

Carnet de Voyage de l'Ambitieuse



Sommaire

Carnet de Voyage de l'Ambitieuse _2019_2020_

Préface	p.4
Introduction	p.6
1. A bas les Stéréotypes !	p.8
2. Confiance, estime de soi & empowerment	p.24
3. Communication 3.0	p.38
Le mot de la fin.....	p.44
Remerciements	p.45

Préface

C'était en 2015, elle avait lu mon livre « Comment l'ambition vient aux filles ? » (et en 2018, c'est elle qui a témoigné dans le second opus « Comment vient l'ambition ? » ed. Eyrolles). Et elle m'a dit « *Moi aussi je voudrais faire quelque chose pour que les femmes se rencontrent, assument et réalisent leur ambition* ». Elle s'appelle Minetou Ndiaye et a ainsi créé le réseau Energie Femmes « le réseau des femmes qui en veulent ». J'ai tout de suite accepté d'en être la marraine comme j'accepte aujourd'hui l'honneur qu'elle me fait, avec tout le bureau, de préfacier ce premier livre blanc. Cet ouvrage est l'illustration que le réseau a poursuivi sa vocation initiale de façon concrète : **aider les femmes à réaliser leurs ambitions.**

Apprendre des autres, se serrer les coudes, se dire qu'à chaque fois qu'une femme réussit dans sa vie professionnelle, à travers son entreprise ou en tant que salariée, en



grimpant les échelons, en développant son impact, son influence et/ou son pouvoir, ou encore en créant de la valeur, c'est un succès pour toutes les femmes.

Et c'est aussi cela la sororité : se faire progresser, se soutenir, apprendre collectivement à comprendre les codes et à en jouer, à développer des stratégies, et pourquoi pas, lorsque c'est possible, de se faire la courte échelle.

L'expérience et l'observation m'ont montré que pour réaliser ses ambitions, il fallait souvent observer, écouter, rencontrer, s'exprimer, sortir de sa zone de confort, faire preuve d'audace, voire de courage, prendre des risques et vaincre ses appréhensions ou ses peurs.

Le collectif, et notamment celui généré lors des after-work et ateliers d'Energie Femmes, permet de voir qu'on n'est pas toute seule à avoir des envies, mais aussi des doutes, que certaines ont trouvé des chemins, parfois grâce à des formations, ou via des tentatives plus ou moins fructueuses,

des changements d'attitude, pour gagner en assurance et passer à l'acte.

Ce collectif est une sorte de sas d'encouragement. La motivation croît souvent avec le collectif. La réussite des unes, même lorsqu'elle engendre l'envie, constitue une raison supplémentaire de se réjouir et d'essayer d'agir à son tour pour prendre sa vie professionnelle en main. Et la joie devient collective lorsque chacune, à son rythme, réalise ses ambitions. La force du réseau Energie Femmes, réside, au-delà de la convivialité et de la diversité des profils de ses membres, dans le partage des trucs et astuces des unes qui peuvent servir aux autres.

Vous découvrirez dans ce recueil, que parfois, il est préférable d'assumer voire de renforcer vos singularités, que parfois au contraire, il vaut mieux adapter votre attitude et votre communication, voire aiguïser votre sens politique lorsque c'est nécessaire, ou encore acquérir quelques techniques.

Vous avez entre les mains un guide collaboratif précieux, fruits des échanges entre les membres du réseau, qui vous permettra probablement de vous retrouver dans certaines situations ou vous identifier à certains profils. Un guide à garder sous le coude et à consulter à chaque moment de doute ou de questionnement pour aller de l'avant !

N'oubliez pas qu'ambition rime avec action... Alors GO !

Et tous mes vœux pour que chacune et chacun d'entre vous puisse réaliser les siennes.

Frédérique Cintrat

Marraine d'Energie Femmes
Auteure de « Comment vient l'ambition ? »
éditions Eyrolles
C.E.O. de Assuranciennes et fondatrice
de l'application Axielles.com

Aider les femmes
à réaliser
leurs ambitions

Introduction

“ Quand on ne sait pas on demande,
quand on sait on partage ”

Cette citation suffirait à résumer le réseau professionnel féminin Energie Femmes.

Partager, un verbe qui nous caractérise, pourrait nous résumer et surtout nous tient à cœur. Pourquoi partager ? Parce que c'est le meilleur moyen de propager à tous les niveaux et auprès de tout le monde, ce que nous estimons être important.

Avec ce carnet de voyage, nous sommes bien loin d'une vérité absolue. Et pour être tout à fait honnête, ce n'est pas notre objectif.

Energie Femmes est le réseau :

- ▷ Des femmes qui en veulent,
- ▷ De celles qui passent à l'action,
- ▷ De celles qui foncent,
- ▷ De celles qui échouent et qui se relèvent,
- ▷ De celles qui s'interrogent encore et toujours,
- ▷ De celles qui persévèrent,
- ▷ De celles qui partagent,
- ▷ Bref de celles qui font !

A travers ce projet, nous nous sommes posées une question clé après quatre ans d'existence :

«qu'est-ce que je souhaiterais mettre entre les mains d'une ambitieuse qui pourrait être notre sœur, notre copine, notre voisine, notre cousine, notre collègue, notre amie ? ».

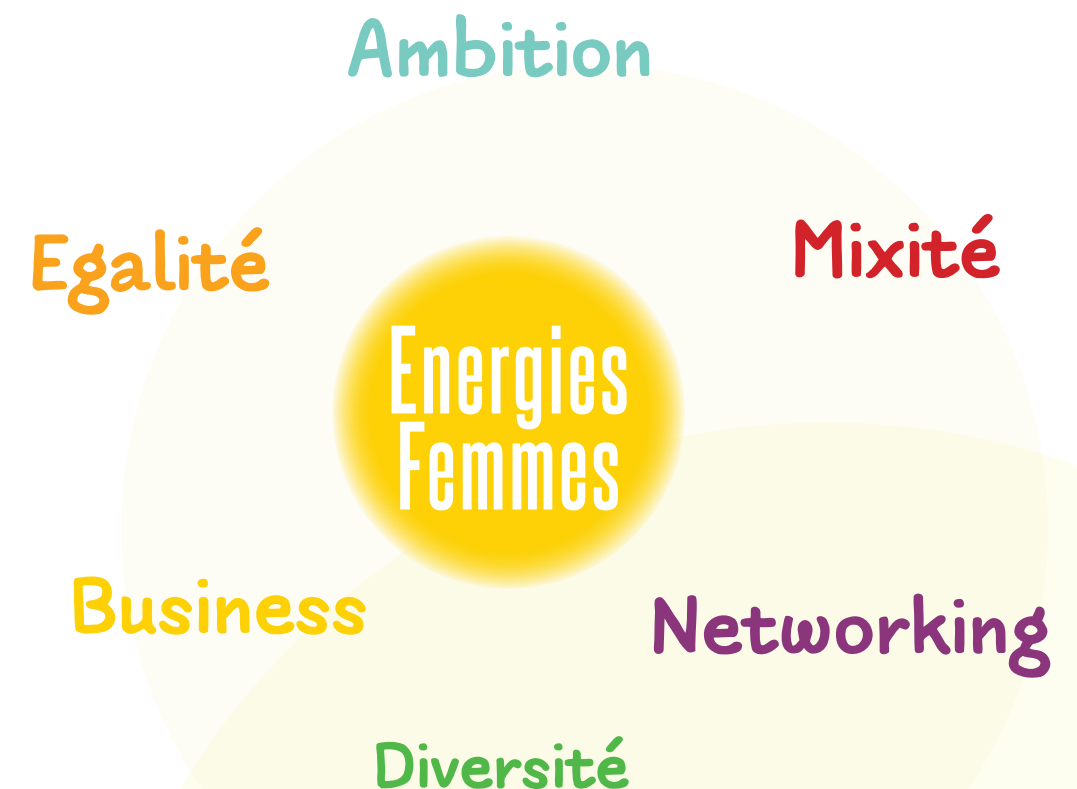
Plus qu'un guide pratique, ce support est une intention, un compagnon, qui nous l'espérons accompagnera chaque femme (et peut être certains hommes) à passer à l'action et atteindre leurs objectifs professionnels.

