph.D., qui était plus qu'heureuse d'échanger avec moi sur le sujet. Mme Young est une experte de renommée internationale sur le syndrome de l'imposteur. Elle est également l'auteurice du livre [The Secret Thoughts of Successful Women : Why Capable People Suffer from the Impostor Syndrome and How to Thrive in Spite of It](#), qui a remporté de nombreux prix, malgré le fait qu'elle " déteste " le titre.

" Le syndrome de l'imposteur est vécu par des millions de personnes dans le monde entier de façon interculturelle, et décrit la difficulté d'intérioriser ses réalisations ou ses capacités tout en

⁴ Gardner et al. 2019. "*I must have slipped through the cracks somehow*": An examination of coping with perceived impostorism and the role of social support. *Journal of Vocational Behavior*. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2019.103337>.

attribuant plutôt son succès à d'autres facteurs. Des facteurs tels que la chance, le bon moment, "quelqu'un m'a aidé", "j'avais des relations" sont des exemples courants. J'en ai entendu des créatifs au fil des ans. Les étudiants disent souvent : "J'ai un nom très commun ; je pense qu'ils ont dû confondre ma demande d'admission avec une autre à cette université", me dit Young.



Valerie Young, Ph.D., experte du syndrome de l'imposteur. Crédit image : Valerie Young.

Elle ajoute : " Parfois, les gens plantent dans notre esprit la graine qui fait que nous sommes peut-être ici uniquement parce que nous avons été, d'une certaine façon, un choix de diversité. Par exemple, " ils cherchaient une femme ", ou " je suis incluse pour accroître la diversité raciale ". Nous externalisons notre succès et nous avons peur **d'être démasqués.**"

Je suis curieuse de savoir comment "l'externalisation" du succès se manifeste chez une personne. Young dit : " La raison pour laquelle j'ai parlé dans plus de 85 collèges et universités à travers le monde n'est pas parce que les gens veulent aborder le syndrome de l'imposteur comme un sujet d'auto-assistance intéressant. La raison est qu'il y a des comportements associés aux sentiments et que ces comportements ont des conséquences non seulement pour l'étudiant, mais aussi peut-être pour un employeur ou un propriétaire d'entreprise". Elle ajoute : " Lorsque vous vous sentez comme un imposteur, vous devez trouver un moyen de gérer l'anxiété et d'éviter d'être " découvert ". [Pauline Clance](#), Ph.D., et Suzanne Imes, Ph.D., ont été les deux premières

psychologues à [inventer le terme](#) *phénomène de l'imposteur*⁵. Il ne s'agit pas vraiment d'un syndrome qu'on peut diagnostiquer, on a simplement parlé de syndrome au fil des ans".

Dans un [article](#) publié dans l'*American Journal of Pharmaceutical Education*, Adam Persky, Ph.D., dit : " Les signes et les symptômes sont les ressentis d'imposture, le doute de soi et l'incapacité à s'attribuer le mérite de ses réalisations. C'est une forme de doute intellectuel de soi. Les personnes atteintes du syndrome de l'imposteur sont souvent intelligentes et très performantes - comme beaucoup d'universitaires, de pharmaciens et d'étudiants professionnels. D'une part, le syndrome de l'imposteur fournit la motivation nécessaire pour persévérer. D'autre part, vous vous préparez trop et vous travaillez trop"⁶.

La sur-préparation et le surmenage sont deux choses auxquelles je peux certainement m'identifier.

D'autre part, Young me dit que le syndrome de l'imposteur peut aussi mener à une procrastination excessive : Clance et Imes ont identifié ce qu'elles désignent des mécanismes "d'adaptation" et "de protection", et j'ai identifié d'autres mécanismes au fil des ans. Ces mécanismes apparaissent dans toutes les hiérarchies. Il peut s'agir de l'étudiant qui n'accepte pas de faire des travaux plus difficiles, ou du major qui ne parle pas ou ne pose pas de questions, du professeur qui n'offre pas de solutions. Il peut aussi se manifester par la procrastination. Tout le monde procrastine, mais quand ça devient un vrai problème, ça peut avoir un impact sur nos études ou notre travail."

