

Александр Остренко

СИНДРОМ САМОЗВАНЦА ПУТЬ ПРЕОДОЛЕНИЯ



ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО
ПО УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

16+

Александр Остренко

**Синдром самозванца.
Путь преодоления**

«Автор»

2021

Остренко А. А.

Синдром самозванца. Путь преодоления / А. А. Остренко —
«Автор», 2021

"Синдром самозванца" — особенность мышления, при которой профессионалы своего дела занижают уровень своих знаний и считают, что добились текущего положения с помощью везения или других внешних факторов. При этом они боятся, что однажды окружающие узнают об их некомпетентности и это повлечёт за собой негативные последствия. Различные исследования показали, что подобные чувства испытывают до 70% квалифицированных специалистов. Этот эффект уже проникает за пределы нашей рабочей деятельности и влияет на общественную жизнь и даже личные отношения. Книга может стать практическим руководством по уменьшению внутренней неуверенности в себе и улучшению качества жизни. Помимо теоретической информации, которая необходима для того, чтобы хорошо понять этот эффект и причины его возникновения, почти половина книги отведена под огромное количество различных упражнений, направленных на избавление от синдрома самозванца.

© Остренко А. А., 2021

© Автор, 2021

Содержание

Предисловие	5
Определение проблемы	7
Пример «самозванца»	17
Исследования	19
Защитный пессимизм	22
Эффект Даннинга-Крюгера	24
Настоящий самозванец	27
Как их отличить со стороны?	29
Стратегические «самозванцы»	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Александр Остренко

Синдром самозванца. Путь преодоления

Предисловие

Необходимые пояснения:

Очень часто я буду использовать слова «самозванец» или «самозванцы». Такое указание здесь используется при обозначении людей с синдромом самозванца или соответствующего чувства внутри нас. Для однозначного понимания слова будут братья в кавычки.

Реальные или настоящие самозванцы – те, чьи ощущения отсутствия достаточных знаний и навыков на самом деле подтверждаются фактами, но они по каким-либо причинам продолжают играть не свою роль. Грубо говоря – аналогия обманщикам и мошенникам.

В тексте я буду использовать разные формы повествования и часто переходить между ними – от первого лица (я, мы), второго (ты, вы) или третьего (он, она, они). Это делается лишь для того, чтобы показать обсуждаемый вопрос с максимально разных сторон и подобрать наиболее подходящие термины и речевые обороты в каждом случае. Независимо от выбранной формы, речь всегда идёт о ком-то одном и том же. Чаще всего о том, кто испытывает проявления синдрома самозванца.

За исключением тех глав, где речь идёт о гендерных различиях и особенностях, я буду вести повествование преимущественно от мужского лица, так как сам являюсь мужчиной и такой формат для меня является самым простым. Но независимо от выбранного мной стиля повествования, сказанное может одинаково относиться к человеку любого пола и гендера без каких-либо исключений.

Я буду часто приводить в качестве примеров свой собственный опыт, но иногда стану дополнять его вымышленными подробностями и деталями, чтобы гиперболизировать описываемую ситуацию и сделать пример более наглядным. Я уверен, что множество примеров подобных ситуаций, схожих с описанными мной, практически каждый может найти как в своей жизни, так и наблюдая за другими людьми.

Очень много информации, которую можно было бы отнести к теоретической части, упоминается и раскрывается лишь в упражнениях. Подобный подход используется для более подробного описания упражнений и механизмов их эффективности, но при этом я старался минимизировать дублирование информации по разным разделам. Также это сделано для соблюдения общего баланса, сейчас упражнения занимают чуть меньше половины от объёма всего материала, и мне хотелось сохранить эту пропорцию. В связи с этим, даже если вы не планируете выполнять упражнения, ознакомиться с ними всё равно стоит, так как в них может встречаться материал, которого нет в теоретической части.

Очень важное предупреждение:

Несмотря на то, что я постарался максимально аккуратно затрагивать отдельные «опасные» темы, с которыми может быть связан синдром самозванца, речь в любом случае идёт о человеческой психике, поведение которой у каждого из читателей я не могу предсказать. Если при изучении какой-либо темы вы чувствуете, что я «попал в больное место»: размышления на эту тему, попытка выполнения упражнений или даже чтение материала вызывают у вас значительные приступы тревоги, страха, неприятных и болезненных воспоминаний и так далее – рекомендую ставить на паузу самостоятельное изучение и сразу обращаться за профессиональной помощью к психологам. Особенно когда речь идёт о сильном проявлении синдрома самозванца, значительно влияющем на вашу жизнь, что с большой вероятностью подразумевает и наличие серьёзных причин его возникновения. Иногда даже одной консультации с психологом

может быть достаточно, чтобы пройти этот сложный для вас момент и продолжить работать самостоятельно.

Конец очень важного предупреждения.

Перед продолжением изучения материала, если оно не является для вас задачей чисто теоретической, я попрошу вас завести дневник для записей. Он может существовать и в электронном виде, но очень рекомендуется по старинке использовать бумагу и ручку. Для этого можно взять какую-либо тетрадь или блокнот, но я рекомендую использовать отдельные чистые или разлинованные листы, которые потом будут собираться вместе. Такой формат позволит гибко делить дневник на разделы, по необходимости добавлять в них новые листы или менять расположение листов. В дневник стоит начать фиксировать любые мысли, которые появляются у вас по мере ознакомления с материалом. Совсем не лишним будет делать краткий конспект материала. В определённых местах об этом будут прямые напоминания, а при их отсутствии действуйте по собственному желанию, но моё мнение – чем больше записей, тем эффективнее будет идти работа над «самозванцем» внутри нас.

Помимо дневника можно использовать подготовленную мной рабочую тетрадь, которая может как существовать отдельно, так и быть объединённой с дневником. Рабочая тетрадь предназначена для выполнения письменных упражнений, приведённых далее, и содержит заранее размеченные для них страницы. Даже если у вас нет принтера и возможности распечатать рабочую тетрадь, вы можете использовать её просто как образец для разметки чистых листов. Скачать рабочую тетрадь в электронном виде можно по ссылке https://alexostrenko.ru/is_workbook/, либо получить её написав мне по электронной почте 2aostrenko@gmail.com.

Почти все упражнения, в том числе письменные, вынесены в отдельные разделы и идут после теоретической части, но есть некоторые исключения, когда крайне рекомендуется выполнить упражнение до того, как продолжить изучение теории. В таких случаях упражнение будет приведено сразу. И вот первое из них:

Необходимо ответить на следующие вопросы и записать ответы на отдельном листе бумаги (шаблон есть в рабочей тетради) или в отдельном документе:

Что я хочу получить от данного материала?

Почему для меня это важно?

Как я пойму, что достиг этого результата?

Что для меня будет результатом на 10 из 10?

На какую оценку от 1 до 10 я могу оценить своё текущее состояние?

Первые четыре вопроса подразумевают развёрнутые ответы, не стесняйтесь себя в количестве слов.

Определение проблемы

Первая глава, находящаяся сейчас перед вашими глазами, по факту представляет собой краткое содержание почти всей дальнейшей книги. В ней мы затронем основные вопросы и определения, которые дальше будут разбираться во всех деталях и подробностях.

Что такое «синдром самозванца»?

Самозванец – это кто-то, кто выдаёт себя за другого, в первую очередь в корыстных целях. То есть человек не является кем-то, полностью осознаёт это, но для достижения какой-то личной цели берёт на себя роль другого человека и взаимодействует с окружающими людьми так, будто он на самом деле является кем-то другим, обладает дополнительными полномочиями, знаниями и так далее.

«Синдром самозванца» – это явление, фактически обозначающее самозванца наоборот, применимое к определённым сферам жизни, в первую очередь к профессиональной деятельности. При данном явлении наблюдается противоположная самозванцу ситуация: какой-либо человек обладает определёнными знаниями, навыками и опытом, и это подтверждается как объективными данными, так и мнением со стороны, но сам он уверен, что этими качествами не обладает и поэтому считает себя обманщиком.

Если совсем коротко, то «синдром самозванца» – это состояние человека, при котором имеется несоответствие между внутренней и внешней оценкой себя, проявляющееся в худшую сторону. То есть внутренние представления о себе отличаются в худшую сторону от внешних объективных данных и мнения других людей о вас.

Если попробовать дать этому термину чуть более развёрнутое определение, то можно построить его следующим образом: «синдром самозванца» – это когнитивное искажение, которое проявляется у профессионалов своего дела, добившихся определённых успехов, и заключается в заниженном мнении о своих знаниях, способностях и достижениях по сравнению с объективными данными. При синдроме самозванца люди, добившиеся определённых успехов в учёбе, сделавшие хорошую карьеру или заслужившие признание, благодаря своему творчеству, считают, что они не заслуживают текущего положения, так как не являются настолько умными, способными и талантливыми, как это кажется окружающим. Из-за ощущения этого несоответствия их может преследовать страх последующего разоблачения, после которого они с позором потеряют своё положение и уважение окружающих. Люди думают о себе, как о непреднамеренных обманщиках, которые воспользовались какой-то ситуацией и, благодаря этому, получили всё то, что они сейчас имеют. Но с настоящим обманом их положение не имеет ничего общего, и при оценке со стороны не возникает сомнений в уровне знаний человека, его опыта, навыков и в том, что он достоин занимать своё место. Зачастую даже речь идет не о субъективной оценке других людей, а о наличии объективных показателей его профессионализма и компетентности. То есть для остальных людей этот человек является экспертом своего дела, и это подтверждается конкретными делами и достижениями, а сам «самозванец» искренне верит в то, что его переоценивают и на самом деле он не дотягивает до необходимого уровня. Причём «необходимый уровень» он зачастую ставит сам себе, и этот уровень может значительно превышать реальные требования.