A l'ère de la technologie et de l'agilité, autant vous dire que nous en sommes à la version zéro... Mais peu importe la version, nous souhaitons surtout que cela ait un impact chez chacune ET chacun. Et que cette initiative soit un moyen particulièrement impactant pour passer à l'action en faveur de l'**EGALITE**, la **MIXITE** et la **DIVERSITE** !

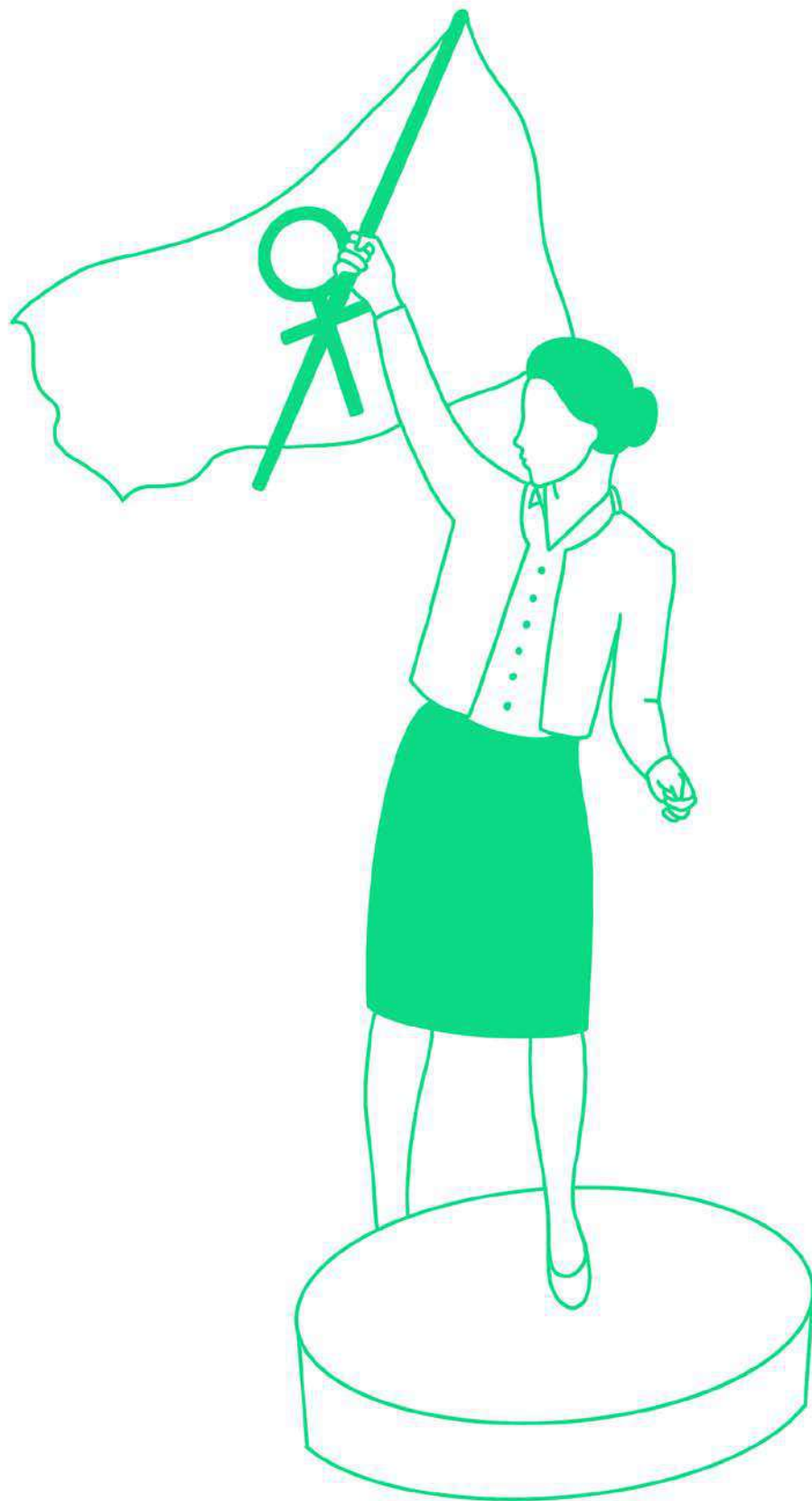
Un immense merci à toutes les femmes qui en veulent, au nom des femmes qui en veulent !

Minetou Ndiaye

Fondatrice et présidente
du réseau Energie Femmes



1. À bas les stéréotypes



a. La bonne élève

ISABELLE 38 ans, se pose des questions à l'aube de ses 40 ans. Elle n'a pas vu le temps passer (métro, boulot, dodo). Chargée de production dans la même entreprise depuis 15 ans, elle est très impliquée dans son travail et finit tard si besoin (elle a fait 3 bouclages d'affiliée). Au fond d'elle, au-delà de son implication, elle espère que son travail sera reconnu par ses pairs et ses supérieurs notamment son N+2 (qui ne se souvient même pas de son prénom). Isabelle comme beaucoup d'autres femmes qui rencontrent ce genre de situation, souffrirait-elle du syndrome de la bonne élève ?

1. Qu'est-ce que c'est ?

- ☐ Je suis perfectionniste et jamais satisfaite
- ☐ Je suis discrète
- ☐ Je suis en attente de reconnaissance... mais je ne mets pas en avant mes réalisations
- ☐ J'adopte une posture infantile à attendre une bonne note
- ☐ Je n'ose pas réclamer
- ☐ J'ai peur de ne pas être à la hauteur

Si vous cochez au moins une de ces cases, vous faites partie de ces fameuses bonnes élèves. Ce chapitre est donc pour vous !

Quels sont les problèmes associés à ce syndrome ?

La bonne élève est celle qui comme à l'école fait bien son travail et attend en retour une bonne note, une reconnaissance et/ou une récompense. Le syndrome de la bonne élève est un piège que les autres savent facilement reconnaître pour l'utiliser en notre défaveur ! (Souvenez-vous de la dernière fois qu'un collègue vous a approché en vous disant "Tu fais tellement bien cette action, ce serait super si c'est toi qui t'en occupais cette fois-ci aussi !")

Il est important de distinguer ce que cela crée en nous et ce que cela provoque au niveau de notre environnement extérieur. D'où l'intérêt de trouver un équilibre avec l'extérieur et de savoir relativiser lorsque nous vivons des moments avec une forte pression professionnelle.

