



ЖЕННИ РЭЙ

СИНДРОМ САМОЗВАНЦА

ВРАГ ИЛИ
СОЮЗНИК



Как перестать бороться с симптомами и понять, что они значат

Женни Рэй

Синдром самозванца: враг или союзник

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69892612
SelfPub; 2024*

Аннотация

95% экспертов, то есть высококлассных специалистов с опытом более 7 лет в своей области, в России недооценивают свой опыт. Они не могут объективно оценить, на каком уровне находятся по сравнению с остальным рынком. Следствием этого является внутренняя обида, низкая оплата труда и выгорание. Эта книга содержит в себе 20 техник, которые позволят взглянуть на себя со стороны, адекватно оценить свои навыки и начать зарабатывать деньги, соответствующие уровню квалификации.

Содержание

Введение в самозванство	4
Как "хорошая девочка" стала "самозванцем"	8
Симптом "А вдруг не получится?"	14
Объективные причины симптомов	19
Симптом "Я все делаю, а результата нет"	21
Симптом "Моя работа ненастоящая"	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Женни Рэй

Синдром самозванца: враг или союзник

Введение в самозванство

Одно из неприятных свойств нашего времени состоит в том, что те, кто испытывает уверенность, глупы, а те, кто обладает хоть каким-то воображением и пониманием, исполнены сомнений и нерешительности.

– Бертран Рассел

15 лет я работаю продюсером экспертов. И за это время через мои руки прошли сотни высококлассных специалистов, страдающих профессиональной болезнью – синдромом самозванца.

Проявляется этот синдром по-разному:

– кому-то кажется, что ему недостаточно знаний, чтобы претендовать на серьезные регалии;

– кто-то считает, что он не интересен, потому что его никто не знает;

– кто-то думает, что то, что он умеет, могут все, и ничего

выдающегося в этом нет.

И все они катастрофически ошибаются.

Первой привычной реакцией большинства людей на обнаружение у себя этого симптома является попытка с ним справиться. Практики, психологи, курсы, медитации, гипноз – все идет в ход, чтобы побороть эту ужасную “болезнь”.

На самом деле синдром самозванца имеет вполне конкретное значение. Впервые упоминания симптомов этого синдрома появляется еще в Библии. «Кто думает, что он знает что-нибудь, тот ничего ещё не знает так, как должно знать» – 1Кор. 8:2. С тех пор огромное количество авторов по всему свету и во все времена: Соломон, Сократ, Конфуций, Лао-цзы – описывали проявления этого синдрома.

Синдром самозванца – неофициальное название. Оно стало популярным благодаря статье психотерапевтов Паулины Клэнс и Сюзанны Аймс в 70е годы. Они сделали это наблюдение на основе практики психотерапии с успешными женщинами, многие из которых считали себя менее умными, чем их считали окружающие.

В 1999 году 2 американских профессора психологии Джастин Крюгер и Дэвид Даннинг сформулировали гипотезу и

провели серию экспериментов с участием студентов Корнуэльского университета. Вот какую гипотезу они вывели.

Люди с высокой квалификацией:

- * склонны относить свои успехи на счет везения;

- * считают, что не делают ничего выдающегося и все так могут;

- * считают, что окружающие так же низко их ценят, как они сами себя;

- * склонны завышать значение побед других людей и недооценивать собственные.

В то время как люди с низкой квалификацией:

- * склонны переоценивать собственные умения;

- * не способны оценить высокий уровень навыков других;

- * не способны понять, что они некомпетентны;

- * склонны считать, что знают всё.

Исследователи вывели и цифру – 70% высококвалифицированных специалистов испытывают на себе синдром самозванца, оценивают себя ниже, чем стоит.

Так что если вы обнаружили у себя признаки проявления синдрома самозванца, поздравляю вас! С вероятностью в 70% вы – высококвалифицированный специалист!

Тем не менее многим экспертам синдром самозванца (или проявление эффекта Даннинга-Крюгера) мешает принимать взвешанные решения относительно своей карьеры, браться за сложные проекты и назначать адекватную стоимость за свои услуги. Именно о том, что же делать в этом случае, и как перестать пресловутому эффекту портить жизнь и результаты, мы и поговорим с вами дальше.

Как "хорошая девочка" стала "самозванцем"

Идея этой книги пришла мне в далеком 2020 году, когда занимаясь консультированием клиентов я все чаще слышала "Я боюсь, что у меня не получится", "Я не могу продавать дорого", "Я чувствую себя неловко, говоря о своих достижениях".