Выше было сказано про то, что синдром самозванца является «когнитивным искажением», а именно примером одного из множеств таких феноменов, с которыми мы сталкиваемся в своей жизни. Для того чтобы было понятнее, с чем мы имеем дело, немного разберём это явление. «Когнитивные искажения» – это часто встречающиеся отклонения в поведении и мышлении людей, причиной которых являются наши убеждения, навязанные обществом стереотипы, физические или эмоциональные факторы и любые другие предпосылки. Наглядным и часто встречающимся примером когнитивного искажения является «систематическая

ошибка выжившего», которая проявляется при различных размышлениях и принятии решений и заключается в учёте известных данных и пренебрежении неизвестными, но существующими. Например, когда говорят, что Билл Гейтс и Стив Джобс бросили учёбу в университете и всё равно стали невероятно богатыми и успешными людьми, а значит, высшее образование не имеет смысла, то не учитывают миллионы тех случаев, когда бросившие университеты люди не смогли добиться богатства и успеха. И происходит такое пренебрежение информацией не специально, а по той простой причине, что неудачные примеры у нас не так на слуху, как биографии некоторых миллиардеров. Или, когда речь идёт о дружелюбности дельфинов, помогающих выбившимся из сил пловцам добраться до берега, не учитывается возможное наличие ситуаций, когда дельфины препятствовали спасению людей, ведь в этом случае рассказать об их недружелюбном поведении уже будет некому. Этот пример тоже является образцом систематической ошибки выжившего.

Синдром самозванца тоже является когнитивным искажением в том смысле, что наше субъективное мнение под воздействием различных причин не соответствует объективной ситуации и мнению окружающих. Говоря простыми словами, мы значительно недооцениваем сами себя. Хотя мнение окружающих тоже может не совпадать с действительностью, синдром самозванца заставляет нас думать о себе и хуже, чем мы есть на самом деле, и хуже, чем о нас думают другие. Разница между субъективной и объективной оценкой самого себя полностью находится в нашей голове и зависит от нашего собственного мышления.

Это можно сравнить с тем, как мы слышим и воспринимаем свой собственный голос. Практически все из нас сильно удивляются, когда первый раз слышат свой голос в записи, и этому явлению даже дали отдельное название – «голосовая конфронтация». Разница в восприятии собственного голоса, когда мы что-то говорим и когда слышим его в записи, в первую очередь обусловлена тем, что во время разговора мы фактически имеем два пути передачи звука. Обычный звук переносится через воздух, и его слышат окружающие нас люди, но дополнительно к нему мы ещё получаем вибрации, которые передаются к нашим барабанным перепонкам через кости черепа. Эта костная проводимость обеспечивает нашему голосу низкие частоты, которых на самом деле может и не быть в нашем голосе. Поэтому наш голос, который мы слышим в записи, кажется нам гораздо более высоким, чем тот, к которому мы привыкли. Но при этом можно сказать, что именно голос в записи является нашим настоящим, так как именно так нас слышат все остальные. А мы привыкли к искажённому голосу по причине того, что воспринимаем его иным способом.

Проводимые исследования показали, что, помимо разницы в тональности звучания, на наше впечатление от собственного голоса в записи влияют ещё и такие факторы, как интонация, скорость речи и даже то, что именно мы говорим. Множество аспектов нашей речи могут открыться нам только после того, как мы услышим её в записи. Но несмотря на то, что такой опыт может нас очень сильно удивить, окружающие нас люди не имеют нашего субъективного опыта восприятия нашего голоса и поэтому могут оценивать его совсем не так, как мы сами. Мы не имеем привычки оценивать голоса и интонации каждого человека вокруг нас и чаще всего вообще не обращаем внимания на то, «как он говорит», вместо этого уделяя внимание тому, «что он говорит».

Эта разница между внутренним восприятием каких-то собственных качеств человека и тем, как его воспринимают окружающие люди, проявляется и в синдроме самозванца. Но есть и существенное отличие. Наш голос при прослушивании в записи кажется нам просто незнакомым и другим, при этом речь не идёт о том, что он лучше или хуже. Помимо этого, не существует каких-то объективных характеристик, каким именно должен быть голос (здесь мы не говорим о певцах, дикторах и так далее). В случае синдрома самозванца речь идёт о том, что мы оцениваем себя хуже, чем нас оценивают окружающие, и хуже, чем то, какими мы являемся с объективной точки зрения.

Хорошей и более подходящей альтернативой термину «синдром самозванца» было бы название «феномен иррационально заниженной профессиональной самооценки». Здесь слово «феномен» гораздо точнее описывает суть происходящего, чем «синдром», так как он уводит нас от ненужных ассоциаций с медицинскими или психологическими диагнозами (несмотря на это, данное явление относится именно к психологии, как и практически все остальные, связанные с нашими чувствами). Это действительно просто наблюдаемое явление, а не болезнь. Упоминание иррациональности говорит нам о том, что это явление не связано с действительным положением вещей и даже противоречит ему. Синдром самозванца проявляется через страхи и сомнения, которые идут вразрез с объективной реальностью. И следом мы говорим о том, что расхождение с действительностью у нас идёт в сторону занижения рассматриваемых качеств и характеристик. Мы не просто думаем иначе, а думаем о себе хуже, чем есть на самом деле. Дальше речь идёт о профессиональной составляющей явления. Хотя в последнее время термин «синдром самозванца» уже используют далеко за пределами профессиональных качеств человека, о чём ещё будет неоднократно сказано, изначально он был связан именно с профессиональным опытом человека, включая его знания, навыки, способности, достижения и так далее. И последняя составляющая – самооценка, которая явно указывает на то, что речь о чувствах и ощущениях, направленных на самого себя. Именно мы и никто другой неосознанно занижаем свои профессиональные качества вопреки объективным данным и мнению окружающих нас людей и потом испытываем различные неудобства. Именно это состояние, а также все связанные с ним страхи и сомнения в себе и называется «синдромом самозванца».

У кого проявляется синдром самозванца?

Как уже было сказано выше – синдром самозванца в первую очередь проявляется у профессионалов своего дела, добившихся определённых успехов. И тут речь идёт не только о профессионализме как некой шкале измерения наших знаний, способностей и навыков, относящихся к рабочей деятельности, но и о многих других видах занятий. Симптомы, характерные для синдрома самозванца, часто испытывают научные работники, учащиеся и студенты, государственные служащие, деятели культуры и искусства, общественные деятели и даже волонтеры. Последнее время всё чаще идёт речь о расширении значения термина «синдром самозванца» и включении в него тех областей деятельности человека, которые совсем никак не связаны с профессиональной составляющей. Похожие симптомы, с поправкой на сферу воздействия и специфичность, могут обнаружиться в совершенно различных ролях человека. Это могут быть родители, которые сомневаются в своей способности хорошо воспитывать детей. Партнёры, которые считают, что являются плохими мужьями и жёнами. Люди, которые решили, что они на самом деле не такие хорошие соседи, как о них думают окружающие. И даже читатель этой книги, который может посчитать, что он плохой читатель по той причине, что пропустил неинтересные для себя главы, не выполнил все упражнения и вообще зря только купил книгу, ведь она могла достаться тому, кому она нужнее и кто более ответственно подойдёт к вопросу её изучения.

Практически в любой жизненной ситуации мы можем испытать направленные на самих себя страхи и сомнения, связанные с тем, что мы якобы недостаточно хорошо себя проявляем в этой ситуации. К сожалению, психика человека устроена так, чтобы по умолчанию пытаться обратить наше внимание на плохое как потенциально угрожающее нашему дальнейшему благополучию. Нам гораздо сложнее поверить в то, что мы что-то сделали хорошо, чем в то, что мы схаптурили и действовали не в полную силу.

Несмотря на то, что симптомы, схожие с проявлением синдрома самозванца, могут встречаться абсолютно в любых сферах жизни человека, в рамках этого материала мы будем говорить преимущественно о профессиональной и околопрофессиональной сферах – работе, учёбе, науке, искусстве, государственной службе, спорте, отчасти общественной деятельности и даже хобби. И если по тексту нет отдельного акцента, то всё сказанное далее в той или иной

степени применимо для всех этих сфер деятельности. Мы не будем затрагивать возможное проявление аналогичных симптомов в личной жизни, партнёрских, семейных и дружеских отношениях, самоидентификации человека с любой непрофессиональной ролью и так далее.

В первую очередь мы говорим о том, что симптомы синдрома самозванца испытывает человек, уже добившийся какого-либо заметного и объективного уровня профессионализма в своём деле, даже если оно является лишь его хобби. Да, в некоторых случаях новички в профессии тоже могут испытывать подобные страхи и сомнения, особенно при смене вида деятельности, но в их случае речь скорее всего будет идти о вполне адекватной оценке уровня своих знаний и способностей, что не отвечает критерию иррациональности чувств, необходимому для синдрома самозванца. Это отсутствие эффекта Даннинга-Крюгера (о нём будет далее), но ещё не синдром самозванца, который мы исследуем.

Как проявляется синдром самозванца?

Во-первых, необходимо учитывать, что человек не обязательно чувствует себя самозванцем всегда и везде. Симптомы могут проявляться во всей его профессиональной деятельности в целом, а могут только в каких-то отдельных случаях и ситуациях. Во-вторых, симптомы могут смешиваться по своему составу и силе в любых причудливых конфигурациях, к тому же изменяющихся во времени. В-третьих, в том, что касается человеческой психики, в целом всё происходит очень индивидуально и вполне может быть так, что именно у вас «самозванец» проявляется каким-то своим уникальным образом, а общие признаки могут быть найдены только с помощью квалифицированного психолога.

Все варианты проявления синдрома самозванца можно условно разделить на четыре категории симптомов. Первая связана с сомнениями в себе и своих качествах. «Самозванцам» кажется, что они недостаточно хороши для того, чтобы находиться на текущем месте и заниматься текущей деятельностью. Эта недостаточность выражается через отсутствие необходимого, по их мнению, уровня знаний, опыта, навыков, таланта, упорства, работоспособности, ответственности и чего угодно ещё. Попросту говоря – «я не такой, каким должен быть».