L'une des principales sources du problème vient d'un manque d'estime de soi. Ce qui entraîne au niveau extérieur des inconvénients majeurs sur le plan professionnel :

- Vous êtes la parfaite seconde main, la femme de l'ombre ou la parfaite numéro 2
- Votre travail n'est pas systématiquement reconnu même si vous ne perdez pas espoir sur le fait que les autres finiront par le remarquer.

Le cercle vertueux de l'estime de soi



Attitude personnelle

- C'est votre façon de donner et de recevoir.
L'attitude qui consiste à chercher ou attendre de la reconnaissance, nous place dans une position où l'équilibre don/réception est infantil-sante voire de soumission

La Posture physique ou l'art de la Power Posture

Les dernières recherches ont démontré que le corps et donc la posture envoient des messages à notre cerveau qui ont un impact sur notre mindset. Il est donc primordial de prendre conscience de la manière dont on se tient debout comme assise.
Une posture physique refermée aux épaules ren-trées par exemple dégage une énergie de basse fréquence qui invite à vous considérer comme

un être abattu ou obtus.
C'est quoi une Power Posture ?
C'est une manière de se tenir qui (nous) donne confiance et énergie. Les pieds bien ancrés au sol et les épaules droites associés à un regard chaleureux, voilà les ingrédients d'une posture qui rassure.
C'est une façon de se mouvoir tout en souplesse tout en vous persuadant que vous êtes sur votre territoire partout où vous allez.

Croyances sur soi

-Identifier ses croyances limitantes
Vous ne pouvez pas croire en votre progression si vous restez sur la même ligne d'horizon. A chaque fois que vous dites "je crois", demandez-vous si ce n'est pas une limitation liée à votre zone de connaissance restreinte.
On ne peut pas créer de l'inédit en restant dans nos certitudes. Or, votre personnalité affirmée

nécessite que vous la choyez et l'accueillez en toute bienveillance même si de temps à autres elle va faire des écarts de conduite un peu large le temps de vous ajuster intérieurement puis extérieurement. C'est comme un nouvelle phase adolescente où l'on est prête à vivre de nouvelles "premières fois".

Nous sommes bien souvent les juges les plus sévères envers nous-mêmes. Une bonne manière d'élargir nos croyances sur nous-même c'est de questionner son entourage sur la manière dont il nous perçoit.

“On a qu’une seule chance de faire une première bonne impression”

Coco Chanel

Image :

- L'image c'est ce que vous projetez au monde comme sur un écran de cinéma. Il est donc important de se questionner sur l'image que vous souhaitez renvoyer.

Au-delà de la posture et de l'attitude, qu'on le veuille ou non, notre style vestimentaire contribue à laisser notre empreinte dans les esprits.

- Veillez à prendre le temps chaque jour de faire un geste pour apprécier l'image que vous

dégagez.

- Vous pouvez approfondir ce sujet en vous demandant à quels archétypes vous vous sentez reliée : la magicienne, la prêtresse, l'impératrice, l'artiste, ...

Cela peut vous donner des pistes de réflexion sur vous et de choix de styles qui vous correspondent vraiment.

Moteurs :

Ce sont l'ensemble des convictions profondes qui nous donnent l'énergie d'avancer et qui se concrétise par **"l'enjeu"** d'une situation pour nous.

Pour bien estimer notre personne et déployer toutes nos facettes avec justesse, il est important de :

- de connaître ses valeurs, ses forces et ses leviers de progression.
- D'identifier ses besoins et ses désirs.

Lorsque vous vous sentez non respectées c'est qu'un de vos besoins n'est pas entendu et clairement formulé en votre for intérieur et que l'enjeu vous dessert. Il est important de bien dissocier vos besoins des enjeux en présence pour clarifier votre moteur propre de celui engagé dans la situation. Chacun se doit d'être responsable des enjeux qu'il défend. C'est ainsi que s'acquiert la profonde estime de soi alignée sur nos valeurs et l'énergie de créer des prises de parole, de fonction, des projets innovants pour les diffuser.

Leadership

- Fixer ses propres règles
- Identifier les moments où on essaie de nous donner des tâches ou actions sous couvert de notre syndrome de bonne élève pour pouvoir
- Trouver son style de leadership
- Poser son cerveau

**“Rien ne vous emprisonne excepté vos pensées.
Rien ne vous limite excepté vos peurs.
Et rien ne vous contrôle excepté vos croyances.”**

Marianne Williamson

2. Et maintenant voici ce que pouvez faire

EN PRATIQUE COMMENT ON FAIT ?

Ajuster sa communication :

- Passer de « **on demande** » à « **on propose** »
- Adopter une attitude **proactive** - On ne demande pas à ses collègues de « **valider** » on leur propose d'ajouter leurs commentaires ou suggestions
- Encourager/ féliciter ses collègues quand on a travaillé en équipe
- Arrêter de s'excuser et de se justifier : osez et prenez la parole sans vous excuser et ne vous laissez pas couper la parole !

Adopter la Power Posture

- Elle vous invite à vous visualiser et ressentir puissante en toute circonstance y compris lorsque vous êtes en terres inconnues.

C'est comme un travail d'acteur qui prépare un rôle pour un casting. Plus vous vous entraînez à "faire comme si" vous aviez le rôle de vos rêves, plus vous ancrez dans votre corps et votre subconscient que vous incarnez déjà ce rôle, plus vous avez de chances de le décrocher.

Croire en sa légitimité : **prenez votre place !**

- Si vous ressentez le désir d'oser une nouvelle expérience, sachez-vous positionner en sondant et préparant le terrain.
- Vous pouvez consulter ceux qui ont une visibilité claire sur le poste ou le projet que vous visez associés à ceux qui vous connaissent bien mais n'attendez pas leur bénédiction ! Il s'agit juste d'éclairage et de conseils pour mieux construire votre stratégie pour y aller puisque vous souhaitez prendre cette place.
- Quel que soit le résultat direct, vous aurez appris à vous entraîner à viser de nouvelles opportunités qui ne tarderont pas à se manifester.

Accepter de se tromper

- Ne pas regarder les risques mais se focaliser sur les opportunités
- Se mettre moins de pression et savoir déléguer pour réduire la charge mentale
- Accepter d'échouer, il n'y a pas de recette miracle à part celle d'essayer tout le temps et d'apprendre de ses échecs.
- Regarder et aller de l'avant

Adopter les Quatre accords Toltèques

1. Que votre parole soit impeccable
2. Quoi qu'il arrive n'en faites pas une affaire personnelle
3. Ne faites pas de supposition
4. Faites toujours de votre mieux

Rappelons-nous cette citation de **Nelson Mandela** :

Je ne perds jamais.
Soit je gagne,
soit j'apprends

Suggestion d'une astuce pour la prise de décision et pour apprendre à relativiser, la méthode n'est pas forcément révolutionnaire mais permet d'arbitrer certaines décisions rapidement :

https://www.sunlife.ca/ca/Learn+and+Plan/Health/Retirement+lifestyle/La+regle+du+10-10-10?vqnLocale=fr_CA

Et pour la power posture, vous pouvez regarder la conférence très instructive TedX d'Amy Cuddy sur le Body Language. :

https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are?language=fr

Alors quelles sont vos résolutions ?

b. Le syndrome de l'imposteur

Myriam, 48 ans, est très investie dans son travail et exerce depuis plus de 20 ans dans le service public au sein d'un département. Après plusieurs réflexions et programmes d'accompagnement, elle est à présent sûre de sa vocation : pâtissière ...et de son projet : se mettre à son compte.

