

# EMILE & FERDINAND

Gazette **LORCIER**

2020/3 - 2021/1 | N°36-37

Périodique gratuit

Bureau de dépôt : 3000 Leuven Masspost | P-916169



**Axel Beelen**

@ipnewsbe



**Cynthia Charlier**



**Jeffrey Vigneron**

## Actu

### Plateformes & Legal Design

**Axel Beelen, Cynthia Charlier et Jeffrey Vigneron**

## 7 Le saviez-vous ?

Michèle Lenoble-Pinson  
Des maux aux mots, le petit  
lexique de la pandémie

## 10 Coach me if you can !

Anne-Laure Losseau  
Comment va votre  
syndrome de l'imposteur ?

## 13 Hommage

Claude Wantiez, un Belgian  
Gentleman's Lawyer

## 14 Team spirit

Patrick Thiel et Kris Wauters  
La revue *Marchés et contrats  
publics* | *Overheidsopdrachten  
en -overeenkomsten* entre  
dans sa dixième année

## 18 Réflexion

Vicky Verhaegen  
« Qui sommes-nous pour  
mettre des gens en prison ? »  
*Essay Competition* d'ELSA  
Belgium

# “ COACH ME if you can ! ”



Anne-Laure  
Losseau

Coach professionnelle et de  
carrière pour avocats et juristes  
[www.aligncoaching.be](http://www.aligncoaching.be)

## COMMENT VA VOTRE SYNDROME de l'imposteur ?

Le syndrome de l'imposteur, décrit pour la première fois par la psychologue américaine Pauline Rose Clance<sup>1</sup>, consiste en un sentiment d'insécurité injustifié, un doute maladif conduisant à nier la légitimité, voire la réalité de ses accomplissements personnels. Tour de la question et conseils avec Anne-Laure Losseau.

Attribuant le succès de leurs entreprises à des éléments qui leur sont extérieurs (la chance, leurs relations, des circonstances particulières), les individus concernés se perçoivent souvent comme des dupeurs-nés qui abusent leurs collègues, leurs amis, leurs supérieurs et s'attendent à être démasqués d'un jour à l'autre.

La façon dont « l'imposteur » vit sa situation (peur de l'échec ou, paradoxalement, angoisse d'une réussite inappropriée) va souvent le/la conduire à mettre en place différentes stratégies de « sabotage », allant d'une procrastination systématique à une préparation excessive. Le dénigrement de ses propres compétences passe en outre par un fort besoin de reconnaissance.

Tout cela vous semble particulièrement familier ?

Cela vous semble tellement familier que cela vous pèse ?

Voici un plan d'attaque pour vous/nous alléger un peu.

### Fichons-nous la paix

Pour nous débarrasser du syndrome de l'imposteur, commençons par nous débarrasser de la pression de nous en débarrasser.

Nous sommes, tous, arrivés jusque-là, avons réalisé une série de choses impressionnante et, même si c'était parfois inconfortable, c'était très bien quand-même.

Témoignons-nous quelque sympathie : nous ne nous referons pas en un jour, et d'ailleurs nous ne nous portons pas si mal comme ça.

### À bas les méthodes « Coué »

Aux gens qui doutent, on recommande souvent de « croire en soi » et de se répéter : « Je peux le faire ! », de respirer, se « détendre », etc.

<sup>1</sup> P. R. Clance, «The impostor phenomenon: recent research findings regarding dynamics, personality and family patterns and their implications for treatment », *Psychotherapy*, Volume 30, 1993, n°3.

# “ L'ÉCHEC EST le fondement DE LA RÉUSSITE, ”

Lao Tseu

Il est difficile de trouver plus paradoxal (et naïf) qu'une telle approche. Si la méthode Coué fonctionnait, cela se saurait.

Regardons les choses en face : nous avons peur de l'échec. D'être moins bon que ce que les autres le pensent. De décevoir.

Rien de plus normal, somme toute.

Mais alors, pourquoi se mettre dans pareils états ?