Вторая группа – вытекающее из несоответствия каким-то идеалам чувство незащищённости происходящего с «самозванцем». Так как он считает, что у него недостаточно нужных качеств, но при этом он всё равно занимает текущее положение, значит, занял его с помощью каких-то внешних факторов. Человеку просто повезло, либо ему помогли попасть на это место, либо это результат чьей-то ошибки. В любом случае – это не его заслуга.

Следующая группа чувств – тесно связанное с предыдущими ощущение обмана. То есть описанное выше не просто как-то так само сложилось – человек считает, что обманывает окружающих, оставаясь на текущем месте. Вместо того чтобы признаться в несоответствии занимаемому положению, он продолжает занимать чьё-то место, получать зарплату или какие-то другие выгоды. При этом продолжая быть уверенным в том, что он не соответствует этому месту и не способен выполнять необходимую работу на требуемом уровне.

И как логичное продолжение всего этого – страх перед последующим разоблачением, которое, по мнению «самозванца», рано или поздно неизбежно случится. Он живёт с мыслями, что в любой момент окружающие узнают о его обмане и тогда он потеряет всё, что имеет на текущий момент – должность, уважение, признание и так далее. Да, они получены якобы незащищённо, но терять их всё равно никому не хочется.

Важное условие – всё это «самозванец» ощущает абсолютно иррационально, то есть вопреки объективному подтверждению своего уровня знаний, компетентности и так далее. На самом деле, он устраивает всех на этом месте и наверняка попал на него совсем не случайно, а благодаря своим заслугам, но понять и поверить в это он не способен. При этом не стоит путать синдром самозванца, являющийся искренним, но иррациональным чувством, с настоящим притворным занижением своих знаний и способностей, о котором мы ещё поговорим далее.

В некоторых случаях «самозванец» внутри нас может проявляться относительно безболезненно, например, с помощью небольшой прокрастинации. В других же – он может значительно снижать нашу работоспособность путём воздействия через множество различных страхов и сомнений в себе.

Примером проявления отдельных симптомов синдрома самозванца может служить изучение языка. Все годы обучения в школе и университете я «учил» немецкий язык. Учил в кавычках, так как в нашей поселковой школе его нам системно почти не преподавали, а в университете преподаватель обоснованно решила, что начинать учить уже поздно, и тем, кто не имел необходимой базы, ставила оценки хоть за что-нибудь. Потом уже я начал сам потихоньку учить английский, больше на живых примерах, чем по учебникам. Интернет получил обширное распространение, и я, как и многие другие, стал посещать англоязычные сайты как с целью банального развлечения, так и для получения новых знаний. Но всё это было настолько несистематическим, что прогресс был совсем незаметен и растянут на годы. При этом я всегда восхищался полиглотами, которые знают по три, четыре, пять и больше языков, – это какие же возможности для общения со всем миром. Потом я засел за программы-самоучители, месяца три ходил на курсы (первый раз это случилось уже спустя 9 лет после окончания университета), хотел научиться изъясняться хотя бы на уровне туриста, о большем тогда думать было сложно. Поехал в свои первые заграничные туристические поездки и оказалось, что на уровне туриста я уже вполне справляюсь, и это достижение сразу перестало быть для меня особенным, а выглядело просто тривиальным. Сразу возникла мысль, ну, односложные вопросы – это мелочи, надо хотя бы уметь поддерживать небольшой разговор. Потом я уехал почти на год жить в США. И хоть мне хватило знания английского языка на все бытовые и рабочие потребности, которые у меня там возникали, я всё равно переживал, что мой уровень недостаточно хорош. Если раньше я считал, что сориентироваться в городе – это уже достаточно хороший уровень, то теперь мне казалось, что этого недостаточно по сравнению с полноценным общением, пусть и далеко не беглым. Теперь я должен все понимать и говорить с минимумом ошибок хотя бы на уровне бытового общения.

Подобное поведение – находить что-то особенное, достигать этого, а затем сразу же переставать считать это достижением – часто присутствует в нашей жизни. Наверняка вы замечали за собой то же самое в каких-то сферах деятельности. По большому счёту, нет ничего плохого в постановке более сложных целей. Но одна из проблем синдрома самозванца заключается в том, что мы отрицаем свой прошлый прогресс, изменяя стандарты таким образом, что наше достижение оказывается ниже новой планки успешности. Мы постоянно повышаем эту целевую планку, никак не фиксируя момент такого повышения. И в итоге нам кажется, что мы всегда остаёмся «недо-». Недоучили, недоработали, недостарались, недоделали и так далее.

Всё может измениться, даже если мы просто начнём записывать в один блокнот свои достижения. Когда я готовил вот этот самый текст, я специально прошёл онлайн-тест на знание английского языка. Он показал, что у меня уровень между Intermediate и Upper-Intermediate. А когда я проходил тест перед поездкой в США, он мне показывал Pre-Intermediate. Я поднялся на ступень-полторы и даже не отследил это, так как моя цель и желаемый уровень тоже сильно повысились, и я просто продолжал считать «мой английский недостаточно хорош» точно так же, как считал раньше.

Как синдром самозванца влияет на наше поведение?

Синдром самозванца принудительно переключает наше мышление с логического на эмоциональное. Вместо того чтобы рассуждать рационально над появляющимися перед нами задачами и вызовами, мы заикливаемся в своих чувствах и эмоциях, в которых к тому же будут преобладать негативные составляющие, подпитываемые «самозванцем» внутри нас. Так как речь идёт о явлении, связанном с нашей профессиональной деятельностью, и большинство профессий зависит от рационального, а не от эмоционального мышления, подобное состояние

становится гораздо менее продуктивным и может влиять как на нашу работоспособность в настоящем, так и на дальнейшие успехи в выбранной сфере деятельности.

Внутри у «самозванцев» начинают формироваться различные правила, которые основаны на их страхах и оказывают значительное влияние на их деятельность. Вот некоторые из них:

1. Я всегда должен справляться с задачей.
2. Я не должен ошибаться.
3. Я не должен просить помощи.
4. Я должен быть лучшим.
5. Я должен успевать всё необходимое.
6. Я не должен уставать.
7. Я должен знать всё.

Может показаться, что для наглядности они сильно гиперболизированы, но именно такими категориями часто и мыслят «самозванцы». Естественно, жить и работать по подобным правилам невозможно, в результате чего «самозванцы» заикливаются, и каждое нарушение своих же безумных правил воспринимается ими как подтверждение своей никчёмности и несоответствия занимаемому месту.

Какие последствия синдром самозванца оказывает на наше будущее?

Когда наше мышление фокусируется на негативных эмоциях и чувствах, а не на логике, это не позволяет нам трезво взглянуть на ситуацию, в которой мы оказались, и найти способы выхода из неё. Развитие синдрома самозванца приводит к увеличению числа проявляющихся симптомов и их постепенному усилению. Постоянно находясь в цикле завышенные ожидания – реальность – разочарование – новые завышенные ожидания, мы превращаемся в трудоголиков и перфекционистов. С помощью увеличения количества времени, уделяемого нашей деятельности, мы пытаемся достигнуть требующихся нам идеальных результатов, чтобы избежать разочарования и доказать окружающим (которые, на самом деле, и не сомневались), что мы не являемся обманщиками и заслуживаем право занимать текущее место.

Такой режим деятельности и неспособность уделять время полноценному отдыху могут привести к стрессу, значительному снижению работоспособности, эмоциональному и профессиональному выгоранию, полному разочарованию в своей деятельности и затяжной депрессии. В попытке избежать разоблачения в мнимой профнепригодности «самозванцы» могут столкнуться с тем, что из-за падения работоспособности и хронической перегрузки снижение их продуктивности перейдёт из вымышленных в разряд реальных и тогда мы действительно можем потерять текущее место, так как перестанем справляться со стоящими перед нами задачами.

Откуда берётся синдром самозванца?

Одной из предпосылок развития синдрома самозванца считается эффект Даннинга-Крюгера. Он говорит о том, что чем больше человек знает, тем ниже оценивает уровень собственного понимания. То есть очень грубо можно разделить людей на две категории:

Первая категория имеет низкий уровень квалификации, и вследствие этого они делают ошибочные выводы, принимают неудачные решения. При этом они даже неспособны осознавать свои ошибки в силу низкого уровня своей квалификации.

Вторая категория – действительно высококвалифицированные специалисты, которые, наоборот, занижают оценку уровня своих знаний, способностей и как результат мучаются от недостаточной уверенности в своих силах, считая других более компетентными. Об этом эффекте мы ещё поговорим подробно в одном из следующих разделов.

Появление и развитие синдрома самозванца может также зависеть от множества иных факторов. Среди них влияние детского воспитания, культурной среды, выбранной профессии, текущей обстановки, в которой учится или работает человек, и даже его принадлежности к

определённой социальной группе. Далеко не на последнем месте в списке причин находится постоянное влияние общества, навязывающего свои ценности и эталоны поведения. Когда все окружающие нас источники информации постоянно транслируют нам важность достижения успеха любым путём, приводят нам в пример образ жизни знаменитостей, мы невольно сравниваем эту модель поведения с собственной жизнью и осознаём, что не соответствуем ей. Нежелание быть белой вороной и подвергнуться как осуждению, так и отчуждению обществом, вынуждает нас тоже стремиться ко всё новым и новым достижениям. Человеку становится очень сложно остановиться на том уровне, который он уже имеет, когда он видит потенциальную возможность подняться ещё на ступеньку выше. Для этого всего лишь необходимо ещё немного поработать и получить ещё лучшие результаты своей деятельности. А потом перед нами появляется новая ступенька и так далее. К сожалению, этот путь к какому-то идеалу бесконечен, нам всегда будет казаться, что можно сделать ещё лучше и получить ещё больше, чем то, что мы имеем уже сейчас.

Но необходимо помнить, что ...

Наличие определённого уровня сомнений в своих знаниях и способностях важно как для начинающего, так и для специалиста высокого уровня. Именно критическое мышление поможет предвидеть возможные проблемные места при выполнении работы и избегать ошибок. Более того, такой навык является очень важным при работе над большими и сложными проектами, о чём мы ещё поговорим дальше.