Hiérarchie dans les STIM⁷

Travailler dans le domaine des STIM, quelle que soit votre profession spécifique, peut être difficile. Les STIM, en particulier le milieu universitaire, sont réputés pour leur hiérarchie - vous commencez au bas de l'échelle en tant que jeune diplômé enthousiaste, et vous progressez en construisant un répertoire dans votre domaine de spécialisation jusqu'à ce que vous deveniez, peut-être un jour, un " expert ", un professeur estimé, par exemple.

Cette structure offre de nombreux avantages : vous pouvez apprendre de personnes aimables qui vous sont " supérieures " et qui sont prêtes à partager leurs connaissances, et vous pouvez planifier un plan de carrière : "D'abord, je ferai un premier cycle universitaire, suivi d'une maîtrise, puis d'un doctorat, puis un poste postdoctoral..." et ainsi de suite. Il s'agit d'un cheminement avec une orientation (assez) précise.

⁵ Clance et Imes. 1978. Le phénomène de l'imposteur chez les femmes performantes : Dynamique et intervention thérapeutique. *Psychothérapie : Théorie, recherche et pratique*. <http://dx.doi.org/10.1037/h0086006>.

⁶ Persky. 2018. Intellectual Self-doubt and How to Get Out of It. *American Journal of Pharmaceutical Education*. DOI: [10.5688/ajpe6990](https://doi.org/10.5688/ajpe6990).

⁷ Voir la définition à la note de bas de page n° 3, page 12.

D'autre part, cela peut aussi conduire à un réel sentiment d'inadéquation. Lorsque vous êtes entouré d'individus qui vous paraissent immensément intelligents, c'est assez décourageant. Posséderez-vous un jour le même niveau de connaissances et d'expertise ?

"Le syndrome de l'imposteur sévit dans l'enseignement supérieur parce que, s'il y a des aspects merveilleux à l'enseignement supérieur, il y a des aspects qui alimentent le doute de soi non seulement chez les professeurs, mais aussi chez le personnel", commente Young. " Lorsque vous regardez les STIM, les personnes qui travaillent dans les domaines créatifs et artistiques comme l'écriture sont plus susceptibles de souffrir du syndrome de l'imposteur parce qu'elles sont jugées selon des normes subjectives. Il y a des gens qui occupent des postes de critiques professionnels qui doivent juger le travail des autres. Mais aussi en médecine, ou en technologie par exemple, ces domaines changent et se mettent à jour rapidement, et vous pourriez donc avoir l'impression de ne jamais pouvoir vous tenir à jour".

Vous "improvisez"

En tant que rédactrice scientifique, mon travail consiste à vulgariser les résultats des plus récentes recherches scientifiques du monde entier à un large public. Les idées que j'en tire sont fascinantes, mais je peux aussi comprendre la remarque de Young qui dit que je ne peux " jamais me tenir tout à fait à jour ". Il est pratiquement impossible de **tout** savoir, et j'en suis pleinement consciente. Mais j'ai parfois du mal à me débarrasser de ce sentiment persistant de " je pourrais en savoir plus ".

J'ai fait appel à la communauté scientifique pour explorer les expériences d'autres personnes atteintes du syndrome de l'imposteur en matière de STIM. Matt Swift, un étudiant au doctorat de l'Université de Birmingham, m'a fait part de ses réflexions. Je voulais savoir ce que le syndrome de l'imposteur signifiait pour lui dans son propre contexte.

Il m'a dit : " Le syndrome de l'imposteur est le résultat de la transition d'une culture où avoir raison est tout ce qui compte, celle des A-Levels et de la plupart des cours de premier cycle, vers un environnement où la curiosité et un esprit inquisiteur devraient être encouragés même si vous avez tort, celui de la recherche et du monde universitaire ". Il poursuit : " Très souvent, cette transition se fait rapidement, sans véritable préparation et, par conséquent, les gens pensent encore qu'avoir tort sur une hypothèse ou une idée signifie que vous ne méritez pas d'être dans la position où vous êtes. Vous avez l'impression " d'improviser " et quand vous réussissez quelque chose, c'est un coup de chance. Cela vous empêche de ressentir des sentiments positifs sur le travail vraiment bon que vous pourriez faire."



Peut-on jamais en savoir "trop" ? Crédit image : Pixabay.