« Sois parfait ! » - « Fais plaisir ! » - « Sois fort ! »

Nos plus grandes peurs vont généralement de pair avec ce que l'Analyse Transactionnelle<sup>2</sup> appelle nos « drivers » (« pilotes de vie »), qui sont les messages contraignants que nous avons inconsciemment intégrés, depuis l'enfance, comme moyens de nous sentir dignes de reconnaissance et d'amour<sup>3</sup>.

Ils sont au nombre de cinq : « Sois parfait ! », « Fais plaisir ! », « Sois fort ! », « Fais des efforts ! » et « Dépêche-toi ! », ce dernier en dissimulant souvent un autre.

Tous, nous nous sommes construits, dans une certaine mesure, autour d'une ou plusieurs de ces injonctions, distillées avec plus ou moins d'intensité - et souvent les meilleures intentions - par notre environnement et notre éducation.

Porté comme un masque, voire une armure, chaque « driver » présente de nombreux avantages pour soi et son entourage. Mais il est également, à sa façon, extrêmement pénible à vivre.

On le voit, la peur de l'échec n'est jamais très loin, en particulier dans les profils de tendance « Sois parfait ! », mais également « Sois fort ! », « Fais plaisir/Ne me déçois pas ! » ou « Fais-en plus ! ».

## De la peur de l'échec à l'envie de grandir

Notre masque, ou notre armure, nous ont protégé le temps qu'il fallait, mais si on n'y prend pas garde, on s'y trouvera enfermé.

Heureusement, ceci n'est pas une fatalité. On peut tout changer, ou presque, en posant de petites actions qui se décupleront.

Selon votre « driver/pilote de vie » préféré, quel sera votre premier défi, votre première action qui le contredira ?

Aux « Sois parfait ! » : Et si vous décidiez d'accepter cette promotion, simplement parce qu'on vous la propose, même si vous doutez d'être à la hauteur ?

Aux « Fais plaisir ! » : Et si vous refusiez de donner cette conférence qui ne vous intéresse pas, quand bien même cela aurait dépanné les organisateurs ?

Aux « Sois fort ! » : Et si vous admettiez que cette réflexion de votre confrère vous a blessé et décidiez de lui en faire part ?

Aux « Fais des efforts ! » : Et si vous vous autorisiez, cette fois, à boucler ce dossier de peu d'enjeu « vite fait, bien fait » ?

Comment serait notre vie si on s'affranchissait du « perfectionnisme paralysant ©<sup>4</sup> », si on s'autorisait, de temps à autres, à déplaire ou à se montrer vulnérables ?

En apprenant à « se planter » une bonne fois, ne constatons-nous pas que nous sommes toujours en vie et de surcroît toujours aussi formidables, en tant qu'être humain ?

Et si le risque d'échouer était en définitive beaucoup plus supportable que le regret de n'avoir pas osé ?

## La courbe d'apprentissage<sup>5</sup>

Si nous échouons, c'est le signe que nous sortons de notre zone de confort pour entrer dans notre zone d'apprentissage et de croissance.

Sans échec, pas d'apprentissage. Sans retour d'expérience, pas d'apprentissage. Personne n'a appris à marcher sans tomber.

Et, quand bien même d'aucuns nous critiqueraient ou nous jugeraient sur nos « insuffisances », le plus important est que, pendant ce temps-là, nous nous améliorons.

• • •

<sup>2</sup> Le courant de l'Analyse Transactionnelle a été fondé par le psychiatre américain Eric Berne, en tant que thérapie humaniste basée sur une théorie de la personnalité (les 3 états du moi : enfant, parent et adulte) et de la communication (échanges relationnels appelés transactions). Voir son livre fondateur : *Que dites-vous après avoir dit bonjour ?*, paru en 1972 en version française.

<sup>3</sup> Ce modèle des « drivers » a été élaboré par le docteur en psychologie américain Taibi Kahler. Voir notamment : « Drivers-The Key to the Process Script », *Transactional Analysis Journal*, 1975, 5.3.

<sup>4</sup> L'auteur ambitionne de posséder des droits sur le concept...

<sup>5</sup> Représentation graphique de l'évolution d'un apprentissage avec la pratique. Voir les nombreux travaux, en sciences économiques et en sciences humaines, sur la courbe d'apprentissage en S (*S-shaped learning curve*).