Помимо классических «самозванцев», которым посвящён весь этот материал, существуют ещё стратегические «самозванцы», которые осознанно занижают уровень своих знаний и способностей, преследуя тем самым определённые цели. О них тоже будет рассказано в дальнейшем.

«Самозванцы» могут делиться на «абсолютных» и «относительных». Первые будут сравнивать текущие результаты своей работы с некими идеалами, которые существуют только в их голове. Вторые же будут равняться на конкретных людей, беря их в качестве примера, к которому они будут стремиться в своей деятельности. И если относительные ещё могут достичь этого заданного уровня, то у абсолютных это вряд ли когда-либо получится, так как они будут неосознанно поднимать планку всё выше по мере приближения к ней. Хотя и относительные «самозванцы» в этом случае могут менять свой пример для подражания и находить другого человека по мере того, как приблизятся к нему в профессиональном плане.

Существует также вариант проявления синдрома самозванца, при котором человек адекватно осознаёт уровень своих способностей, но всё равно живёт с ожиданием разоблачения. Подобный симптом в чём-то схож с другими фобиями – иррациональными страхами наступления событий, которые на самом деле нам не угрожают.

В чём отличие синдрома самозванца от похожих явлений?

Больше всего проявления синдрома самозванца могут быть похожи на перфекционизм, который на самом деле может являться как одним из симптомов всего спектра, так и причиной зарождения полноценного синдрома. На первый взгляд, их можно спутать между собой, но при детальном рассмотрении – у них обнаруживается разный источник. Перфекционист хочет сделать всё идеально из стремления быть лучшим. Он стремится «К» результату. «Самозванец» проявляет себя как перфекционист в первую очередь из-за отсутствия веры в себя и в свои способности. Он бежит «ОТ» своих страхов.

Помимо перфекционизма, синдром самозванца может маскироваться под любой из других симптомов, активно проявляющихся в данный момент времени и в конкретной ситуации. Это может быть как неуверенность в себе или заниженная самооценка, так и прокрастинация или страх перед новыми задачами. Но ключевая разница всегда в том, что синдром самозванца – это комплекс различных симптомов, появившихся и развивающихся в результате воздействия общей причины или нескольких наложившихся причин.

Что с ним делать и как дальше жить?

В первую очередь быть готовыми к тому, что от синдрома самозванца, скорее всего, не получится избавиться быстро. Исключения – случаи, когда он у нас только-только начал формироваться, но на этом этапе мы вряд ли сможем самостоятельно заметить его появление. Чаще всего мы в течение нескольких лет или даже с самого детства подвергаемся воздействию комплекса факторов, в результате которого сформируется наш «самозванец», и чтобы взять его под контроль, нам может потребоваться значительное время и количество усилий. Если речь идёт о тех стадиях, когда синдром самозванца ещё не перешёл в сильно запущенную форму, то вполне может помочь самостоятельная работа с ним по многочисленным упражнениям, приведённым далее. Но есть вероятность, что для кого-то самостоятельная работа уже не будет эффективной и необходимо будет обратиться за помощью к психологам для работы с синдромом на глубоком уровне.

О чём необходимо однозначно помнить – если не менять ни ситуацию, в которой вы находитесь, ни своё поведение, то с большой вероятностью синдром самозванца будет постепенно прогрессировать и всё сильнее контролировать ваши действия и вашу работоспособность. Только принятие осознанного решения и дальнейшие действия помогут изменить ситуацию и вернуть контроль над жизнью в свои руки.

В чём могут возникнуть сложности?

Первая сложность, с которой мы можем столкнуться, заключается в том, что одного желания изменить ситуацию и последующей корректировки поведения в соответствии с любыми из приведённых далее упражнений может быть недостаточно. Если основным провоцирующим синдром самозванца фактором является внешняя среда, в которой мы сейчас находимся, то без смены нашего положения добиться результата может быть очень затруднительно. Речь идёт о том, что причина появления у нас синдрома самозванца может крыться в коллективе, в котором мы находимся, или в общей культуре организации. К сожалению, у нас не всегда есть возможность быстро и по собственному желанию сменить место работы, учёбы или любое другое профессиональное общество, в котором мы находимся. А без такой смены нам потребуется гораздо больше усилий для того, чтобы получить хоть какой-то результат. Но это не значит, что стоит отказываться от идеи и плыть по течению. Даже сделав то, что в наших силах, мы можем уже как значительно повысить качество нашей жизни, так и личным примером дать толчок для начала более глобальных перемен вокруг нас.

Вторая возможная сложность заключается в необходимости производить отчасти противоречивые перемены в сознании. С одной стороны, мы должны перехватывать контроль над нашим поведением у чувств и эмоций и передавать его логике и разуму. А с другой – согласиться с тем, что мы настолько неразумны, что не можем даже адекватно оценить своё текущее положение и тем самым постоянно возвращаемся к иррациональным страхам и сомнениям в себе. То есть, чтобы признать, что мы на самом деле являемся высококлассным специалистом, нам необходимо согласиться с тем, что мы в какой-то степени неадекватны и не можем этого понять «по умолчанию», без каких-либо дополнительных действий и упражнений. Получается, что мы как будто оказываемся перед непростым выбором. Либо мы адекватны, но некомпетентны и тогда не зря сомневаемся в себе. Либо мы компетентны, но недостаточно адекватны для того, чтобы это осознать. И чем более компетентными мы будем становиться, тем больше вероятность появления синдрома самозванца и его сила, то есть тем сильнее становится наша «неадекватность». Соправиться с подобным противоречием можно через осознание, что источник этой дилеммы на самом деле заключается не в нас самих, а в устройстве человека в целом. И в наших силах компенсировать эту особенность с помощью активных действий, если отнестись к ней примерно так же, как мы бы отнеслись к нехватке в нашем организме определённых витаминов и минеральных веществ.

И что в итоге?

Некоторые люди вместо того, чтобы избавляться от синдрома самозванца, научились направлять его действие себе на пользу. Кто-то считает, что в нём и вовсе нет ничего плохого и для «человека разумного» вполне естественно подвергать всё сомнению, в том числе собственные силы и способности. Для других людей подобные сомнения в себе дают стимул для дальнейшего развития и постоянного роста, и их это устраивает. И практически все «самозванцы» невольно считают, что для избавления от страхов и сомнений им и нужны эти всё новые достижения. Но на самом деле парадокс в том, что более эффективным является путь, в котором мы будем учиться получать удовольствие от того, что уже умеем, и от каких-то маленьких событий и достижений, а не гнаться за большими победами. И даже не только от достижений, но и от неудач тоже, радуясь тому, что мы хотя бы попытались, а не отказались от затеи под страхом провала.

Независимо от выбранной стратегии – избавляться от собственного синдрома самозванца полностью или попытаться получить от него максимум пользы, нам в первую очередь нужна возможность принимать такое решение самостоятельно. А эту возможность мы получим, только когда возьмём в свои руки управление своей жизнью в целом и происходящим именно сейчас в частности. Сделать это можно лишь переключившись с нашего чувственного, эмоционального и бессознательного на логическое, разумное и сознательное. Но для этого уже как минимум необходимо будет детально разобраться с нашим личным синдромом самозванца и с тем, как он проявляется именно у нас.

О чём мы будем говорить дальше?

Дальше мы будем разбираться с синдромом самозванца в максимально возможных подробностях. Начнём с небольшого обзора различных исследований и выводов, которые они нам помогут построить. Сравним его с несколькими другими явлениями и разберём, у каких людей он проявляется чаще и почему. Возможно, уже на этом этапе увидим пересечения со своей ситуацией.

Следом мы подробно разберём самые распространённые варианты проявления синдрома самозванца в нашей жизни и как он влияет на наши поступки и принимаемые решения. По числу совпадений перечисленных симптомов с нашими чувствами и действиями можем понять, насколько глубоко «самозванец» проник в нас самих и насколько большую часть нашей профессиональной деятельности он уже взял под контроль.

Потом мы разберём, какие бывают виды «самозванцев» по нескольким вариантам разделения, и определим наиболее применимые к нам разновидности. Понимая их, нам будет легче определиться с выбором подходящих упражнений.

Далее рассмотрим различные причины появления и возможного усиления синдрома самозванца и тут уже наверняка встретим что-то, применимое именно к нам. Так мы получим возможность работать не только с последствиями, но и с самим источником возникновения этого феномена, чтобы максимально повысить эффективность своих действий.

После этого будут разделы, рассказывающие о том, зачем нам в принципе избавляться от синдрома самозванца (если к этому моменту это будет ещё не очевидно) и о небольших возможных плюсах, которые мы можем получить от него, если выберем не полное избавление, а взятие контроля над ситуацией в свои руки.

Из следующего небольшого раздела узнаем, как с проявлениями синдрома самозванца сталкивались разные успешные люди и что они по этому поводу могут нам рассказать.

И во второй большей части, которая составляет почти половину книги, мы найдём большое количество разнообразных упражнений, направленных на комплексную работу со своим синдромом самозванца. Будем учиться распознавать и контролировать свои чувства, страхи и эмоции, смещать фокус внимания на мысли и переводить управление нашим поведением с подсознательного на сознательный уровень. Будем много думать и наблюдать, менять своё поведение в различных ситуациях, вести множество записей в дневнике и рабочей тетради,

активно действовать так, как раньше никогда не действовали, общаться с другими людьми и так далее. Почти восемьдесят упражнений, специально подготовленных и собранных в единое целое для того, чтобы получить возможность кардинально улучшить свою жизнь.

Пример «самозванца»

Представьте, что вы в свободное время пишете рассказы. Сначала это были популярные нынче фанфики – взяли любимых персонажей из книги или фильма и поместили их в новую вымышленную историю. А потом уже переключились на сочинение историй с собственными персонажами. И вот в очередной вечер вам пришла в голову вроде как интересная идея для нового рассказа, вы сели за текст, но получилось в итоге не совсем то, что задумывалось изначально. Ну, дописали, посмотрели на него скептически и отложили в дальний ящик.