1. Qu'est-ce que c'est ?

- ☐ J'ai l'impression que mes réussites sont dues au hasard ou à la chance
- ☐ Je passe mon temps à douter, à me poser des questions
- ☐ Je minimise tout ce que je fais
- ☐ Je pense que j'ai été choisie car il n'y avait personne d'autre de disponible
- ☐ J'ai souvent peur de ne pas arriver à réaliser une action avant même de la commencer

Si vous cochez au moins une de ces cases, vous pourriez être atteinte du syndrome de l'imposteur.

Est-ce une maladie ?

Quand on parle de syndrome cela implique une maladie.

Celle qui est à la racine du syndrome de l'imposteur est le manque de confiance en soi. D'où les questions telles que :

- ▷ Quelle image je reflète ?
- ▷ Est-on un zèbre ?
- ▷ Mérite-t-on sa place ?
- ▷ Est-on à la hauteur ?
- ▷ Va-t-on y arriver ?

Dans « imposture » il y a le mot « posture ». Il est donc important d'adopter la bonne posture en tenant compte de nos émotions. Contrairement au fait de vouloir à tout prix rentrer dans une case, adopter la bonne posture signifie surtout le fait de prendre conscience de sa valeur et de s'affirmer.

Quelques exemples des moments où cela se manifeste :

- ▷ Reprise du travail après un long arrêt (par exemple maternité)
- ▷ Création de son entreprise seule
- ▷ Sollicitation pour une intervention en public
- ▷ Proposition d'une promotion
- ▷ Surcharge de travail ... lorsqu'on en fait toujours plus

Douter ou faire son introspection est un acte constructif et qui permet de progresser. Toutefois, lorsque ces doutes deviennent invalidants et remettent en cause votre légitimité, il faut agir !

“Ne mourez pas dans l’histoire de vos blessures passées et de vos expériences passées, mais vivez dans le présent et l’avenir de votre destin.”

Michelle Obama

2. Et maintenant on fait quoi ?

Quelles solutions ?



L'astuce des ambitieuses ▷ Ne pas dire non tout de suite

Lorsque vous êtes sollicitées pour des propositions importantes (intervention publique, contrat important...), prenez garde à ne pas refuser de façon systématique par peur. A la place, préférez temporiser et revenir vers votre interlocuteur. Par exemple : indiquez à votre interlocuteur que vous devez consulter votre agenda et lui revenir assez rapidement.

Cette solution a pour avantage de vous permettre de peser le pour et le contre avant d'annoncer votre décision finale.

«Tout ce que l'esprit peut concevoir et croire, il peut le réaliser.»

Napoléon Hill

Bibliographie partagée lors de nos échanges :

Ne me dites plus jamais bon courage – Philippe Bloch
Trop intelligent pour être heureux – Jeanne Facchin Siaud

Notre avis :

Le syndrome de l'imposteur est aussi répandu que délicat à traiter. Au-delà la notion de légitimité, il est question de la vraie place que chaque individu occupe dans la société. Il est donc important d'intégrer le fait que prendre sa place ce n'est pas prendre la place de l'autre.

Comment se sentir à sa place ?

La question de la place et du fait de prendre sa place est surtout une question que se posent les femmes. Dès le début de carrière, il est important de pouvoir s'affirmer et prendre sa place en adoptant une attitude proactive et constructive. Cela passe par le fait d'oser donner son avis, solliciter sa hiérarchie pour avoir des feedbacks réguliers mais aussi avoir un esprit d'équipe lorsque cela est nécessaire. En début de carrière, le fait de s'imposer passe aussi par la compétence. Et de manière très subjective : elles admettent toutes qu'il faut en faire plus au-delà de prendre sa place !!

- ☐ Écraser les autres
- ☐ Être arrogant
- ☐ Ignorer les autres
- ☐ Etre négatif
- ☐ Râler ou crier tout le temps
- ☐ Être de l'avis de tout le monde
- ☐ Etre dans la confrontation

Aussi bien en entreprise que dans le cadre de projets entrepreneuriaux, certaines attitudes et actions peuvent nous permettre de trouver notre place dans un groupe et de nous imposer.

- ▷ Plutôt que d'être la personne qui critique tout dans le groupe, adopter une attitude proactive et proposer des solutions pour faire avancer les choses

**Vous ne devez jamais avoir peur de
ce que vous faites quand
vous faites ce qui est juste.**

18

Après plusieurs années d'étude et de recherche dans le digital et les nouvelles technologies, Fatou, 28 ans ne parvient pas à trouver un emploi à la hauteur de ses espérances et surtout de ses compétences. En attendant d'atteindre son objectif, elle occupe des postes temporaires où son leadership et son savoir être sont reconnus mais les perspectives restent limitées. Souvent jugée comme hystérique ou excessive ou ayant beaucoup de caractère, Fatou est tout simplement ambitieuse et proactive. Des traits de personnalité qui ne sont pas toujours acceptés partout...

1. Qu'est-ce que c'est ? La personnalité "trop"

- ☐ Je suis trop ambitieuse (comme Fatou)
- ☐ Je suis trop gentille
- ☐ Je suis trop âgée ou trop jeune
- ☐ Je suis une emmerdeuse
- ☐ Je suis trop autoritaire
- ☐ Je suis trop émotive

Si vous cochez au moins une de ces cases, vous avez été la cible de jugements ou d'actes stéréotypés. Ce chapitre est donc pour vous !

Quelles sont les entraves que vous infligent ces stéréotypes ?

Les stéréotypes identifiés plus haut ne sont qu'une part infime de tous ceux auxquels font face les femmes. Soudain certains aspects qui étaient particulièrement mis en avant ou que vous croyiez être vos atouts deviennent l'élément de trop...Parce que vous avez une fois proposé de faire les photocopies ou avez fait un gâteau à vos collègues ; vous vous retrouvez cantonnée à l'image de la collaboratrice trop gentille / serviable. A l'opposé, l'image de l'emmerdeuse, l'autoritaire ou l'ambitieuse vous attendent dès lors que votre désaccord est affirmé ou que votre décision est prise.

La liste des stéréotypes est infinie mais il est aisé de les reconnaître à travers leur attribut caricatural, généralisateur. Une fois associés à votre image, ces stéréotypes peuvent constituer un véritable frein à votre progression professionnelle de manière consciente ou inconsciente.

2. Et maintenant voici ce que pouvez faire

En pratique comment on fait ?

Pas question de laisser place au fatalisme ou de se transformer en victime, identifiez et transformez ces faiblesses en levier ! Bien entendu, il s'agira d'un travail important que vous devrez mener aussi bien en vous-même qu'au niveau de vos relations avec les autres. Voici quelques propositions que vous pourrez adapter selon la situation que vous rencontrez.