Каждая такая фраза была словно прочитана из моей собственной головы. Я все это проходила. Я постоянно боролась с собой, чтобы признать свои достижения, признать свою силу, заявить, что я имею право на то, чтобы быть собой.

Я узнала, что это называют синдромом самозванца и углубилась в изучение этого феномена. Моя мама привила мне навык искать определения и опираться на истинную суть, поэтому я с удивлением узнала о том, что 70% высококлассных специалистов страдают от синдрома самозванца в то время как настоящие самозванцы НИКОГДА его не испытывают!

То есть я увидела научное доказательство, что все мои сомнения по поводу моего профессионализма ни что иное, как мои ошибочные представления. Иллюзии. С этого момента

начался мой путь выхода из этих иллюзий.

В моем детстве было немало моментов, которые послужили благодатной почвой для роста симптомов синдрома самозванца. Каждое лето я приезжала к бабушке в другой город. Мы гуляли тогда всем двором, большой толпой, где были ребята от 5 до 18 лет. И старшие частенько называли меня "чужая", "ты здесь на птичьих правах" – говорили они. Иногда мне приходилось в прямом смысле драться за то, чтобы иметь право гулять и сидеть на лавочке со всеми. Это надолго вбило в голову мысль: "за свое место надо бороться". Можете представить, насколько благодатной стала эта почва для синдрома самозванца.

Когда мне было 19, у меня родился сын, и через год я поняла, что не могу совмещать учебу в университете, работу и маленького ребенка. Университет пришлось бросить. Для моих родителей это был шок, т.к. в нашей семье культ высшего образования. Много лет я чувствовала себя изгоем, пока однажды моя бабушка не сказала: "У тебя прекрасное образование, вот только диплома нет".

С работой тоже было непросто. Это сейчас авторитет высшего образования подорван и почти никто не спрашивает дипломы, а 20 лет назад устроиться на хорошую работу к тому же удаленно было невозможно. Я устроилась модерато-

ром в сеть городских сайтов по поиску работы и стала пахать по 15-20 часов в сутки, чтобы быстро стать незаменимым специалистом. Моей задачей стало – быть во всем лучшей. Рекламу ведут сторонние подрядчики? Я делаю в 3 раза дешевле и качественней. Саппорты пропускают некачественный контент? Я делаю работу и за себя, и за них. Через 9 месяцев я стала руководителем и получила возможность набирать свою команду и обучать их по своим стандартам.

Кризис 2008 года больно ударил по нашей компании, и меня поставили перед фактом, что весь мой отдел уволят. Я предложила альтернативный вариант – увольняюсь я, а отдел остается. По деньгам для компании выходило равноценно. Вечером того же дня, как я положила заявление об увольнении на стол, я нашла свой первый проект в продюсировании.

Поначалу я снова бралась за все задачи, который были нужны: своими руками делала сайт, обучающую платформу для школы, работала с клиентами и продавала продукт. Через 2 года мы с экспертом разошлись, и я вернулась в найм на позицию директора по развитию крупнейшего за Уралом ресурса семейной тематики. Здесь я довела до совершенства навык безбюджетного продвижения. Я собирала мероприятия на 600 человек не тратя на это ни копейки, научилась договариваться о предоставлении бесплатных простанств. Но шаг за шагом приближался кризис 30 лет, и меня стало на-

крывать.

Первая волна жуткого страха накатила с появлением сервисов автоворонки. Мне стало страшно, потому что я не могла понять, как же это работает. Как сделать так, чтобы автоматически сотни писем шли по запланированному сценарию. Это сейчас мы привыкли к чат-ботам и искусственному интеллекту, а когда 10 лет назад появились первые массовые сервисы автоматизации, я посчитала, что больше как специалист не котируюсь, потому что вчерашние школьники разбираются в этом инструменте лучше меня. Мой стресс был настолько велик, что я ушла в новую для себя сферу.

Понадобилось 2 года, чтобы осознать, что возможно вчерашние школьники и лучше разбираются в этом конкретном инструменте, но я уж совершенно точно лучше их разбираюсь в основах маркетинга в целом.