Потом такое случилось ещё раз, ещё и ещё. Вы относитесь к этому нормально, почти все известные писатели говорят, что надо много писать «в стол», таким образом вы практикуетесь.

Но однажды всё же решили опубликовать один из рассказов у себя на странице в социальной сети. Лично я публиковал подобное с комментарием «Самому не нравится, но раз таким он пришёл, значит, так надо». И спустя некоторое время у вас появляется комментарий «Отличный рассказ!». И всё бы ничего, ну мало ли кому что нравится, но комментарий этот приходит от очень известного в данном жанре писателя.

И вот он прочитал ваш текст (что само по себе уже может стать причиной обморока у того, кто считает писательство лишь своим небольшим хобби) и написал: «Отличный рассказ! Это Вы написали? А ещё есть?» Тут вы, конечно, уже наверняка в обморок упали от такой неожиданности, потом очухались кое-как, перепроверили три раза, что это действительно условный Лукьяненко или, например, Пелевин, а не очередной фейк, убедились в том, что да, именно он, и полезли в тот самый «стол», в котором пылью покрываются другие результаты вашего творчества. Вы опубликовали ещё. И ему снова понравилось. А потом ещё и ещё. А потом он мотивировал вас выпустить сборник и даже прорекламентировал его среди своих подписчиков.

Проходит время, ваше издательство хочет печатать дополнительный тираж во сколько-то там тысяч, так как первый довольно неплохо раскупили, и предлагает устроить несколько встреч с читателями, хотя бы в самых крупных городах. И спустя пару месяцев вы сидите в каком-нибудь кафе и ставите автографы на своих книгах, а сами думаете: «Что, мать вашу, вообще происходит? Как такое вообще возможно? Это же не тексты, а полное дерьмо. У меня вообще не получилось реализовать там те идеи, которые я хотел изначально. Наверное, они все просто пока этого не понимают. Видимо, все просто клюнули на рекомендацию того известного писателя, и я выехал на его популярность. Они не знают, что я к писательству не имею вообще никакого отношения. У меня даже по русскому языку и литературе всегда тройки были. Да и то потому, что директор школы сказала вытягивать всех, но чтобы никаких двоек в статистике школы. Да за меня ошибки в текстах проверяет мама, прежде чем я отправляю их корректору, чтобы уж совсем не позориться. Вот узнают они всё это и тогда сразу снимут меня с книжных полок. Ещё и штраф какой-нибудь от издательства влетит за обман. И так мне и надо будет. Потому что я же не писатель – я всего лишь ...» (тут подставить любую свою профессию, я на момент получения первых хвалебных отзывов о своих рассказах был директором по продажам). И даже если ваши книги будут расходиться миллионными тиражами и переводиться на десятки других языков – чувство того, что произошла какая-то ошибка, вас, скорее всего, не оставит. Вы так и будете продолжать бояться, что скоро вас с позором раскроют.

Человек может обладать превосходным уровнем знаний и навыков в какой-либо области. Или же просто обладать незаурядным талантом, иметь уникальный опыт на стыке нескольких отраслей и профессий. Может быть объективно лучше, чем большинство других из его сферы. Но это не будет иметь никакого значения для него самого. Ему всё равно будет казаться, что он почти ничего не знает и не умеет, а то, что он всё же знает и умеет – так это банальщина, про неё на каждом втором профильном сайте написано. Вот другие (всегда будут какие-то «другие»,

которые находятся в его поле зрения в этой же сфере, об этом ещё поговорим далее) – они-то специалисты, талантище, профи и так далее. А я – случайно как-то так вышло.

Проблема человека, у которого в голове подобные мысли, в том, что, скорее всего, он очень сильно ошибается. Не печатают миллионными тиражами того, кто писать не умеет. Даже тысячными не особо печатают.

Почти каждый день во время работы над этой книгой я сталкиваюсь с тем же самым чувством «самозванца». Вместо того чтобы сесть и писать текст, я погружаюсь в размышления о том, что ничего не знаю и кому мои слова вообще могут быть интересны? Если попытаться оценить уровень уверенности в себе по десятибалльной шкале, то он будет колебаться примерно на уровне от двух до восьми. Но каждый раз я говорю сам себе, что это чувство абсолютно нормально и именно так и должно быть. И так и будет продолжаться дальше. Даже когда книга будет закончена и уйдёт в печать – я буду видеть множество мест, в которых она будет казаться мне неидеальной и даже плохой. И признаваться в этих ощущениях весьма непросто. Как будто такое признание может окончательно убедить вас в моей некомпетентности. Но признаваться надо. Чтобы другие понимали, что они не одни в подобной ситуации и я сам чувствую всё то, о чём тут рассказываю.

Однако было время, когда я действительно ещё очень мало знал о данной проблеме. В тот момент мне объективно даже не стоило задумываться о написании книги, так как я бы выступил в роли настоящего самозванца. Но не получив эти знания, не обладая ими, подобную книгу написать и невозможно.

Если вспоминать прошлое и смотреть на свои достижения, то можно заметить, что работает это каждый раз примерно одинаково. Я начинаю что-то новое для себя, потому что оно мне интересно. Смотрю при этом на мастеров своего дела в данном направлении, невольно сравниваю себя с ними и разочаровываюсь в себе. Спустя какое-то время, если я всё же не бросил этим заниматься и продолжаю развиваться, получать новые знания и опыт, я замечаю, что ориентиры у меня тоже поменялись. Те люди, которыми я восхищался ранее, уже не представляют для меня интереса, так как я приблизился к их уровню или даже обогнал их. Но легче мне от этого совсем не становится, так как на горизонте видны новые недостижимые тяжёлые, с которыми мне ещё совсем не по силам тягаться. И этой гонке за каким-то идеалом, вероятно, нет конца.

Исследования

Немного об истории обнаружения этого феномена и о различных исследованиях. Подобная теория не так важна, когда речь идёт о практических способах работы с синдромом самозванца, но совсем не уделять внимание этому вопросу нельзя, ведь любая практика должна опираться на теорию и исследования.

Впервые о подобном феномене упоминает Ирвин Ялом в своей книге «Теория и практика групповой психотерапии», вышедшей в 1970 году. Участников множества групп он просил анонимно написать на листе бумаги свой главный секрет. Какую-то информацию, рассказывать о которой им абсолютно не хотелось бы в группе. Ялом заметил, что чаще всего в этих записях встречалось «глубокое убеждение в своей неадекватности, – ощущение того, что если бы другие знали автора секрета по-настоящему, то им открылись бы его некомпетентность и интеллектуальная несостоятельность». И речь идёт не о пациентах групповой терапии, а об исследовательских группах с вменяемыми людьми. К сожалению, тогда он не стал углубляться в это открытие, и только спустя восемь лет оно получило своё развитие.

Жизнь самого термина «синдром самозванца» или «феномен самозванца» и его распространение начались со статьи в журнале *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, появившейся на свет осенью 1978 года. В этой статье, которая называется «Феномен самозванца у женщин с высокими достижениями», Паулина Клэнс и Сьюзан Аймс описали свой опыт наблюдения более чем за 150-ю женщинами в возрасте от 20 до 45 лет, которые достигли успеха в учёбе или карьере, имели хорошие результаты профессиональных тестов и признание коллег, но при этом ощущали себя обманщицами. Эти женщины жили, испытывая постоянный страх разоблачения и последующего разрушения их карьеры. Вместо внутреннего чувства успеха они жили с уверенностью в ошибке окружающих и переоценке их умственных способностей. Любые доказательства, которые говорили в пользу их способностей, отрицались ими множеством различных способов.

Клэнс и Аймс описали этот синдром как «внутреннее ощущение интеллектуальной фальшивости» у людей, не способных принять свой успех. Это ощущение приводило к низкой уверенности, тревоге и даже могло перейти из рабочей сферы в чувство неполноценности в семейной жизни.

Дальнейшие исследования этого феномена Паулиной Клэнс стали основой для её книги «Феномен самозванки: преодолевая страх, сопутствующий успеху», которая вышла в 1985 году.

Изначальное предположение, что данный феномен больше присущ женщинам, чем мужчинам, было вполне разумным в то время. Ещё совсем недавно для женщин была уготована только одна участь, практически без права выбора, – дом и воспитание детей. Но военные конфликты, последующее восстановление экономики и связанные с этим перемены на рынке труда привели к изменению ситуации. Мужчины сначала массово уходили на фронт, и женщинам приходилось занимать рабочие места, а затем вернувшуюся с войны мужскую часть населения необходимо было снова обеспечить работой, что привело к увольнению женщин. Снова создавался социально одобряемый образ женщины-домохозяйки и хранительницы очага, но многие из них уже ощутили преимущества самостоятельности и возможности зарабатывать.

Многие женщины остались и без работы из-за перераспределения рабочих мест, и без мужского плеча из-за гибели представителей сильного пола на войне. Исследователи считают, что именно эти факторы предопределили вторую волну феминизма в следующем поколении и связанные с ним последствия. Женщины отвоёвывали себе место в рабочей среде и сталкивались со всеми присущими этим переменам проблемами – неуверенностью, давлением, пренебрежением со стороны мужчин и так далее. Но в дальнейшем, за годы исследований синдрома,

проведённых после появления первых публикаций, было выявлено, что ему подвержены абсолютно разные половые, возрастные, расовые и другие группы людей. У кого-то больше, у кого-то меньше, но встречается так или иначе у всех. Хотя текущая культурная среда оставила место для некоторых гендерных различий в восприятии синдрома самозванца, о которых будет сказано далее.

Многочисленные исследования, проведённые разными людьми на абсолютно разных группах, показывают, что до 70 % людей в том или ином виде испытывают проявления синдрома самозванца. Это означает, что до двух третей всех людей вокруг нас могут чувствовать такие же страхи и сомнения в своих способностях и достижениях, как и мы.