Trop gentille	- Assumez et véhiculez votre bienveillance - Améliorez votre posture et en particulier votre voix pour dégager plus d'assurance - Veillez à pas être la seule à vous occuper de certaines actions (comptes rendus, logistique...) en proposant une rotation au sein de l'équipe - Faites part de vos avis et vos propositions avec des arguments et des alternatives au lieu de rester sur des constats
Trop âgée ou jeune	- Faites de votre âge un atout grâce au mentoring ou au reverse mentoring - Valorisez la richesse de votre profil avec des éléments qui vont au delà de l'âge (multilinguisme, voyages, reconversion...) - Misez sur votre capacité d'adaptation
Trop autoritaire ou ambitieuse	- Assumez votre ambition car c'est une chose saine et faites en un moteur pour aller de l'avant - Mettez en avant votre volonté d'apprendre et de découvrir de nouvelles choses afin que les autres comprennent vos réactions - Créez du lien avec les autres afin qu'ils puissent mieux découvrir votre fonctionnement et que vous soyez moins isolée
Trop émotive	- Considérez vos émotions comme vos alliées et apprenez à les accepter - Pensez à ajouter des éléments factuels à votre argumentation et aux messages que vous souhaitez faire passer - Rendez votre communication plus claire et expliquez que vos émotions traduisent votre implication

Et n'oubliez pas, restez vous-même car vous êtes **UNIQUE** 😊



IL N'Y A PAS PLUS BELLE AVENTURE
AU MONDE QUE DE VIVRE LA VIE DE VOS RÊVES
Oprah Winfrey

2. Confiance, estime de soi et empowerment



a. De l'audace

Maintenant qu'elle est sûre de ce qu'elle veut faire Myriam n'a qu'une seule envie : se lancer ! Une action plus facile à dire qu'à faire car cela lui demande une chose qui lui est complètement étrangère et dont elle n'a pas su faire preuve en 20 ans au sein de son entreprise : l'audace.

1. Qu'est-ce que c'est ?

- ☐ J'ai souvent de bonnes idées mais j'ai du mal à passer à l'étape d'après
- ☐ Je n'arrive pas à exprimer mon ambition ou mes souhaits clairement depuis plusieurs années
- ☐ Je repousse souvent le moment où je dois passer à l'action
- ☐ Je me focalise plutôt sur les points de blocage de mes futurs projets

Culot, aplomb, toupet, autant de mots ou synonymes pour parler de l'audace. Un terme très en vogue depuis quelques années. C'est à croire que c'est la perle rare que tout le monde devrait avoir. Les entreprises, les clients, les partenaires, tout le monde recherche des personnes qui « osent » !

« **Oser c'est s'autoriser** » mais aussi s'entraîner en permanence car il n'y a pas de secret, « plus on ose, plus on a envie d'oser ». Tout comme le courage, il ne s'agit pas d'un acte ou d'un réflexe constant. C'est un caractère ou une action qui se réitère de manière ponctuelle à chaque fois que cela est nécessaire et que nous en avons la force.

L'AUDACE fait fi des obstacles pour réaliser l'extraordinaire. C'est donc un caractère qui ne passe que par l'action. L'audacieux ne peut être passif.

C'est pourquoi, il est nécessaire d'agir, par exemple : casser les codes, avoir un mentor... Nul besoin d'atteindre un point de rupture alors lancez-vous mesdames car l'audace c'est maintenant !

“So please ask yourself: What would I do if I weren't afraid ? And then go do it.”

Sheryl Sandberg

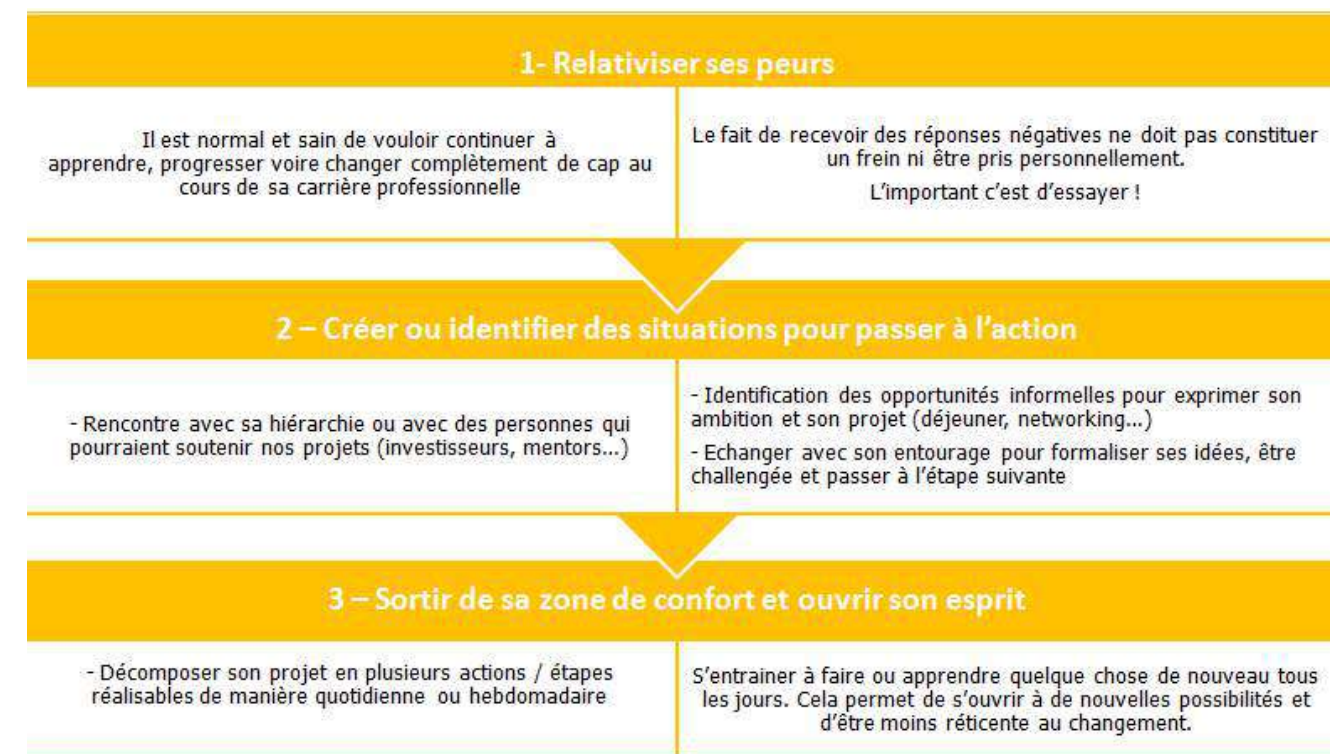
“Notre peur la plus profonde n'est pas que nous ne soyons pas à la hauteur, notre peur la plus profonde est que nous sommes puissants au-delà de toutes limites. C'est notre propre lumière et non notre obscurité qui nous effraie le plus. Nous nous posons la question... Qui suis-je, moi, pour être brillant, radieux, talentueux et merveilleux ? En fait, qui êtes-vous pour ne pas l'être ?

Marianne Williamson

2. Et maintenant on fait quoi ?

On exprime son ambition et on passe à l'action !

Avoir des ambitions c'est une chose et on en a toutes mais le tout est surtout de savoir l'exprimer au bon moment et de façon pertinente : exprimer son ambition ou son rêve est une façon de le faire vivre...après tout « **l'ambition est une forme de rêve !** »



La mesure de l'intelligence
est la capacité à changer.