À quel stade du développement professionnel d'un individu le syndrome de l'imposteur peut-il frapper ? "J'ai commencé à ressentir le syndrome de l'imposteur très tôt dans mon doctorat. Lors des réunions de laboratoire, nous discutons souvent de choses dont je n'avais qu'une vague idée. Même si ces sujets étaient liés à des recherches en dehors de mon domaine, j'étais convaincu que le fait de ne pas en avoir connaissance était la preuve que j'escroquais effectivement tout le monde". Il ajouta : " Je réalise maintenant que c'est simplement de l'inexpérience et qu'il est physiquement impossible de tout savoir sur des sujets que même la science de pointe n'a pas encore complètement élucidés ! »

Les recherches suggèrent que Swift n'est pas le seul à ressentir cela. L'étude mentionnée ci-dessus ("*J'ai dû passer entre les mailles du filet d'une manière ou d'une autre*" : *Un examen de la gestion de l'imposture perçu et du rôle du soutien social*), a montré que 20 % des étudiants de la cohorte de l'étude entretenaient de très forts sentiments d'imposture.

Le syndrome de l'imposteur a-t-il un impact sur la qualité de la recherche en STIM ?

Les STIM sont un domaine qui prospère grâce au courage d'une personne à explorer des idées et des théories nouvelles, que ce soit par le biais de la recherche scientifique ou d'un exutoire créatif. Sans cette " quête " de découverte ou de sens, ces disciplines ne survivraient pas.

Je me demande donc si le syndrome de l'imposteur peut affecter la qualité de la recherche scientifique.

Swift le croit. "Le Syndrome de l'Imposteur vous fait fondamentalement douter de vos propres capacités et, par conséquent, vos capacités en souffriront naturellement. Je pense que la culture des journaux et des publications scientifiques est un enjeu fondamental qui cultive aussi le Syndrome de l'Imposteur. Trop souvent, nous recherchons les " bons résultats " pour la publication plutôt que de simplement faire de la bonne science et d'examiner les données que nous produisons. Le but de la recherche scientifique est que le sujet soit nouveau, qu'il ne doit pas se conformer à ce qui est vrai ou faux parce que, dans la plupart des cas, on n'a pas encore été établi ce qui est vrai et ce qui est faux. Je pense qu'à cause de cela, nous voyons beaucoup de recherches "sécuritaires" qui ne repoussent pas les limites et qui deviennent trop dogmatiques, parce que les gens ne pensent pas qu'ils le méritent ou qu'ils n'ont pas la capacité de remettre en question ce qui existe déjà".

Genre et culture dans le syndrome de l'imposteur : "Un sentiment d'appartenance favorise la confiance"

La publication originale de Clance et Imes en 1978 s'intitulait *The Impostor Phenomenon in High Achieving Women : Dynamique et intervention thérapeutique*. Cependant, Young s'empresse de me faire remarquer que le syndrome de l'imposteur ignore le genre et la culture.

" Beaucoup d'hommes s'identifient aussi au syndrome de l'imposteur. Beaucoup d'hommes plus jeunes sont plus enclins à en parler. Ils ne sont pas immunisés à quelque niveau que ce soit. Je prononce des discours en entreprises et beaucoup d'hommes y viennent. Je pense que la diversité et l'inclusion se recoupent largement avec le syndrome de l'imposteur." Elle poursuit : "Un sentiment d'appartenance favorise la confiance. Lorsque vous entrez dans une salle de classe ou que vous vous rendez à une réunion ou à l'université, ou encore à un niveau de direction ou à une organisation, plus il y a de gens qui vous ressemblent et qui sont au même diapason que vous, plus vous vous sentez en confiance".

Oh bien sûr, les STIM sont un domaine dans lequel il existe un écart notable entre les sexes. Aux États-Unis, les femmes représentaient moins d'un quart (24 %) des personnes employées dans [les professions liées aux STIM](#) en 2015. " Le problème est que si vous n'êtes pas nombreuses ou si vous êtes la première femme à faire quelque chose, vous allez ressentir une pression pour représenter ce groupe entier, ce qui peut contribuer au syndrome de l'imposteur ", ajoute Mme Young.