В 1985 году Джоан Харви и Синтия Катц в своей книге обозначили «синдром самозванца» как «психологический паттерн, корнящийся в сильном и скрытом ощущении себя как мошенника, когда человеку необходимо чего-то достичь». В соответствии с их выводами, у синдрома самозванца должно присутствовать три признака:

Убеждённость в том, что ты обманываешь других людей.

Страх быть разоблачённым.

Неспособность признать свои достижения, способности, интеллект или квалификацию.

В 1991 году Джон Коллигиан и Роберт Стернберг предложили альтернативный термин «воспринимаемое мошенничество», чтобы провести чёткую границу между страдающими «синдромом самозванца» и обычными мошенниками. Как и все ранее, они определили «синдром самозванца» не как психическое расстройство, а как устоявшийся паттерн мышления – набор когнитивных и аффективных элементов.

В 2005 году Кетс де Фрис затронул «синдром самозванца» при изучении более общего феномена обмана. Он считал обман в том либо ином его виде социальной нормой, так как общество требует от людей скрывать свои слабости и придерживаться устоявшихся общепринятых норм. По его мнению, выход за рамки этих норм приводил к двум крайностям – либо к обычному обману, либо к обману «невротическому», то есть проявлению симптомов «синдрома самозванца».

Под нормой он понимал стремление каждого человека соответствовать ожиданиям окружающих, даже если они расходятся с нашим внутренним мироощущением. Мы прячемся за маской и не демонстрируем нашу истинную сущность, чтобы избежать осуждения со стороны.

При этом обычные обманщики делают это, чтобы получить выгоду от обмана других людей. Даже если это просто моральная выгода от осознания удачного обмана. У таких людей, естественно, тоже может быть страх разоблачения.

Невротические «самозванцы» не делают на самом деле ничего, выходящего за рамки публичных норм. Их ощущения о производимом обмане полностью субъективны, и они чувствуют себя обманщиками независимо от мнения окружающих. Именно им свойственны все признаки «синдрома самозванца», о которых будет подробно сказано далее.

В 2011 году Валери Янг выпустила книгу, основанную на собственных наблюдениях. Она вновь сфокусировалась на женщинах и рассказала о распространённости синдрома среди аспиранток. Книга называлась «Тайные мысли успешных женщин», и предпосылкой её появления стал собственный опыт автора в ощущении себя обманщицей.

Все эти исследования и публикации были разными, но сходятся они в одном: «синдром самозванца» – это субъективное ощущение человека, который уверен, что является обманщиком и боится разоблачения, зачастую не имеющее ничего общего с реальностью.

Несмотря на то, что проявления синдрома встречаются у представителей абсолютно разных социальных групп, есть те группы, где он замечен чаще всего. В первую очередь это люди с высокими достижениями в любой сфере деятельности. То есть для того чтобы чувство сомнения возникло внутри нас, необходимо, чтобы имела какая-то фактура – в чём именно сомневаться? Причём чем больше будет достижений и чем выше положение фактически занимает

человек, тем больше у него может быть сомнений в себе. Именно из-за этой особенности «синдром самозванца» можно назвать «проклятием успешных людей» или «проклятием умных людей». От него страдают и всемирно признанные учёные, и президенты огромных корпораций или стран. Просто говорить о подобных слабостях и сомнениях в себе не принято в нашем обществе. Наоборот, считается, что чем выше ты забрался по должностной иерархии или лестнице достижений, тем больше ты должен быть похож на бездушную машину, которая не может сомневаться в себе.

Представьте себе Альберта Эйнштейна, или Стива Джобса, или Джима Керри, которые говорят вам: «Я сомневаюсь в себе!» В своих знаниях, своих способностях, своих возможностях справиться с чем-либо. Что вы им ответите? Мне на ум сразу приходит ответ: «Ну, если вы сомневаетесь, то мне вообще стоит забиться в угол и никогда не отсвечивать в обществе». А ведь три эти человека – лишь немногие, кто действительно признавался в своих страхах и сомнениях, проявляющихся уже после того, как они доказали свои способности.

Дополнительно к людям с высокими достижениями среди прочих равных проявлениям синдрома чуть больше подвержены представители социальных групп, которые в конкретном обществе находятся в меньшинстве. Для примера, в США афроамериканцы испытывают синдром чаще, чем белые, а азиаты даже ещё чаще, чем афроамериканцы либо латиноамериканцы. Женщины в мужских, патриархальных обществах и коллективах будут сталкиваться с симптомами чаще мужчин, но то же самое применимо и к мужчинам в женских, матриархальных обществах и коллективах. Или к мужчинам, которые занимаются деятельностью, относимой социумом к женским. Одарённый ребёнок, который учится в обычной школе со средним уровнем способностей учеников ниже его, может аналогично испытывать признаки «самозванца».

Некоторые исследования показали, что представители определённых профессий могут чаще других сталкиваться с симптомами. Например, речь может идти о научной сфере деятельности, в которой надо не только обладать большим багажом знаний, но и постоянно доказывать свой уровень научными публикациями, консультированием различных структур и органов власти, отчётами за полученные гранты и так далее. Просто знаний мало, надо иметь ещё большую дозу уверенности, что зачастую является весьма затруднительным для людей с определённым складом ума, которые идут в науку. Плюс была замечена разница между теми, чья деятельность связана с точными науками, и гуманитариями. В точных областях гораздо легче опереться на объективную оценку, чем в гуманитарных, и это приводит к сомнениям в субъективных оценках у представителей гуманитарных профессий.

Также многое зависит от культурной среды, в которой проживает человек. Например, в наше время нам постоянно навязываются сравнения с другими и наблюдение за жизнью других людей через социальные сети. Один этот фактор уже может привести к появлению симптомов «синдрома самозванца» у любого человека, независимо от его текущих достижений, пола, расы, профессии и так далее. Об этой и многих других подобных причинах будет сказано далее.

Защитный пессимизм

Проводились исследования, в которых сравнивались успехи в решении различных задач у «самозванцев» и тех, у кого не проявлялись признаки этого синдрома. Результаты показали, что какой-либо однозначной разницы между двумя этими группами нет, то есть синдром самозванца действительно лишь наше субъективное мнение о своих способностях, но оно не обязательно имеет какие-то прямые объективные последствия, сказывающиеся на качестве нашей работы. Из результатов таких исследований психологи сделали вывод, что «самозванцы» обладают так называемым «защитным пессимизмом» – внутренним ощущением, которое заранее готовит их к негативным последствиям в будущем. Но при наличии такого ожидания плохого развития событий в будущем, «самозванцы» вполне могут эффективно действовать в настоящем моменте, когда это требуется.

Теория защитного пессимизма впервые была сформулирована в результате исследований Нэнси Кентор и Уэллсли Джули Норм. В 1980-х годах они изучали, как внутреннее беспокойство влияет на поведение людей в различных ситуациях, и сделали вывод, что в некоторых случаях оно может даже идти на пользу общей эффективности деятельности. Получив подобные результаты, этот вид беспокойства они выделили в отдельную сущность и назвали его «защитным пессимизмом». Их работа показала, что он может проявляться при решении самых разнообразных задач. Ощувив такой вид пессимизма, испытуемые на самом деле меньше тревожились, так как заранее готовили себя к худшему результату. В противовес им те, кто изначально имел повышенные ожидания от своих результатов, переживали больше, и из-за этого их продуктивность ухудшалась. Но есть один важный нюанс – защитный пессимизм подразумевает не пассивное ожидание плохих результатов, а активную подготовку к плохому развитию событий с проработкой различных вариантов действий.

Можно сказать, что защитный пессимизм является противоположностью распространённой в наше время практики позитивного мышления. Вместо того чтобы думать «всё будет хорошо», мы начинаем обоснованно сомневаться в хорошем развитии событий и стараемся предусмотреть факторы, которые могут нам помешать в достижении необходимого результата. Исследования показали, что подобный подход может даже положительно сказываться на нашем здоровье, так как люди, обладающие такого вида мышлением, более реалистично оценивают своё положение, тщательнее соблюдают рекомендации врачей и обращаются за медицинской помощью при первой необходимости. Такой подход вызывает множество ложных обращений, но в то же время он позволяет гораздо раньше диагностировать серьёзные заболевания и на начальных стадиях приступить к их лечению.

Но следует понимать, что исследования, направленные на изучение пользы защитного пессимизма, рассматривают только те случаи, когда мы осознанно занижаем свои ожидания и предполагаем возможность наступления худших вариантов развития событий, при этом не переходя черту разумности и не скатываясь в паранойю и тревожно-депрессивные состояния, они-то ничего хорошего нам не сулят. Учитывать и просчитывать возможные негативные последствия очень полезно, особенно в долгосрочной перспективе и при реализации больших задач. Для подобного анализа есть даже отдельное направление, которое назвали риск-менеджмент. Он является обязательной частью любых крупных проектов и отвечает за последовательность действий при наступлении тех или иных негативных событий.

Но в случае с синдромом самозванца мы акцентируем своё внимание не на объективных рисках, в первую очередь внешних, а на неуверенности в собственных силах и знаниях. Да ещё и делаем это с нерациональной стороны, которая подразумевает не закрытие имеющихся пробелов, а заикливание на них и преувеличение вероятных проблем вплоть до катастрофизации с последующим возможным отказом от проекта вообще. Вместо того чтобы предусмотреть все

слабые стороны как самой идеи, так и собственного участия в её реализации, «самозванец» может просто отказаться от проекта под влиянием своих страхов и сомнений.