	Sois parfait !	Fais plaisir !	Sois fort !	Fais des efforts !	Dépêche-toi !
MESSAGES ÉDUCATIFS INTÉGRÉS	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Tu dois être le premier de ta classe.</li> <li>&gt; Rassure-moi, tu as eu la meilleure note ?</li> <li>&gt; Vise le haut du podium.</li> <li>&gt; C'est qui le premier ?</li> <li>&gt; Ta lettre n'est pas bien tracée.</li> <li>&gt; Tu as vu ce trait ? Il n'est pas droit.</li> <li>&gt; Tu as dépassé sur ton coloriage.</li> <li>&gt; Recommence tant que ce n'est pas parfait.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Tu veux vraiment me faire de la peine ?</li> <li>&gt; Sois sage.</li> <li>&gt; Tu seras gentil si...</li> <li>&gt; Je n'ai pas envie que tu fasses cela.</li> <li>&gt; Fais-moi plaisir.</li> <li>&gt; Tu rendras service à tout le monde comme ça.</li> <li>&gt; Une cuillère pour papa, une cuillère pour maman...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; À ton âge on ne pleure pas !</li> <li>&gt; Sois courageux/euse !</li> <li>&gt; Il n'y a aucune raison d'avoir peur.</li> <li>&gt; Tu es trop sensible.</li> <li>&gt; D'autres enfants sont plus malheureux que toi.</li> <li>&gt; La vie est dure, qu'est-ce que tu crois ?</li> <li>&gt; Moi, à ton âge, je travaillais déjà.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Rien ne s'obtient sans un minimum d'effort.</li> <li>&gt; On n'a rien sans rien.</li> <li>&gt; Fais en plus.</li> <li>&gt; Tu ne travailles pas assez.</li> <li>&gt; Il me semble que tu n'y as pas passé suffisamment de temps.</li> <li>&gt; C'est à la sueur qu'on a ce qu'on veut.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Tu traines là !</li> <li>&gt; Dépêche-toi !</li> <li>&gt; On est encore en retard par ta faute !</li> </ul>
AVANTAGES	volonté, opiniâtreté, perfectionnisme, rigueur, conscience professionnelle, engagement, implication	altruisme, grande capacité d'écoute, empathie	leadership, contrôle des émotions, persévérance et déterminisme, ambition	grande capacité de travail, capacité de remise en question, don de soi, persévérance	respect des délais, dynamisme, capacité à agir dans l'instant, réactivité
INCONVÉNIENTS	insatisfaction permanente, intolérance, exigences trop élevées pour soi et les autres, procrastination (peur de mal faire qui incite à différer), peur d'échouer, crainte du jugement d'autrui	peur de décevoir, incapacité à affirmer son opinion, incapacité à dire non, négligence de ses propres besoins/envies, culpabilité, faible opinion de soi	déni des émotions (et enfouissement de celles-ci), psych rigidité, intolérance à la vulnérabilité, impossibilité de déléguer, difficultés à travailler en équipe car favorise le travail individuel et la compétition, tendance conflictuelle, arrogance	besoin de rendre chaque tâche, chaque relation, inutilement complexe, incapacité à profiter des plaisirs « simples », difficulté à atteindre un but dans le délai imparti, fonctionnement menant à l'épuisement	impatience, fait les choses vite mais pas forcément bien (précipitation), manque de réalisme du point de vue de l'organisation, stress et mauvaise humeur

Si la chose que nous réalisons est assez importante pour nous, si elle nous tient véritablement à cœur, un échec ne sera pas un point final mais un point de départ.

La clé, dans ce processus, est de nous décaler, ne fut-ce qu'un peu, de notre logique naturelle de la « performance et perfection », pour nous concentrer sur notre intention « d'apprentissage et de croissance ».

Pour finir, n'hésitons pas à nous laisser inspirer par la sagesse de ceux qui nous ont précédés sur ce chemin.

« *Le succès c'est d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme.* » Winston Churchill

Sur ce, je m'en tiendrai donc à la 16<sup>ème</sup> version de mon texte...