"La seule façon d'arrêter de se sentir comme un imposteur est d'arrêter de penser comme un imposteur"

Je suis surprise que - malgré le fait que le syndrome de l'imposteur affecte 20 % des étudiants universitaires, combiné à mes propres expériences - ce n'est que récemment que je me suis familiarisée avec ce terme.

Il semble que je ne sois pas seule ici. Swift m'a dit : " Pour un enjeu que je considère comme pratiquement endémique dans la plupart des jeunes carrières en STIM, je pense qu'il y a un manque évident de dialogue concernant le syndrome de l'imposteur. J'ai introduit ce terme à au moins quatre de mes collègues qui ont commencé après moi. Je pense que beaucoup de gens ressentent la même chose sans pouvoir y coller un nom. Quand on peut lui accoler un nom, on a la chance de le traiter correctement ; mais je pense que trop de gens souffrent en silence".

J'ai demandé à Mme Young ce qui, selon son opinion professionnelle, peut être fait pour combattre le syndrome de l'imposteur et aider ceux qui en subissent les effets. Elle m'a dit que lorsque les gens assistent à ses conférences, ils veulent simplement cesser de se sentir comme des imposteurs. Ils veulent partir en ayant évacué ces sentiments. " Je souligne maintenant aux gens que **les ressentis sont les derniers à changer**. La seule façon d'arrêter à se sentir comme un imposteur est d'arrêter de penser comme un imposteur."

Mais comment arrêter de penser en imposteur ? Mme Young nous prodigue les conseils suivants, en deux étapes :

- **Prenez conscience de la conversation qui se déroule dans votre tête lorsque vous avez des sentiments d'imposture.**
- **Prenez du recul et examinez la situation dans son ensemble.**

" Je pense que nous avons trop tendance à « psychologiser » la situation et que nous devons vraiment prendre du recul et examiner le contexte. Si vous êtes un étudiant diplômé en STIM, presque par définition, vous allez avoir le syndrome de l'imposteur. Vos connaissances sont constamment mises à l'épreuve, ce qui vous rend plus vulnérable ", commente-t-elle.

Mme Young demande ensuite aux individus de bien examiner leur **schème** de pensée. Elle dit : " Les gens qui ne se sentent pas comme des imposteurs ne sont pas plus intelligents, capables ou compétents que les gens qui le sont. Ils pensent juste différemment."

Favoriser une culture où l'échec et les erreurs sont acceptés

L'étude de Bednar et de ses collègues réitère la déclaration de Mme Young. Leurs conclusions ont montré que les perceptions d'imposture n'ont pas de relation significative avec la performance. Les individus atteints du syndrome de l'imposteur sont toujours capables de bien faire leur travail ; ils ne croient tout simplement pas en eux-mêmes.

Les chercheurs croient que le fait d'en parler est également essentiel pour combattre les sentiments d'imposture : " Il est important de créer une culture où les gens peuvent parler de l'échec et des erreurs ", dit Bednar. " Lorsque nous créons une telle culture, une personne qui

entretient de forts sentiments d'imposture sera plus susceptible d'obtenir l'aide dont elle a besoin au sein de l'organisation ".

En particulier dans le domaine des STIM, M. Swift croit qu'il est important de recruter des chercheurs expérimentés pour aider les personnes en début de carrière à gérer leurs sentiments d'imposture : "À mon avis, les solutions nous regardent droit dans les yeux. Les chercheurs en début de carrière dans le domaine des STIM sont entourés d'une foule d'expériences et de personnes ayant occupé le même poste. Je pense que ces chercheurs plus expérimentés devraient être encouragés à discuter du syndrome de l'imposteur avec leurs collègues plus jeunes et les aider à comprendre qu'il est naturel de ne pas tout savoir ".

Il conclut : " Je pense que le fait de rassembler cette expérience dans des cours sur le syndrome de l'imposteur donnés par les établissements d'enseignement permettrait surtout de sensibiliser les jeunes chercheurs et, par conséquent, de les aider dans leur domaine ".

Ressentez-vous le syndrome de l'imposteur ? L'American Psychological Association propose, sur son [site web](#), plusieurs étapes pour essayer de surmonter ces croyances.

Valerie Young et Matt Swift ont discuté avec Molly Campbell, rédactrice scientifique, Technology Networks.