Эффект Даннинга-Крюгера

Можно сказать, что обратной стороной синдрома самозванца как феномена недооценки себя является феномен переоценки себя, который составляет основу эффекта Даннинга-Крюгера. В 1995 году в Питтсбурге произошло два ограбления банков. Полиция была удивлена, когда поняла, что грабитель совершенно не пытался скрыть своё лицо от камер наблюдения. А грабитель был ещё больше удивлён, когда его пришли арестовывать. Оказалось, что он не скрывался от камер, так как считал, что смог сделать своё лицо невидимым для них. МакАртур Уиллер знал о существовании так называемых невидимых чернил, состоящих из лимонного сока. Если писать на бумаге лимонным соком, то текст не видно, пока не нагреешь бумагу над огнём. Примерно таким же способом, но с использованием молока вместо лимонного сока, писал письма из тюрьмы Владимир Ленин в далёком 1896 году. Неверно истолковав принцип действия таких невидимых чернил, МакАртур решил, что они помогут ему ограбить банк, и спокойно пошёл на дело, намазав лицо лимонным соком. Он был не совсем уж глуп и даже решил проверить свои предположения, сделав фотографию своего лица, покрытого лимонным соком, на полароид. По каким-то причинам на снимке не проявилось его лицо, вероятно, кассета с бумагой была просто испорчена. Удостоверившись по результатам проверки в правильности своей идеи, он пошёл на ограбление. Экспертиза показала, что он был психически здоров и не принимал наркотики, просто слишком положился на свои поверхностные знания.

Спустя четыре года этот случай очень заинтересовал психологов Дэвида Даннинга и Джастина Крюгера, которые провели исследование и выпустили работу под названием «Неквалифицированный и не подозревающий об этом: как трудности в распознавании собственной некомпетентности приводят к завышенным самооценкам». Так как это было первым исследованием данного эффекта, то он получил название именно в честь этих авторов, хотя и они сами, и другие исследователи впоследствии говорили, что упоминание этого явления встречалось уже давно и абсолютно у разных людей. Например, у Чарльза Дарвина: «Уверенность чаще порождается невежеством, нежели знанием», Лао-цзы: «Знающий не говорит, говорящий не знает», Конфуция: «Истинное знание – в том, чтобы знать пределы своего невежества», Шекспира: «Дурак думает, что он мудр, но мудрец знает, что он дурак», Сократа: «Я знаю, что ничего не знаю» и даже в Библии: «Кто думает, что он знает что-нибудь, тот ничего ещё не знает так, как должно знать».

Итого, простым языком эффект Даннинга-Крюгера можно описать следующим образом:

У некомпетентных людей недостаточно опыта, чтобы корректно оценить, насколько низка их квалификация, поэтому они убеждены в высоком уровне своих знаний, даже если объективно это совсем не так.

С другой стороны, люди с обширным опытом понимают, как часто ошибались в прошлом и как много подводных камней есть в каждой сфере, и потому склонны занижать уровень своих знаний и способностей.

На простейшем примере этот эффект проявляется так: по результатам опросов около 80 % водителей считают, что имеют навыки управления автомобилем выше среднего. Абсурдность и нелогичность такого результата видна любому невооружённым глазом. Даже не требуется проводить реальное тестирование навыков вождения, чтобы сказать, что как минимум 30 % (а на самом деле, может, и все 50 %) из считающих, что их навыки вождения выше среднего, заблуждаются и переоценивают их.

Опираясь на наш жизненный опыт, обрывочные знания из разных сфер, догадки и даже интуицию, наш мозг способен незаметно для нас самих выстраивать довольно сложные предположения и приводить доказательства в пользу их правоты. Эти выводы могут казаться нам такими же гарантированно верными, как и реальные факты, которые мы получаем со стороны.

И именно благодаря этой способности, человечество зачастую и развивается в целом, но такое достоинство несёт с собой и недостатки. Множество из известных нам «фактов» на самом деле являются просто вымышленными, и мы этого можем не осознавать. Когда мы принимаем решения на основе таких фактов, мышление не допускает нас к анализу возможных пробелов и нестыковок. Вместо этого оно подталкивает нас к скорейшему принятию решения и возникновению чувства максимальной уверенности для комфортного существования. Зачастую это приводит к тому, что мы становимся излишне уверенными в ситуациях, в которых объективно мало что понимаем.

И хотя под эффектом Даннинга-Крюгера всё чаще может подразумеваться только одна часть – излишне самоуверенные глупцы, на самом деле он охватывает весь спектр несоответствия реальности субъективному ощущению человека, то есть и самоуверенных глупцов, и сомневающихся экспертов. Но сомневающиеся в своих знаниях специалисты тут обозначаются только в противовес второй группе людей, и исследование не затрагивает негативные последствия ни для одной из сторон. «Синдром самозванца» – это как раз сомневающиеся в себе профессионалы, оказавшиеся в ситуации, когда их сомнения в своих знаниях и навыках и возникающие на этой почве страхи мешают нормальной жизни и плодотворной работе.

Причины возникновения эффекта Даннинга-Крюгера в профессиональной среде можно легко понять, если обратиться за объяснениями к описанию нескольких этапов «знания-незнания». Когда мы начинаем получать знания в новой для себя области или профессии, мы последовательно проходим через эти четыре этапа:

Я ничего не знаю.

Только приняв решение и ещё не начав процесс обучения, мы находимся на первой ступени, на которой мы ничего не знаем об указанном предмете (ну или практически ничего).

Я что-то знаю.

Начав процесс обучения, мы получаем свои первые знания и даже можем уже успешно применять их на практике, но ещё не особо задумываемся о том, сколько нас ждёт впереди.

Я знаю, что я ещё чего-то не знаю.

Продолжая процесс обучения и практики, мы видим множество отдельных тонкостей нашей профессии, знаний о которых нам пока недостаточно. Мы чётко осознаём это и продолжаем двигаться вперёд.

Я не знаю, чего ещё я не знаю.

Охватив общедоступную часть знаний нашей профессии, мы уже давно используем свои знания на практике, но понимаем, что в ней невозможно знать всё, так как постоянно сталкиваемся с новыми ситуациями, в том числе теми, которые до нас могли не встречаться никому.

Так вот, сомнения в своих знаниях абсолютно нормальны для трёх из четырёх этих этапов, но на одном из них сомнений зачастую нет. На первом этапе мы обоснованно сомневаемся, так как действительно ничего ещё не знаем и вдобавок можем быть не уверены в своих силах узнать это.

На третьем и, особенно, четвёртом – для нас очевидно, что за пределами наших знаний в предметной области есть что-то ещё, зачастую для нас абсолютно непонятное, и это «что-то» мы хотим учитывать при совершении любых действий и принятии решений. Именно в эти моменты часто проявляется синдром самозванца.

Вообще никаких сомнений может не быть только у того, кто находится на втором этапе этого пути развития, которому и соответствует уровень сверхуверенности в эффекте Даннинга-Крюгера. Находясь там, мы бываем так воодушевлены новой для себя информацией, что не замечаем дальнейшего огромного её количества, которое нам только предстоит узнать, и от этого становимся слишком уверенными в себе и своих силах.

Эти этапы и вообще весь эффект Даннинга-Крюгера, как и феномен самозванца, отражают две крайности в самооценке, но ни одна из них не является нормальной. Где-то посере-

дине между ними находится то состояние, в котором лучше было бы задержаться подольше, при этом продолжая развиваться профессионально. И этого можно добиться, планомерно отслеживая своё развитие не только с точки зрения увеличения багажа знаний и улучшения профессиональных качеств, но и контролируя уровень уверенности в себе и не позволяя ему подниматься до необоснованно высокого и опускаться ниже соответствия объективному положению вещей. Именно умеренная общая самооценка может быть максимально продуктивной и в то же время безопасной для собственного психологического здоровья. У нас могут быть сильные стороны, но они не должны закрывать от нашего взгляда имеющиеся у нас пробелы в знаниях. У нас могут быть и слабые стороны, но не стоит им позволять брать полный контроль над нами.

Но стоит помнить о том, что мы очень часто сталкиваемся с ситуациями, когда неспособность видеть недостатки своих знаний играет нам на руку. Например, это может касаться всего, что мы считаем своим хобби. Если я получаю удовольствие от рисования, сочинения музыки или написания рассказов и при этом не претендую на звание профессионала ни в одной из этих областей, не зарабатываю с их помощью деньги, то незнание того, насколько плохо я этим занимаюсь, позволит мне сохранить это хобби и продолжать получать от него удовольствие. Скажи мне кто-нибудь, как ужасно я на самом деле рисую, я, вероятно, перестану рисовать. Скажи мне кто-либо о том, что мне медведь на ухо наступил, и меня может настигнуть страх перед музыкальным инструментом на долгие годы.

Но когда речь идёт о профессиональной деятельности, особенно связанной с безопасностью и здоровьем окружающих нас людей, – очень важно отдавать себе верный отчёт об уровне своих знаний и не проявлять неподкреплённой ничем уверенности в своей компетентности, чтобы последствия наших решений и действий не принесли непоправимого ущерба окружению.

Настоящий самозванец

В отличие от подверженного синдрому настоящий самозванец или псевдоэксперт не подвержен его проявлениям, потому что его самооценка всегда выше уровня его компетенций. Он пока находится в первой части графика, отражающего эффект Даннинга-Крюгера, наполнен уверенностью и не подвергает сомнению свои знания и навыки. Основная проблема заключается в том, что такие люди зачастую умеют убеждать окружающих в достаточном уровне своих знаний и вынуждают доверяться им. Они берут на себя ответственность за действия, о которых могут не иметь ни малейшего понятия. И для того чтобы не ставить под сомнение свою экспертность, такие самозванцы не станут прибегать к помощи настоящих профессионалов, которые помогли бы правильно выполнить поставленные задачи. Результат этой работы в итоге нередко абсолютно не соответствует ожиданиям изначальных заказчиков, но выясниться это может уже слишком поздно.

Как уже говорилось чуть ранее, эксперт с гораздо большей вероятностью, чем псевдоэксперт, будет сомневаться в собственных знаниях, и именно он будет считаться в наших терминах «самозванцем». И тут, как и в любом правиле есть тонкости, которые необходимо учитывать: тот, кто объективно сомневается в своей компетентности, но по каким-либо причинам вынужден играть роль специалиста, – настоящий самозванец, без кавычек.