Albert Einstein

Alors quelles sont vos résolutions ?

b.Savoir refuser

Lorsqu'Isabelle s'interroge profondément sur sa carrière et tous les sacrifices qu'elle estime avoir réalisés, un seul élément lui vient en tête : savoir refuser. Après plusieurs années au service de son entreprise, elle réalise qu'elle n'a jamais posé de limites. Le 3ème bouclage qu'elle a accepté était peut-être celui de trop mais il était trop tard pour revenir en arrière... Et elle se rend compte que sa difficulté de refuser concerne aussi bien son travail que sa vie personnelle.

1. Qu'est-ce que c'est ?

- ▷ Je réalise que je suis toujours celle à qui on demande des actions spécifiques au sein de mon équipe (rester tard, consolider toutes les actions à la dernière minute...)
- ▷ Je fais souvent passer les autres avant moi et regrette ensuite d'avoir accepté de leur rendre service
- ▷ Je suis toujours celle qui accepte de peur qu'il n'y ait des conflits au sein du groupe

La question du refus est souvent étroitement liée à nos différents parcours personnels. Et avant de trouver des solutions, il convient de se concentrer sur **POURQUOI** il est important de savoir dire non.

En voici quelques raisons :

- ▷ Parce qu'on a peur : de ne pas être aimé, des conflits...
- ▷ Parce qu'on fait passer l'autre avant soi
- ▷ Parce qu'on culpabilise
- ▷ Parce que le refus est perçu comme un signe de « méchanceté » dans notre imaginaire ou notre environnement
- ▷ Et pour finir parce que dire OUI c'est beaucoup plus facile.

Or, savoir dire non aux autres c'est dire OUI à soi-même.

« Alors que les erreurs font partie d'un parcours. Il faut se nourrir de ça et ne pas en avoir honte parce que c'est ce qui nous permet de progresser. »

Anne–Sophie Pic

Tu ne peux pas plaire à tous et tu as le droit d'avoir certaines réactions humaines qui peuvent déplaire.

Lise Bourbeau

2. Et maintenant on fait quoi ?

Refuser et être sûre de son choix implique un élément préalable : **savoir écouter l'autre**. Car c'est finalement lui qui est le plus en mesure de nous fournir les éléments pertinents pour argumenter.

A la question ont fait quoi, les ambitieuses répondent plutôt par « on fait comment » ?
Refuser c'est penser à soi et se protéger et il y a plusieurs types d'argumentaires après le NON :

- ▷ **Stratégique** : on sait pourquoi on refuse, quelle est la configuration de l'entreprise ou du contexte et ce qu'on attend derrière
- ▷ **Négociable** : on peut faire changer l'interlocuteur d'avis si on a de bons arguments

Parce qu'il est important d'écouter les arguments avant de pouvoir s'y opposer

- Cette attitude permet de rester constructive en étant en mesure de proposer des solutions alternatives qui vont plus dans notre sens. Cela permet également d'identifier les points sur lesquels l'autre partie ne veut pas céder.

Une fois qu'on sait qu'on va refuser, quelles sont les autres alternatives qui s'offrent à nous ?

- Position définitive : nous avons pourquoi nous refusons et notre décision est irrévocable → on ne change rien et on campe sur sa position
- Position négociable : le fait d'avoir des arguments factuels et solides (voire quelques fois des arguments plus en lien avec nos émotions) peut faire changer d'avis notre interlocuteur → on va aller affûter ses armes et revenir à la charge

Un refus peut se faire de manière claire et cordiale

- Il est tout à fait possible de refuser avec le sourire et/ ou l'humour
- Quand on a du mal à refuser, on peut différer sa réponse et revenir vers son interlocuteur 24h ou 48h plus tard. Ce qui laisse le temps de construire son argumentaire.
- Dans le cadre professionnel, il est préférable de rester factuel, si nous refusons il peut être intéressant de quantifier et qualifier ce qui motive notre décision (ce que cela nous fait perdre par exemple...)
- Il est important de distinguer l'explication de la justification quand on refuse : **on explique pour faire comprendre la situation ensuite on justifie pour convaincre.**
- Ne pas oublier que la justification et l'argumentation visent l'adhésion.

Alors quelles sont vos résolutions ?

c.Savoir négocier

Quand Isabelle prend conscience de sa difficulté à refuser, l'une de ses astuces pour passer à l'action est d'apprendre à négocier.

i. Qu'est-ce que c'est ?

- ☐ Je me sens toujours obligée de répondre par oui ou non au lieu d'essayer de négocier pour tourner la situation en ma faveur
- ☐ Je suis toujours prise au dépourvu lorsque je dois négocier
- ☐ Je pars toujours perdante quand je dois procéder à une négociation

Pour aborder ce thème il faut déjà se projeter et se demander :

« Qu'est-ce qu'on peut négocier » ?

- ▷ Une promotion,
- ▷ La flexibilité dans la façon de travailler,
- ▷ Le salaire,
- ▷ Une modification de poste,
- ▷ Les prestations en freelance,
- ▷ Un changement de statut (intrapreneuriat)...

La négociation ça s'apprend et **TOUT** se négocie. A chaque fois que nous identifions une situation qui ne nous convient pas nous devons être en mesure de la négocier ! Et c'est justement l'occasion d'entamer une discussion et d'ouvrir les négociations.

You know, when I sit in meetings, and things are very tense and people take things extremely seriously and they invest a lot of their ego, I sometimes think to myself ‘Come on, you know, there’s life and there’s death and there is love’. And all of that ego business is nonsense compared to that.

Christine Lagarde

2. Et maintenant on fait quoi ?

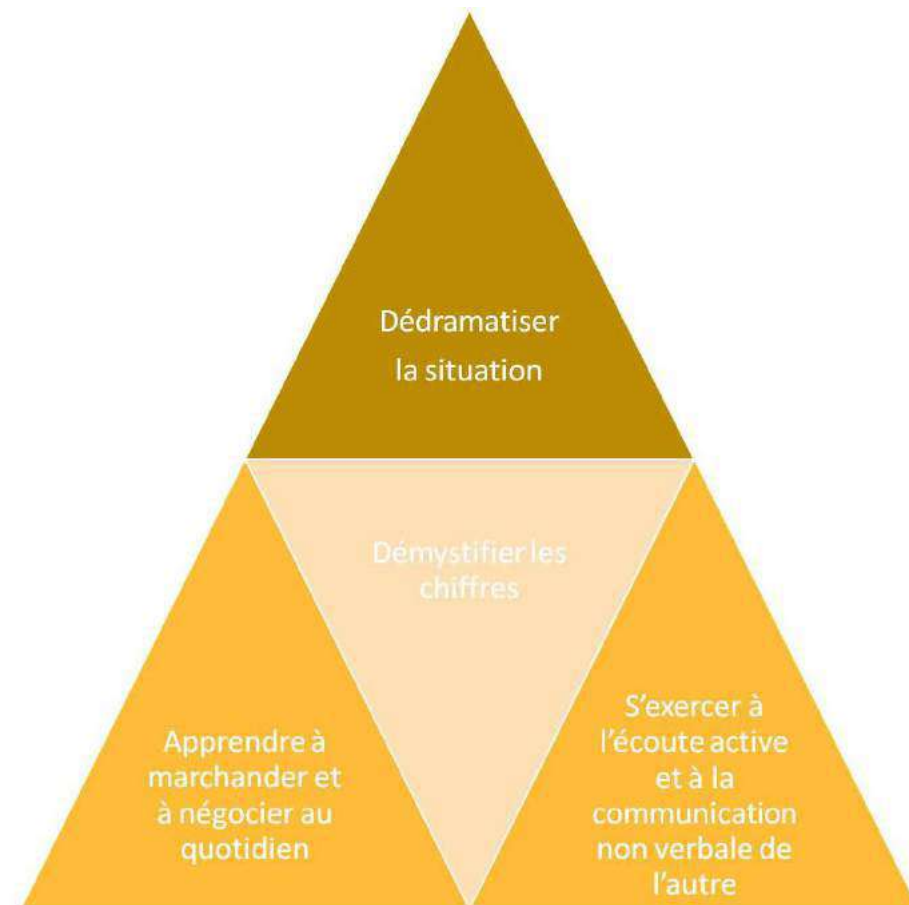
L'objectif est surtout pour chaque ambitieuse de savoir négocier de façon décomplexée et efficace.