Следующий мощный приступ синдрома самозванца я испытала, когда ушла из найма в полностью свой бизнес и первым же проектом сделала мероприятие на 18 000 человек!!! И знаете, о чем я подумала, арендуя помещение под открытие своего продюсерского центра? О том, что меня никто не знает. Меня! Человека, у которого за плечами были десятки крупных проектов к тому времени. Мне казалось, что раз я ушла из компании, все заслуги как будто остались в ней, это

не мои заслуги, это я сделала только благодаря компании. Ровно через год я увижу падение показателей этой компании, меня в ней никто не заменил.

С 2009 года я помогаю классным специалистам зарабатывать достойные их деньги. Повышать свой чек согласно их реальным достижениям. Я не работаю с теми, кто вчера закончил обучение, но те, у кого 15-20 лет опыта за плечами, выдающиеся проекты и результаты, достойны по моему мнению и высоких чеков, и известности. И у них есть я, чтобы в этом помочь. Но когда я сама росла, рядом со мной не было того, кто бы мне напомнил о моих победах.

Самые мощные рывки в развитии мне помогали делать путешествия. Особенно те, которые я не могла себе позволить. В 2019 году я составила список 100 своих желаний, и среди них значилось "Поохотиться за Северным сиянием". Именно в такой формулировке. Через некоторое время я стала пересматривать и актуализировать список. "О, это я хочу" – мелькнуло у меня в голове. И через 2 дня я вижу рекламу "Максим Батырев приглашает поохотиться за Северным сиянием".

– Это знак! – подумала я и отправила заявку. Стоимость тура превзошла мои самые смелые ожидания, но мне так хотелось. Я поняла, что для того, чтобы это сбылось, нужно

повысить чек в 2 раза. Я понятия не имела, где я найду клиентов на этот чек, и "что я им дам за такие деньги". Сейчас я улыбаюсь, слыша такие фразы от клиентов и точно знаю, можно продавать услуги того или иного эксперта за эту сумму или нет. А тогда...

Мое желание увидеть Северное сияние было настолько велико, что я перевыполнила план по продажам в 3 раза. Это было одно из самых потрясающих путешествий в моей жизни! А Комбат-туры стали близкими друзьями.

Сталкиваясь с трудностями и проявлениями синдрома самозванца я раз за разом убеждалась, что бороться с ним бесполезно. Но если каждый раз сталкиваясь с новым симптомом напоминать себе о том, что ты – профессионал высокого класса, это не забирает, а наоборот дает силы.

Поэтому я написала эту книгу, в которой знакомлю вас с 13 симптомами синдрома самозванца и даю 20 техник, которые вас с ним подружат. Вы прошли огромный путь, вы – молодец! Помните об этом, встречаясь со своим самозванцем. Подружитесь с ним, он рядом, чтобы вам помогать.

Симптом "А вдруг не получится?"

Каждое проявление синдрома самозванца – есть симптом. Если вовремя отслеживать эти симптомы, высока вероятность остановить наступление последствий, т.е. чувство тревоги, неуверенности в себе, прекращение активных действий.

Одним из самых частых и распространенных симптомов является "А вдруг не получится" – он проявляется, когда эксперт вместо того, чтобы начать новый проект или движение к своей мечте, закрывается в своих страхах и сомнениях. В результате он не делает ничего, отказывается от достижения лишь бы не познать поражение.

Пример проявления

Ко мне на консультацию пришла Светлана (имя изменено), опытный психолог, почти 12 лет опыта, много лет работает на себя. Впервые она сделала курс по психосоматике с прекрасными находками, интересными методологическими приемами. Курс был не только полезен с точки зрения практики, но и просто его было очень интересно проходить.

Светлана уже несколько месяцев как закончила разработку, но все никак не могла выпустить этот курс в продажу.

– Почему ты медлишь?

- А вдруг не получится.
- Что значит "не получится"?
- Я не смогу набрать курс.
- И что тогда случится?
- У меня не будет денег.
- И что тогда случится?
- Я не смогу заплатить за квартиру.
- И что тогда случится?
- Мне придется переехать.
- И что тогда случится?
- Мне придется вернуться жить к маме.
- И что тогда случится?

– Она будет считать, что я еще маленькая, хотя мне уже за 30, что из меня ничего дельного не получилось, ведь она была против моих занятий психологией. Она хотела, чтобы я стала бухгалтером, денежная профессия и всегда нужна. Я не хочу, чтобы она оказалась права.

Очевидно, что проблемой являлся не сам страх неудачи. Именно поэтому бороться с этим страхом и пытаться преодолеть его – бессмысленно.

