

La légitimité du Préparateur Mental

Elle ne s'attend pas. Elle se construit.

Ces questions qui nous hantent

“

"Est-ce que je suis assez bon ?"

“

"Est-ce que j'ai le droit de faire payer ?"

“

"Suis-je vraiment **légitime** ?"

”

Ces interrogations tournent en boucle dans l'esprit de tous les préparateurs mentaux. Comme des fantômes invisibles, elles s'invitent dans chaque décision, chaque prise de contact, chaque proposition d'accompagnement. Ces doutes persistants créent une barrière invisible entre tes compétences réelles et ta capacité à les mettre en pratique au service des autres !

Le doute qui paralyse... et la procrastination déguisée.

Le doute est une réaction parfaitement normale lorsqu'on se lance dans une nouvelle activité professionnelle. C'est même le signe d'une saine remise en question. Mais attention : s'il n'est pas dépassé, ce doute peut devenir un véritable poison pour ton développement professionnel.

Lorsqu'il s'installe durablement, le doute sur ta légitimité engendre un cercle vicieux particulièrement destructeur :

- Pas d'action = pas de clients
- Pas de clients = pas de revenus
- Pas de revenus = pas de pratique réelle
- Pas de pratique = renforcement du doute initial



Procrastination déguisée = se donner l'illusion d'avancer (se former, préparer, réfléchir) alors qu'en réalité on évite l'action qui ferait vraiment progresser.

Les manifestations concrètes

Report perpétuel de tes offres

Tu repousses sans cesse le lancement de tes services, cherchant toujours une formation supplémentaire, un outil de plus, une validation externe qui ne viendra jamais d'elle-même.

Accumulation de formations

Tu multiplies les certifications et les formations sans jamais les mettre en pratique, utilisant l'apprentissage comme refuge pour éviter la confrontation avec le réel.

Sous-évaluation tarifaire

Tu fixes des tarifs bien en-dessous de la valeur réelle de tes services, compensant ton sentiment d'illégitimité par des prix cassés ou de la gratuité qui minent votre crédibilité et votre rentabilité.

Invisibilité professionnelle

Tu restes dans l'ombre, évitant de communiquer sur tes services ou de te positionner comme expert, par peur du jugement ou de la critique.

Les racines du manque de légitimité

1

Syndrome de l'imposteur

Cette sensation persistante d'être un "fraudeur" malgré tes compétences réelles. Tu crains constamment d'être "démasqué" comme incompetent, même si ta formation et ton expérience prouvent le contraire.

2

Perfectionnisme

L'attente irréaliste d'être parfaitement prêt avant de commencer. Tu repousse sans cesse le moment de te lancer, en attendant d'avoir "tout appris" - un objectif impossible par définition.

3

Comparaison

La tendance à te mesurer aux préparateurs mentaux plus expérimentés ou plus visibles, en oubliant leur parcours et le temps qu'il leur a fallu pour arriver où ils sont aujourd'hui.

4

Inaction

Le report constant du passage à l'action, qui empêche d'acquérir l'expérience nécessaire pour renforcer ton sentiment de légitimité et tes compétences réelles.

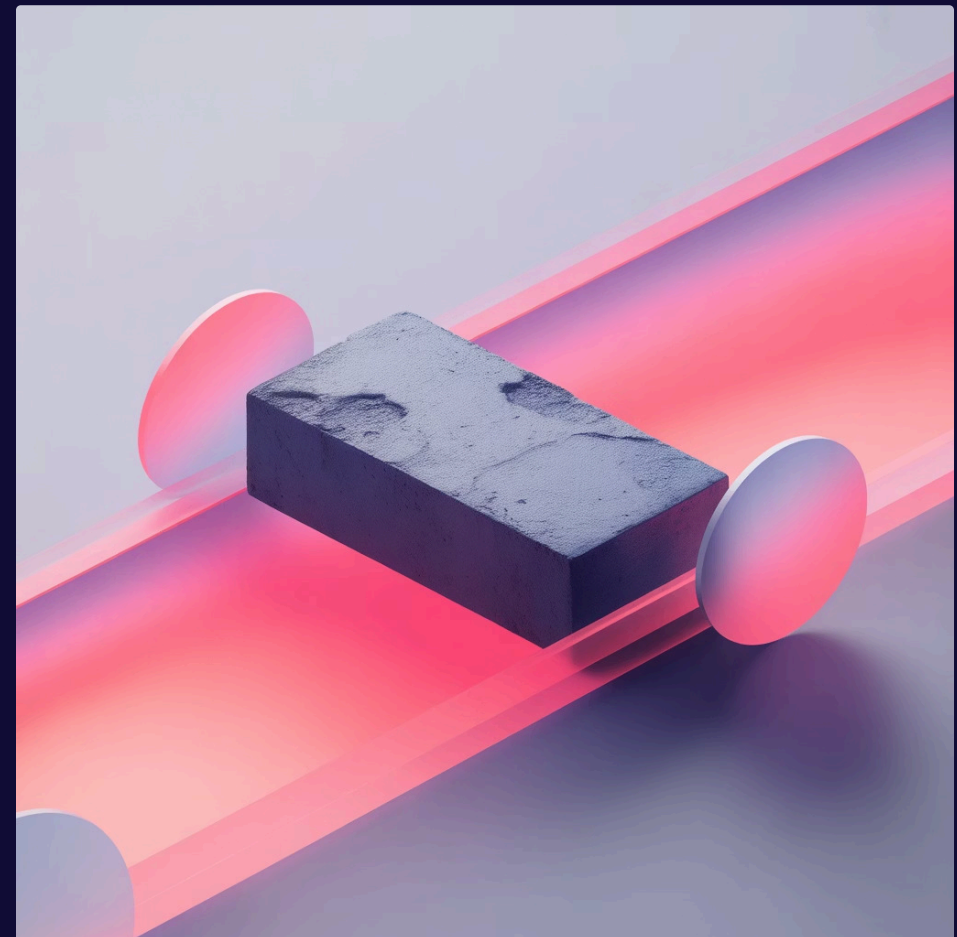
Tu vas aussi continuer d'apprendre sur le terrain !