Principal frein rencontré :

Quelles sont les clés pour faire une bonne négociation ?
Faire une bonne préparation (lister tous les éléments de façon factuelle, répéter certaines répliques, visualiser l'échange...)



Comment décomplexer la négociation ?



La principale recommandation est de dédramatiser l'exercice de la négociation :

- Au pire cela va améliorer votre image car on vous considérera comme une personne audacieuse.
- Au mieux vous serez audacieuse ET vous aurez réussi !

Par ailleurs, il serait intéressant de dépassionner le débat lorsque nous ne partageons pas les mêmes points de vue ou que la négociation démarre sur de mauvaises bases.

L'astuce des ambitieuses !

Identifier et déplacer les blocages qui peuvent nous freiner :

- ▷ La peur de demander
- ▷ La peur de recevoir un refus
- ▷ Le piège du contentement
- ▷ Le piège du confort

Quelques règles pratiques :

Ne jamais s'arrêter à un refus. La négociation commence quand on vous dit NON !

En revanche, une négociation ça se prépare. Prenez le temps de préparer vos arguments et les facteurs qui jouent en votre faveur :

- **Préparer sa négociation quand cela est possible**
- **Bien choisir le cadre et le moment – même s'il n'y a jamais de bon moment**
- **Se mettre à la place de notre interlocuteur pour savoir ce qu'il a à gagner et mieux le convaincre**
- **Penser à se laisser une marge et identifier son point de rupture**
- **Identifier les choses qu'on peut donner en échange : efficacité – implication – motivation ...**
- **Faire parler l'autre : pour savoir si le refus est budgétaire, organisationnel... Souvent, le refus des autres correspondent à leurs propres peurs.**
- **Ajuster son discours en fonction de son interlocuteur notamment en reformulant ses propos**
- **Utiliser le silence comme une arme : ne pas se sentir obligée de combler tous les vides**
- **Prendre du recul et ne pas se focaliser sur les détails cf. Méthode Kaizen**
- **Entraînez-vous avec des négociations à faibles enjeux par exemple vos contrats d'assurance, vos forfaits téléphoniques...**

A vous de jouer !

Alors quelles sont vos résolutions ?

37

3. Communication 3.0



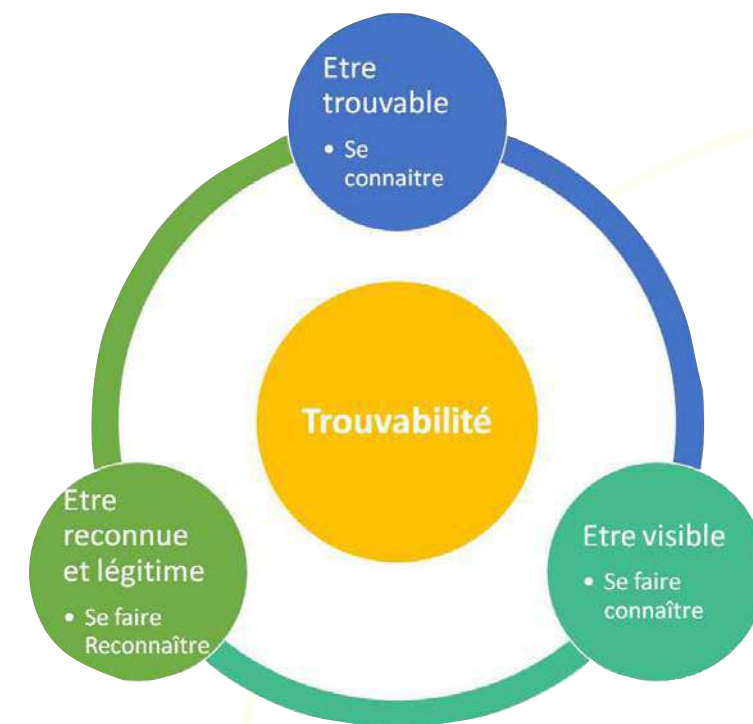
Myriam, Isabelle et Fatou sont conscientes de l'importance de la communication dans leur carrière professionnelle. Toutefois, le manque de temps, le fait de ne pas savoir par où commencer ou encore la peur de parler de soi les empêchent de passer à l'action.

a. Travailler sa trouvabilité et son personal branding

1. Qu'est-ce que c'est ?

- ☐ Je ne suis pas inscrite sur un réseau professionnel
- ☐ Je n'actualise pas souvent les informations professionnelles sur le web
- ☐ Un recruteur ou un client ne trouve pas facilement les informations professionnelles à mon sujet
- ☐ Je n'entretiens pas de relations avec mes (anciens) collègues, mon entourage professionnel, mes amis...

Si vous cochez au moins l'une de ces cases, rassurez-vous, vous n'êtes pas seule ! Avec l'évolution et l'accélération des différentes façons de communiquer les réseaux sociaux occupent une place importante dans nos vies. Et notre vie professionnelle n'y échappe pas.



Pour un emploi, un projet, une mission, un besoin de référence, le réflexe des professionnels est de taper le nom de la personne avec laquelle on va interagir et consulter son profil LinkedIn. C'est pourquoi, il est important de travailler sa **trouvabilité**. Autrement dit, comment les autres peuvent trouver facilement les informations professionnelles justes à notre sujet.

2. Et maintenant on fait quoi ?

Si ce n'est pas encore fait, la première étape consiste à créer un profil **LinkedIn**. Cela permet non seulement d'indiquer des informations génériques à votre sujet mais aussi :

- de mettre en avant vos réalisations,
- d'insister sur les valeurs qui vous sont chères,
- d'évoquer vos prochains projets ou objectifs.

Se connaître

Découvrir vos valeurs, vos centres d'intérêts, vos passions afin de faire émerger et expliciter votre identité personnelle

- ⇒ Quelles sont vos forces ? Vos compétences ?
- ⇒ Qu'est-ce qui vous rend unique par rapport à vos collègues ?
- ⇒ Quelle est votre histoire ?