Техника "Запасной аэродром"

Первое, что нужно сделать, это докопаться до истины, чего на самом деле вы боитесь. Для этого задавайте себе вопрос "И что тогда случится?" до

того, как у вас не останется аргументов. Или до того, пока слезы не начнут литься, а в горле не встанет предательский комок. Это и будет сигналом того, что наконец вы нашли причину.

Второе – найти минимум 3 варианта решения, если самое страшное все же случилось. Проблема возникает тогда, когда вы видите только один вариант, и он вас не устраивает, т.е. по сути вы не видите выхода.

И найдя для себя 3-4-5 запасных аэродромов вы поймете, что в случае, если случится то, чего вы боитесь, у вас есть выбор, есть вариант, который вас устроит. Вы сможете что-то найти или придумать.

Третье, что нужно сделать – выпустить ваше творение в жизнь. Заявить о том, что вы идете в этот опыт, рассказать, откуда взялась идея и к чему вы хотите в результате прийти. Рассказ поможет вам получить обратную связь и будет не так страшно.

Кроме того, проговаривая, мы постепенно делаем то, что нам казалось невозможным, реальным.

Противоположность симптому: безграничная вера.

– Если бы запуск Falcon4 постигла неудача, вы бы сдались?

– Это бы убило мою компанию, но я бы не сдался.

Из интервью Илона Маска

В 2020 году Илон Маск запустил ракету с 2 космонавтами на борту. Это было крупное мировое событие, и по та-

кому случаю его часто звали на интервью. На одном из них Илон рассказал, что когда он начал разработку первых ракет Falcon, его постоянно преследовали неудачи, а со стороны общественности на него постоянно сыпалась критика.

Тяжелее всего было слышать уничижительные высказывания от его кумира, астронавта Нила Армстронга, который сказал, что проекты Маска глупость и посредственность.

Успех к проекту Space X пришел не сразу. Первый запуск ракеты Falcon 1 в 2006 закончился плачевно. Пожар на старте. Мир ликует "мы же говорили, что это невозможно". Маск меняет клёпки и пробует снова. Второй запуск 2007, двигатель второй ступени отключился на 8 минуте. Маск меняет двигатель и пробует снова. Третий запуск, 2008. У нового двигателя больше времени занимает расстановка, что вновь приводит к аварии. Денег компании на счетах хватит на 2 дня жизни. Маск вливается 40млн личных инвестиций и пробует снова. Четвёртый запуск оказался успешным.

Было еще 5 успешных запусков разных модификаций лёгких ракет, затем проект закрыли, т.к. такой тип ракет не пользовался спросом.

2018 год. Запуск Falcon heavy. Сверхтяжелой ракеты, которая в 2019 году вывела на орбиту вывела на орбиту

несколько коммерческих и экспериментальных спутников.

2020 год. Запуск Crew Dragon (Falcon 9) с 2 космонавтами на борту. Это не стало прорывом в технологиях, но это стало прорывом в системе. Это первая частная компания, которая владеет пилотируемым космическим транспортом.

Человек изменил систему, потому что выстоял.

Объективные причины симптомов

Одно дело, когда причины беспокойства, вызванного синдромом самозванца, находятся глубоко внутри сознания эксперта. И совсем другое – когда источник этого беспокойства находится во внешней среде.

Газетные заголовки, новостные программы, данные аналитики – все это может заставить сомневаться в себе даже очень опытных специалистов. Как реагировать позитивно на утверждения, что рынок падает?

Если внешние факторы влияют на вашу самооценку и заставляют сомневаться в успешности вашего положения, примените технику "Опора на факты".

Техника "Опора на факты"

Выпишите ваши сомнения в таблицу. Рядом поставьте причину, которая вызвала это сомнение или беспокойство. И в следующем столбце напишите факт, которым вы можете объяснить эту причину. Можно также добавить вывод, который будет содержать действие, совершив которое вы перестанете испытывать беспокойство.

Например,

сомнение: мне кажется, что психологов слишком много, и мои услуги никому не нужны;

причина: у меня уже месяц не было новых клиентов на

консультации;

факт: я ни разу нигде не упомянул, что у меня есть консультации, на которых я решают такие-то задачи;

действие: рассказать в своих соцсетях о темах, которые можно поднять на консультации со мной.

Что еще следует сделать для того, чтобы вернуть себе ощущение реальности.