Однажды во время Корейской войны на борт корабля, патрулирующего территорию у берегов Южной Кореи, были доставлены 16 раненых солдат в тяжёлом состоянии. Несколько из них не выжили бы без срочной операции. На их удачу, на корабле был судово-врач – хирург-травматолог Джозеф Сир. Он приказал медсёстрам подготовить пациентов к операциям, а сам заперся в своей каюте и взялся за учебник по хирургии, чтобы ознакомиться с темой, в которой, по его словам, он был специалистом. Через двадцать минут он вошёл в операционную и принялся за первого раненого. В голове у него при этом крутилась одна мысль: «Чем меньше разрез сделать, тем лучше, так как придётся меньше зашивать». Найдя сломанное ребро, хирург извлёк его и достал пулю, застрявшую рядом с сердцем. Он боялся, что рана у солдата будет кровоточить, поэтому он намазал рану гелем-пенной, специальным коагулирующим реагентом, и почти мгновенно кровь сгустилась и остановилась. Затем он вставил ребро на место, зашил пациента и ввёл ему огромную дозу пенициллина.

Работая весь день, он прооперировал всех 16 раненых. Все они впоследствии выжили. Информация о подвиге этого врача вскоре попала в прессу. Настоящий доктор Джозеф Сир узнал о своём подвиге как раз из газет. А судовым врачом на самом деле был даже не окончивший школу Фердинанд Демара. Он же Джефферсон Бэйрд Торн, Мартин Годгарт, доктор Роберт Линтон Фрэнч, Энтони Инголия, Бен У. Джонс и доктор Джозеф Сир.

Фердинанд проник на корабль под чужим именем, каких у него было множество, и не обладал образованием или знаниями того человека, за которого себя выдавал. Военное правление допросило Демара и уволило его без лишней огласки, чтобы избежать позора, но вся эта ситуация стала известна журналистам, и через некоторое время о нём вышла книга и фильм «Великий самозванец». Сам Демара в этом фильме сыграл роль доктора и даже стал подумывать пойти учиться в медицинскую школу, но все же решил, что это слишком сложно. Он говорил: «Наверное, я всегда ищу коротких путей. И быть мошенником – это вредная привычка, от которой сложно избавиться».

В данном примере человек на самом деле занял должность, объективно не обладая необходимыми знаниями и квалификацией. Выдал себя за другого, чтобы попасть на корабль, а дальше пришлось играть выбранную роль. С чем он, на счастье раненых солдат, успешно справился. Уверен, что посомневаться в своих способностях и в успешном исходе дела ему при-

шлось немало, но это не отменяет того факта, что по объективным критериям он был настоящим самозванцем, а не тем, кого лишь преследует синдром.

Как их отличить со стороны?

Если речь о том, чтобы человек сам смог понять – является он экспертом или псевдоэкспертом, то в первую очередь надо обращаться к объективной оценке знаний и навыков. Экзамены, тесты и иные виды сравнения с другими специалистами по чётким критериям дадут понимание нахождения на шкале экспертности.

Когда нам нужно «протестировать» другого человека – рекомендация будет аналогичной. Надо прибегать к тем методам оценки, которые могут дать максимально объективные результаты.

Но бывают такие ситуации, в которых объективных тестов либо просто не существует, либо нет возможности их провести. В таких случаях можно использовать косвенные методы оценки, которые также многое расскажут о человеке. Например, достаточно будет понаблюдать за тем, как он работает над задачами, или попросить его рассказать об этом.

Первый метод оценки – выбор между процессом и результатом.

Если перед специалистом не ставится задача добиться какого-либо результата любыми средствами и этот результат нам будет нужен не единожды, то всегда стоит обращать внимание на то, как он относится к процессу.

Настоящий эксперт стремится к достижению результата через построение качественного процесса. Такой подход даёт возможность не просто получить нужный результат, а сделать его управляемым, прогнозируемым, повторяемым, масштабируемым, документируемым и так далее.

Эксперт не станет выполнять любую работу так, чтобы потом со стороны не было понятно – это его заслуга или действительно просто повезло. На каждом этапе достижения результата он стремится понять, какие этапы ждут впереди, какие есть риски, какие шаги необходимо предпринять в случае изменения поставленной цели, каким образом безболезненно выйти из процесса, чтобы работу над этой задачей мог продолжить другой специалист, и так далее.

Подход эксперта – достижение результата через выстроенный процесс.

Псевдоэксперт получает цель и стремится к ней, не обращая внимания на побочные явления. Он хочет скорее отчитаться о достижении цели и получить свою похвалу, не задумываясь о том, что процесс может стать абсолютно неконтролируемым и из-за внешних факторов результат может быть вообще никогда не достигнут. Случается, что результат достигается только «на бумаге», а по факту он не отвечает изначально поставленной задаче.

Подход псевдоэксперта – быстрое достижение результата кратчайшим путём.

Когда стоит разовая задача, например, человек построил дом, и его надо подключить к газопроводу – можно даже действовать по методу псевдоэксперта. Нас в первую очередь будут интересовать результат и минимальные затраты. Главное, чтобы результат в целом был достигнут и дом оказался газифицирован.

Когда речь идёт о строительстве коттеджного посёлка, и надо подключить сто домов – нам надо грамотно выстроить процесс и соблюдать его на каждом шаге, чтобы успешно газифицировать все дома, для этого нам будет необходим подход эксперта.

И аналогии этим подходам можно найти где угодно, в любой деятельности.

Второй метод оценки – выбор между качеством и скоростью.

Сильно пересекается с тем, что было описано ранее, но речь исключительно о выборе «время или качество».

Чем больше эксперт погружается в задачу и в процесс достижения результата данной задачи, тем больше он видит всевозможных нюансов и тонкостей. Он встречает новые возможности, новые потенциальные риски, новые возникающие нерешённые вопросы. Расширяя

и углубляя свои знания, он всё сильнее сомневается. Он всё чаще задаёт себе вопрос «а что, если?..» И это абсолютно нормально, главное, понимать ту грань, за которую в конкретном случае нам углубляться уже не нужно и даже вредно.

Такой подход позволяет находить новые возможности для качественного развития как самого специалиста, так и всего процесса, в котором он задействован. В ходе достижения одной цели может быть обнаружен потенциал для нового направления бизнеса.

Самое главное в этом случае – чтобы подготовка не стала самоцелью, и работа над ней не заменила достижение результата. Это относится как к отдельной задаче, поставленной специалисту, так и в целом к методу получения новых знаний специалистом. Нельзя подменять цель-результат на цель-средство.

У псевдоэкспертов подход другой. У них изначально присутствует внутреннее ощущение достаточной компетентности в необходимом вопросе. Псевдоэксперт переоценивает свои знания и навыки и быстро переходит от подготовки к самому действию. Для него любая задача кажется элементарной и не требующей предварительной разведки. Он не видит всего многообразия тонкостей и нюансов, которые могут появиться в задаче в процессе её выполнения. Не осознаёт рисков, с которыми может столкнуться, и не учитывает их.

Псевдоэксперт делает ставку на свою уверенность и обещает быстрое достижение результата. Его легко можно раскусить, задавая тот самый вопрос «а что, если?..», на который он не сможет дать чёткого ответа.

Эксперт недооценивает себя, а псевдоэксперт – переоценивает.

Эксперт старается перестраховаться, а псевдоэксперт кидается в бой без подготовки.

Эксперт долго запрягает (тщательно готовится), но быстро едет (выдаёт качественный результат).

Псевдоэксперт быстро запрягает, но может доехать не туда, куда нужно было, либо не доехать вообще.

Итоговый метод оценки, вытекающий из предыдущих, – наблюдения и самоанализ.

В соответствии с эффектом Даннинга-Крюгера, эксперт с большей вероятностью столкнётся с проблемой переноса своей действительной компетентности в её осознание и признания себя экспертом. Псевдоэксперт уверен, что его знаний, навыков и опыта достаточно.

Эксперт может предположить, что окружающие заподозрят в нём недостаточно компетентного специалиста, и будет прилагать усилия для опровержения этого мнения. Псевдоэксперт вместо того, чтобы работать с сомнениями по существу, будет говорить о том, что ничего сложного в задаче нет. Зачастую даже не вникая в подробности.

Эксперт оправдывает выданный ему аванс доверия погружением в детали, основательным подходом к делу и итоговым качеством выполненной задачи. Псевдоэксперт внутренне рад тому, что к нему вообще обращаются с таким вопросом. И этот факт придаёт ему уверенности в своей экспертности.

На вопрос «можете ли вы так сделать?» эксперт скорее всего ответит фразами «давайте разберём детали», «да, но тут есть ограничения», «мне надо подумать». Псевдоэксперт будет отвечать «конечно, могу». Его цель – произвести хорошее впечатление.

Стратегические «самозванцы»

Отдельным пунктом стоит упомянуть явление, которое можно было бы назвать стратегическим или умышленным «самозванством», хотя, с точки зрения логики, этот термин не подходит для подобного поведения. Явление это заключается в стремлении человека специально занижать уровень своих знаний, навыков, опыта и возможностей, чтобы избежать дополнительной нагрузки либо карьерного роста. Человек может находиться в максимальной зоне комфорта на текущей позиции, и нет ничего плохого в том, что он не видит для себя потребности в любых переменах. Открытое проявление уровня имеющихся у него знаний может привести к тому, что руководство будет привлекать его к новым задачам и проектам или даже вообще решит предложить ему повышение. Мы все разные и множеству людей это будет просто не нужно, а отказ от таких изменений может быть воспринят руководством совершенно непредсказуемо. Если нам хорошо на текущем месте, нас устраивает то, чем мы занимаемся, уровень рабочей нагрузки и наши доходы, то именно сознательное занижение наших реальных навыков может помочь нам сохранить эту комфортную ситуацию. Если мы изначально не будем показывать, что мы можем справиться с новыми задачами, нам не придётся думать, как бы так вежливо отказаться от них, чтобы ничего плохого о нас не подумали. В эту же часть сокрытия своих реальных знаний входит и самостоятельное сдерживание своей инициативы по любым возникающим вокруг вопросам. Вполне можно играть роль хорошего специалиста своего дела, которого будут ценить, но показывать, что всё остальное вам или неинтересно или просто не по зубам.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.