* L'orthographe a été modifiée pour s'aligner aux directives de style TN.

Source : Traduit avec www.DeepL.com/Translator (version gratuite). Traduction de [Feeling Like a Fraud : Impostor Syndrome in STEM](#), par Molly Campbell, rédactrice scientifique pour Technology Networks (TN). Publié le 7 octobre 2019. Révisé par Richard Parent, janvier 2020.

LA VOIX INFLUENCE L'IMAGE QU'ON PROJETTE

LE SON DU STATUT SOCIAL : ON RECONNAIT UNE VOIX EN AUTORITÉ LORSQU'ON L'ENTEND

Traduit par Richard Parent

*John Harrison y consacre le deuxième discours (parlez énergiquement) des 10 exercices pour apprendre à parler en public⁸. Voici un article qui approfondit cette question. Les similarités entre les observations de ces chercheurs et les commentaires de John sont nombreuses. On doit lire cet article dans le contexte de prises de parole en public, que ce soit sur une scène, devant un auditoire, ou une rencontre d'affaires. Bob Bodenhamer écrit ceci au sujet des conclusions de cette recherche : « Les PQB qui liront cet article pourraient bien y trouver quelques trucs pour façonner leur voix **afin d'avoir plus de présence**. Ne me dites pas “Mais Bob, je bégaye. Comment pourrais-je, avec cette condition, projeter une impression de ‘pouvoir’ ou ‘d'autorité’ ?” “Je comprends fort bien ce que vous voulez dire. Mais pourquoi ne pas travailler à développer une voix plus puissante ? Pourquoi ne pas vous y exercer, seul, dans votre chambre, enfin là où vous ne bégayez pas ? Une fois que vous serez satisfait du résultat, amenez cette voix dans l'arène publique et utilisez votre ‘voix en autorité’ tout en observant ce qui se passe. Il y a de bons enseignements à tirer de cet article.” En publiant cet article sur son forum, Bob désire lancer un défi aux PQB afin qu'elles développent une tonalité différente basée sur les constatations de cette étude. Et Bob soulève la question suivante : “Si la PQB développait une voix différente, se pourrait-il que parler avec une ‘tonalité différente’ déclenche une moindre peur face à la prise de parole et donc moins de bégaiement ?” R.P.*

Selon une toute nouvelle recherche publiée dans *Psychological Science*, un journal de L'Association for Psychological Science, le fait de se retrouver en situation de pouvoir peut modifier fondamentalement votre façon de parler, en altérant des caractéristiques de base de l'acoustique de votre voix. De plus, les autres — vos auditeurs — percevront les indices vocaux leur indiquant qui est vraiment en charge, qui détient le pouvoir.

Bien que nous ayons tendance à nous concentrer sur les mots lorsque nous voulons projeter une personnalité en état de pouvoir, ces conclusions suggèrent que les indices acoustiques y tiennent également un rôle important.

“Nos observations suggèrent que, peu importe s'il s'agit d'un parent qui s'efforce d'imposer son autorité sur un enfant turbulent, du marchandage entre un vendeur d'automobiles et son client ou d'une négociation entre deux chefs d'État, le son des voix impliquées peut sérieusement influencer les résultats de telles interactions”, affirme le chercheur en psychologie et directeur de recherche Sei Jin Ko de l'Université d'État de San Diego.

⁸ Voir page 603 de [Redéfinir le Bégaiement](#) (Parler énergiquement).

AJOUTEZ DE LA PUISSANCE DANS VOTRE VOIX

Bien que les chercheurs se soient depuis longtemps intéressés aux propriétés non verbales de la parole, c'est l'ancienne première ministre britannique, Margaret Thatcher, qui les a inspirés à se tourner vers la relation entre les indices acoustiques et le pouvoir.

Ko explique : "Il est bien connu que Madame Thatcher s'était soumise à un entraînement intensif pour que sa voix projette une personnalité plus autoritaire et plus puissante." "Nous voulions explorer comment une chose aussi fondamentale que le pouvoir pouvait donner lieu à des changements de l'acoustique vocale d'une personne et l'impact qu'ont de tels changements situationnels de la voix sur l'écoute et le comportement des auditeurs envers le locuteur."