1. Проверьте объем рынка. Посмотрите, сколько запросов по вашей тематике в сервисе wordstat.yandex.ru. Если есть хотя бы 10 000 запросов в месяц по вашей тематике, значит, вы сможете взять свою аудиторию.

2. Примите факт, что высокая конкуренция говорит о хорошем и стабильном спросе, иначе мелкие игроки не переживали бы спад.

3. Найдите, чем недовольны клиенты текущих игроков и лидеров рынка, решите эту проблему и громко заявите о ее решении.

4. Сформулируйте свое преимущество на решении тех аспектов, о которых не говорят конкуренты. Порой это будет значить и то, что вы будете говорить о том, что есть у всех, но ваши клиенты не знают ваш рынок, им важно решить свою задачу, а не заниматься аналитикой. Поэтому не думайте о том, что есть у всех, говорите о том, что есть у вас, и что важно для клиента.

Симптом “Я все делаю, а результата нет”

Очень распространенная тема «я все делаю, а результата нет»

Это, наверное, одна из самых опустошающих ситуаций, когда действительно вы очень много вкладываете сил, времени, денег, но не получаете желаемого результата.

Как правило, желаемый результат – это прибыль, новые клиенты, новые заказы.

Рассмотрим, с чем чаще всего связаны пробелы в этом направлении и что с этим делать? Как же все-таки получить тот самый желаемый результат?

1. В первую очередь нужно проверить соответствие действий результату. На этом этапе очень хорошо подходит коучинговая схема, допустим:

«Я делаю, но результата нет. Какой результат я хочу получить? Я хочу получить клиентов. Сколько клиентов я хочу получить? Я хочу 10 клиентов в месяц. Как твои потенциальные клиенты узнают, чем я занимаюсь?»

***Техника "Тест 3 секунд".** Зайдите на свой профиль в

любой соцсети. Сможете ли вы за 3 секунды определить, чем вы занимаетесь? Что у вас можно купить и как это сделать?

Ответ «можно написать в директ» не принимается, потому что с чего вдруг клиент должен захотеть написать вам в директ, если он не понимает:

- что конкретно он может у вас купить
- сколько стоят ваши услуги
- какую ценность вы несете
- почему он должен купить

Все это он должен считывать за первые 3 секунды посещения профиля.

Если вы столкнулись с проблемой, что вы ведете свой профиль, но у вас нет из него клиентов, первое, что нужно сделать, это базовая упаковка. Она нужна именно для того, чтобы на эти 4 вопроса клиент быстро находил ответы.

2.Далее – нужно ответить на вопрос: «есть ли в вашем профиле ваша целевая аудитория? Есть ли те, кто будут покупать то, что я продаю?»

3.Следующий важный момент: нужно выяснить, те ли шаги вы делаете для того, чтобы у вас покупали?

Например, ситуация, в которой очень многие оказывают-

ся: вы пишете посты, которые никогда не ведут к продажам.

Как можно что-то купить, если вы ни разу не предложили?

Люди не должны задумываться о том, что им нужна ваша услуга. Однако у них могут быть уже сформированная потребность, с которой они к вам попали, и они взаимодействуют с вами, видят доказательства вашей экспертности и видят те тонкие моменты, когда вы продаете «не продавая» (рассказываете о том, чем вы занимаетесь, кому и зачем это нужно, но никак не ускоряете покупку. Просто даете людям возможность выбрать вас в качестве решения их проблемы. Помогаете сделать выбор).

Ещё раз, если у вас есть ощущение, что вы все делаете для результата, проверьте: тот ли результат вы хотите / те ли действия вы делаете / все ли у вас для этого есть.

Симптом "Моя работа ненастоящая"

Часто от старшего поколения мы можем слышать такую фразу: «иди устройся на нормальную работу, что ты фигней страдаешь?».

И когда ее повторяют раз за разом, мы действительно можем начать сомневаться: «может я фигней страдаю? Может у меня ненастоящая работа, или то, что я делаю, на самом деле никому не нужно? Все равно нет миллиона и мерседеса...»

Самое интересное, у тех, кто имеет «нормальную работу», миллиона и мерседеса тоже может и не быть! И в данном случае на них равняться не приходится.

Так вот, фразу «иди устройся на нормальную работу» мы, как правило, слышим от старших близких родственников, потому что они не понимают нестабильность. Стабильность = найм: зарплата, соцпакет, другой человек будет думать, чем вам платить.

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.