Se faire connaître

Promouvoir et gérer votre identité professionnelle en vous servant des réseaux sociaux professionnels

- ⇒ Faites un diagnostic de votre identité numérique
- ⇒ Choisissez les réseaux, sites et plateformes sur lesquels vous souhaitez être présentes
- ⇒ Animez votre réseau en interagissant avec lui

Se faire reconnaître

Être reconnue pour votre expertise par votre entourage professionnel et notamment vos interlocuteurs (clients, prospects, recruteurs...).

- Demandez à votre entourage professionnel et personnel comment vous êtes perçues
- ⇒ Créez et partagez des contenus sur votre expertise

Réalisations

- Développer une image cohérente sur les différents réseaux et sites (expériences, parcours, photos)
- Donner des éléments factuels sur les actions réalisées
- Valoriser ses échecs
- Insister sur ses compétences et ses soft skills

Astuces LinkedIn

- Personnaliser votre URL sur LinkedIn
- Passer le temps nécessaire pour écrire votre résumé
- Solliciter des recommandations
- Identifier les groupes pertinents pour interagir avec les experts de votre secteur d'activité
- Mettre à jour régulièrement son profil
- Privilégier la version anglaise de LinkedIn qui propose plus de fonctionnalités



b. Savoir networker / sororiser

1. Qu'est-ce que c'est ?

Le **networking** est un mot galvaudé aujourd'hui et qui signifie littéralement "travailler sa toile". Donc ses relations. Et ici en l'occurrence, professionnelles. Pour notre part, nous allons plutôt axer le fait de "travailler notre toile" sur l'aspect "travailler notre sororité". Il est facile de parler de sororité. La question est comment en parler non pas de façon utopique, mais plutôt de pratiquer cette notion au quotidien de manière concrète. Au sujet des relations entre femmes, le but n'est

pas d'évoquer ce qui ne fonctionne pas ou qui renforce les stéréotypes mais de voir ce que nous pouvons améliorer ensemble ! Et la phrase qui pourrait résumer cela pourrait être « **Ne fais pas autres ce que tu ne voudrais pas qu'on te fasse** ». Alors plutôt que de parler des cas de rivalités ou d'ambiance malsaine que nous avons toutes vécues au moins une fois, focalisons-nous sur les solutions !

Et sur le fait d'inverser la vapeur....

Mentor et Mentee

Vous avez certainement dans votre organisation une personne hiérarchiquement au-dessus de vous, féminine, dont vous pourriez vous inspirer, voire aller voir pour demander quelques conseils ponctuels sur un point spécifique... mais vous ne le faites pas. D'ailleurs, pourquoi le feriez-vous ? Vous vous dites sûrement que vous ne voulez pas déranger... Et bien, mettez-vous donc à la place de cette personne.

Si quelqu'un de moins expérimenté vient vous demander un conseil, est-ce que votre premier réflexe sera de souffler et de rouler les yeux au plafond ? Ce serait étonnant ! D'ailleurs, vous avez certainement également dans votre organisation quelqu'un de moins expérimenté qui doit hésiter et ne pas oser vous demander des choses... pourquoi ne pas tendre la main à cette personne en premier ?

Nous sommes toutes à la fois le Mentor de quelqu'un et le Mentee de quelqu'un d'autre.

N'ayons pas peur de faire le premier pas vers l'autre, c'est aussi un premier pas vers une nouvelle ère de sororité.

Donner pour mieux recevoir

Ne sous-estimez pas le pouvoir du don : donner une opportunité à quelqu'un, ou même à plus petite échelle un compliment, savoir reconnaître son bon travail, et le faire savoir non seulement à elle mais à l'ensemble de votre équipe sont des choses que vos collaboratrices apprécieront énormément et n'oublieront pas.

Pensez à inclure vos collaboratrices féminines dans les réunions où elles n'auraient pas été

invitées, par simple oubli ou pour quelque autre raison. Vous connaissez l'effet "tupperware" ? Une collègue vous amène des gâteaux dans un tupperware, vous ne voulez pas lui rendre la boîte vide, du coup vous lui cuisinez un cake, sa boîte reviendra quelques semaines plus tard avec autre chose dedans etc. Et si on faisait pareil avec les courtoisies professionnelles ?

2. Et maintenant on fait quoi ?

Voici nos **7 règles d'or**, notre charte à appliquer dès à présent, des solutions à mettre en pratique pour passer aux choses concrètes:

1 Cultiver la bienveillance entre nous → c'est gratuit et cela sera toujours utile à une femme

Veiller à rester factuelles et prendre du recul. Se demander si on réagirait de la même manière si la remarque venait d'un homme

2

3 Quand nous entendons une femme faire une remarque négative du physique d'une autre, une des solutions est de la mettre en face de ses propos. Ce point est également l'occasion de souligner qu'il est important de refuser d'alimenter la superficialité avec notamment des discussions autour du physique, de nos tenues vestimentaires... et rappeler que ce sont justement ces remarques négatives venant d'une autre femme qui laissent une porte ouverte au sexisme (ex: jupe trop courte, robe trop transparente ...)

Cadrer les relations et se rappeler que nous sommes dans un cadre professionnel. Ce qui implique que nous ne sommes pas obligées d'être amies avec toutes nos collègues mais nous pouvons en faire des alliées et apprendre à nous renvoyer l'ascenseur !

4

5 Eviter de prendre les choses personnellement. Pourquoi devrions-nous être plus susceptibles avec nos consœurs ?

Soutenir en public ses consœurs : lors des réunions de travail où nous pourrions faire l'effort de soulever et de reconnaître les idées émises par d'autres femmes. C'est l'occasion d'en reconnaître la propriété qu'on y adhère ou pas pour éviter l'appropriation par d'autres collègues (masculins).

6

7 Pratiquer aussi une solidarité intergénérationnelle mais aussi entre nous selon les différentes phases que nous traversons (parents âgés, enfants malades...) ! Pour finir, rappelons-nous que nous entretenons de manière inconsciente nous-même ce mythe de la rivalité entre femmes et qui pouvons également le déconstruire !

L'ASTUCE DES AMBITIEUSES :

Une parenthèse sur le fait que tout le monde parle à la place de la femme ou lieu de lui donner la parole et la nécessité d'une vraie solidarité entre nous pour nous épauler.

Voici le lien de la stratégie des collaboratrices de **Barack Obama** pour justement mettre en pratique cette solidarité :

<http://www.slate.fr/story/123511/femmes-gouvernement-obama-strategie-reunion>

Le mot de la fin

Nous n'avons pas voulu faire un carnet parfait mais plutôt quelque chose de concret. Pour quelques jours, quelques semaines voire un bout de chemin plus long, nous espérons que ce carnet vous accompagnera et vous sera utile.

Maintenant
à vous de jouer !

Remerciements

Un immense merci à toutes les femmes ambitieuses qui nous rejoignent tous les mois et qui font ce réseau.

Et une mention spéciale à Ariane, Carole, Carina, Chrystel, Nathalie, Martine, Myriam, Véromanitra et Fatou qui se sont particulièrement investies pour rendre concrète cette idée qui nous semblait encore impossible il y a neuf mois. Merci pour votre temps, votre implication et votre optimisme.

Cela fait maintenant quatre années que l'aventure a commencé et vous savez quoi ?

De belles choses nous attendent encore 😊





© @lesIllusdeMarie

Energie Femmes
Ambition – Business – Networking

Carnet de Voyage de l'Ambitieuse
_2019_2020_