Ko, assisté de Melody Sadler de l'Université de la Californie à San Diego et de Adam Galinsky de la Columbia Business School, ont mis sur pieds deux études pour trouver ce qu'il en était.

Lors de la première expérimentation, ils enregistrèrent 161 étudiants de niveau collégial qui lurent un passage à voix haute ; ce premier enregistrement permit d'obtenir des acoustiques normales. Puis on assigna aléatoirement à certains des participants un rôle spécifique dans un exercice de négociation.

Avant que ne commence la négociation, on a dit aux étudiants qui s'étaient vu assigner un niveau "élevé" d'autorité, d'approcher la négociation en s'imaginant avoir en poche une option intéressante à mettre sur la table, de capitales informations privilégiées ou qu'ils jouissaient, au travail, d'un statut élevé ; ils pouvaient aussi se remémorer une expérience lors de laquelle ils avaient eu du pouvoir. On a dit aux étudiants qui se virent assigner des niveaux inférieurs d'imaginer avoir en poche une option peu intéressante, aucune information privilégiée ou qu'ils occupaient un statut inférieur à leur travail ; ils pouvaient aussi se souvenir d'une expérience lors de laquelle ils ne bénéficiaient d'aucun pouvoir.

Puis les étudiants lurent un second passage, toujours à voix haute, comme s'ils dirigeaient les négociations avec leur adversaire imaginaire. Onregistra leur voix. Tous lurent la même introduction, permettant ainsi aux chercheurs d'évaluer les acoustiques pour un même contenu chez tous les participants.

La comparaison entre les première et seconde lectures permit aux chercheurs de constater que les voix des étudiants à qui on avait assigné des rôles de haut niveau avaient tendance à augmenter le ton, devenaient plus monotones (avec un ton moins variable) puis variaient davantage la puissance, la force de leur voix, comparativement aux étudiants qui avaient des rôles de niveaux inférieurs/subalternes.

"Étonnamment, *le pouvoir influençait les voix des participants* de façon quasi identique à la transformation vocale de Madame Thatcher après qu'on l'y ait entraînée" ajouta Galinsky.

AJOUTEZ DE LA PUISSANCE DANS VOTRE VOIX

Et ces indices vocaux de ce groupe d'étudiants ne passèrent pas inaperçus. Une seconde expérience, avec un autre groupe d'étudiants universitaires révéla que les auditeurs, qui ignoraient tout de la première expérimentation, pouvaient reconnaître les indices vocaux liés au pouvoir afin de déceler qui avait et qui n'avait pas de pouvoir : les auditeurs estimèrent que les locuteurs qu'on avait assignés au groupe de niveau supérieur étaient plus enclins à démontrer des comportements de pouvoir ; ils déterminèrent également, avec une surprenante exactitude, si un locuteur possédait un statut élevé ou inférieur.

En ligne avec les changements vocaux observés lors de la première expérimentation, les auditeurs avaient tendance à associer un ton et une voix élevés qui variaient en force à des comportements à pouvoir élevé. Ils associaient également des voix plus fortes à un pouvoir supérieur.

Galinsky en conclut : "Ces découvertes suggèrent que les auditeurs perçoivent fort bien les variations subtiles des indices vocaux et qu'ils s'en servent afin de savoir qui est en charge."

Cette recherche fut partiellement financée par un don à l'auteur principal du Dispute Resolution Research Center de la Northwestern University.

SOURCE : Traduction de [The Sound of Status: People Know High-Power Voices When They Hear Them](#). Les données et le matériel de cette étude sont publiquement disponibles via Open Science Framework (OSF). On y accède en cliquant sur https://osf.io/cw6y8/?view_only=24a186cebd52441ea0170ed63caf70ab et sur https://osf.io/5hzv9/?view_only=94aa2b0312c3463493ca6f61c5fc3811

Merci à Laurent Lagarde d'avoir attiré mon attention sur une erreur de conjugaison.

Traduction de Richard Parent. Décembre 2014. Reformaté et relecture, février 2018 et 01/2020. Corrigé avec Antidote, 04/2018.

Pour consulter mes traductions et les télécharger gratuitement, cliquez [ICI](#).

Pour communiquer avec moi richardparent99@gmail.com Mon pseudonyme sur Skype est : ricardo123.