La bonne nouvelle : la légitimité se construit

La légitimité n'est pas un état que l'on attend, c'est une compétence que l'on développe par l'action.

Contrairement à ce que tu pourrais croire, la légitimité n'est pas :

- Le résultat d'une énième formation
- Un diplôme accroché au mur
- L'approbation d'une autorité extérieure
- Un sentiment qui apparaît magiquement un jour
- Un nombre de followers ou de clients



La légitimité se forge dans l'action quotidienne, dans chaque accompagnement, chaque réussite, chaque échec surmonté. Elle se construit pierre par pierre, expérience après expérience.

1) Identifier vos peurs

Discours internes

Ces phrases qui tournent en boucle :

- "Je ne suis pas assez compétent"
- "D'autres font tellement mieux que moi"
- "J'ai encore trop à apprendre"

Projections externes

Ces craintes du regard des autres :

- "Que vont penser mes clients ?"
- "Et si on me juge comme un imposteur ?"
- "Comment réagir aux critiques ?"

Manifestations physiques

Ces signaux corporels :

- Cœur qui s'accélère
- Gorge serrée avant de parler
- Mains moites lors des rendez-vous

Tout cela est parfaitement normal. Les émotions sont des signaux, pas des obstacles.

2) Accepte tes peurs pour mieux t'en servir



La peur comme indicateur de croissance

Ressentir de la peur n'est pas un signe de faiblesse mais plutôt un indicateur que tu sors de ta zone de confort et que quelque chose d'important se joue pour toi.

C'est précisément dans cet espace que se trouve ton potentiel de croissance professionnelle.

L'acceptation émotionnelle

Plutôt que de lutter contre vos émotions ou de les nier, acceptez-les comme une partie normale du processus. Reconnaître "J'ai peur, et c'est OK" est déjà une première victoire sur l'immobilisme.

Transformer l'émotion en énergie

Ce qui compte véritablement n'est pas ce que tu ressens, mais ce que tu **choisis d'en faire**. La même énergie qui alimente ta peur peut être canalisée et utilisée pour alimenter ta motivation et tes actions.

3) Passer à l'action : appliquez vos propres outils

Petit clin d'œil : en tant que Préparateur Mental, vous connaissez déjà ces outils... mais les appliquez-vous à vous-même ?

La respiration

Utilise les techniques de respiration que tu connais pour calmer ton système nerveux avant chaque nouvelle étape qui te fait peur : appel client, publication sur les réseaux, lancement d'offre.

La déconstruction des pensées négatives

Interroge tes pensées limitantes avec la même rigueur que tu appliquerais avec un client.

"Est-ce un fait ou une interprétation ?"

Change de rôle et met-toi à la place du client.

Le recentrage sur les compétences réelles

Liste concrètement tes formations, expériences, réussites, même modestes. Tiens un journal de tes succès pour contrebalancer le biais négatif naturel et te rappeler ta valeur réelle.



4) Oser l'imperfection pour avancer

"Mieux vaut fait et imparfait que pas fait du tout."

La quête de perfection est l'un des plus grands pièges qui guettent les préparateurs mentaux. Cette recherche d'un idéal inatteignable devient rapidement un prétexte pour ne jamais se lancer, ne jamais publier, ne jamais proposer ses services.

Accepter l'apprentissage par l'expérience

Ton premier accompagnement ne sera pas parfait. Ta première publication non plus. Ta première vidéo encore moins. Et c'est exactement comme ça que ça doit être.

Embrasser l'itération continue

Chaque action imparfaite vous donne l'opportunité de recevoir des retours, d'ajuster votre approche et de vous améliorer. Sans cette première version imparfaite, tu n'atteindras jamais les versions améliorées qui suivront.



"La perfection conduit à l'inaction.
L'action imparfaite conduit à la progression."

5) Valoriser ton parcours

- Ton vécu et ta personnalité sont une richesse.
- Ton expérience compte autant que ton authenticité.
- Chaque retour client positif est une preuve de ta légitimité.



CONCLUSION

La légitimité n'est pas un papier.
Elle se crée : par l'action, les résultats et la confiance.

👉 Alors...

Quel premier pas peux-tu faire un quittant cette présentation pour avancer ?