

Jill
Stoddard

SYNDROM OSZUSTA

Jak nie podkopywać
wiary we własne
możliwości



TERAPIA
ACT

LAURUM

Jill
Stoddard

SYNDROM OSZUSTA

Jak nie podkopywać
wiary we własne
możliwości

Przekład Aleksandra Samson-Banasik



Spis treści

Podziękowania	9
---------------------	---

CZĘŚĆ I Zrozumienie

ROZDZIAŁ 1	
Możliwe, że jesteś oszustem	15
ROZDZIAŁ 2	
Jakim typem oszusta jesteś?	37
ROZDZIAŁ 3	
Nie ma lekarstwa (ale jest alternatywna droga)	55

CZĘŚĆ II Przemiana

ROZDZIAŁ 4	
Wyłączanie autopilota – dar obecności	79
ROZDZIAŁ 5	
Pamiętaj o swoim „dlaczego”, czyli po co ci to wszystko	95
ROZDZIAŁ 6	
Nie skupiaj się na wynikach	121

ROZDZIAŁ 7	
Surowy wewnętrzny krytyk	139
ROZDZIAŁ 8	
Słyszeć, ale niekoniecznie słuchać	151
ROZDZIAŁ 9	
Strach, zwątpienie w siebie, wstyd i urok strefy komfortu	173
ROZDZIAŁ 10	
Pięć strategii unikania	195
ROZDZIAŁ 11	
Odnaleźć komfort w dyskomforcie	205

Część III

Pełnowymiarowe życie

ROZDZIAŁ 12	
Razem możemy więcej. Budowanie społeczności i zmienianie świata	231
ROZDZIAŁ 13	
Samowspółczucie	257
ROZDZIAŁ 14	
Działaj i nigdy nie przestawaj	273
O autorce	287

Rozdział 1

Możliwe, że jesteś oszustem

*Przesadna estyma, którą darzy się mój dorobek,
przyprawia mnie o zażenowanie. Nie mogę
się oprzeć przekonaniu, że jestem mimowolnym oszustem.*

– Albert Einstein

Znasz to uczucie – to nieustanne *przekonanie*, że twoi współpracownicy łada moment odkryją twoją niekompetencję, a ty nie jesteś nawet pewien, jakim cudem osiągnąłeś swoją pozycję zawodową? Mówisz sobie, że po prostu ci się poszczęściło, albo osoba, która cię zatrudniła, musiała się pomylić. Tak, ja też to robię. Jestem prawie pewna, że dostałam się na prestiżowe studia podyplomowe tylko dlatego, że mój ojciec znał dyrektora kierunku.

Wszystko zaczęło się, gdy mój mentor na studiach magisterskich z psychologii zasugerował, że powinnam ubiegać się o miejsce w programie doktoranckim na Uniwersytecie Bostońskim i pracować pod kierunkiem Davida Barlowa, światowej sławy eksperta w zakresie zaburzeń lękowych. Nie słyszałam wcześniej o doktorze Barlowie, ale po zapoznaniu się z jego osiągnięciami i odkryciu, że wskaźnik przyjęć na Uniwersytet

Bostoński wynosi 1–2 procent, miałam stuprocentową pewność, że się nie dostanę. Nie jestem pewna, dlaczego w ogóle złożyłam podanie.

Mieszkałam wtedy w San Diego, ale Boston był prawie jak dom. Dorastałam na przedmieściach, trzydzieści parę kilometrów na zachód od miasta (w Natick, skąd pochodzi słynny rozgrywający Doug Flutie i gdzie mieściła się niegdyś fabryka ciasteczek Twinkies, wspomniana w jednym z odcinków serialu *Family Guy*). Nie powiedziałam rodzicom, że chcę spróbować swoich sił na Uniwersytecie Bostońskim, żeby uniknąć presji powrotu do domu. Poza tym, jaki to miało sens, skoro moje podanie i tak miało zostać odrzucone?

W końcu jednak utrzymywanie tego w sekrecie zaczęło mi doskwierać i wyznałam ojcu prawdę.

– Dave Barlow? – zapytał. – Ten psycholog?

Co? Mój ojciec był biznesmenem; nie miał nic wspólnego z żadną dziedziną zdrowia psychicznego i nie znał nikogo w tym środowisku. Jak się okazało, z wyjątkiem Davida Barlowa, który należał do tego samego klubu golfowego.

Przy najbliższej nadarzającej się okazji ojciec wspomniał mu o moim podaniu, a kilka miesięcy później stał się cud – zostałam przyjęta.

Na studiach radziłam sobie bardzo dobrze, a po uzyskaniu dyplomu odniosłam liczne sukcesy. Założyłam i nadal prowadzę milionowy biznes, opublikowałam trzy książki, jestem współgospodynią popularnego podcastu, którego odcinki pobierano miliony razy, wygłosiłam wykład w ramach konferencji TEDx i prowadziłam prezentacje w dziesiątkach organizacji. Jednak do dziś, ponad dwadzieścia lat później, wciąż martwię się, że mój tata jest jedynym powodem, dla którego przeciętny kandydat, taki jak ja, mógł się dostać na tak znakomitą uczelnię. Prawdę mówiąc, w tej chwili martwię się nawet, że gdy to

przeczytasz, pomyślisz: „No cóż, wszystko wskazuje na to, że tak właśnie było”.

Skoro sięgnąłeś po tę książkę, sądzę, że rozumiesz, o czym mówię. Być może nie jesteś pewien, czy zasługujesz na zajmowane stanowisko. Być może masz zawodowe marzenia, które twój mózg próbuje sabotować. „Za kogo ty się uważasz?” – pyta. „Jesteś amatorem” – beszta cię bezlitośnie. „Nie masz nic nowego, ważnego ani wartościowego do zaoferowania. Jesteś nikim. Nigdy ci się nie uda. Dostałeś tę szansę przez przypadek lub omyłkowo. Nigdy nie będziesz tak dobry jak inni. Za chwilę zostaniesz zdemaskowany i wszyscy dowiedzą się, że w istocie jesteś oszustem”. Czy zgadłam? Jeśli tak, to witaj w klubie, przyjacielu. Prawda jest taka, że większość ludzi odnoszących sukcesy często kwestionuje zasadność swojej pozycji zawodowej.

Kiedy zdecydowałam, że chcę napisać tę książkę, rozpoczęłam współpracę z trenerką pisania Leann – ponieważ, jak się domyślasz, nie poradziłam sobie sama, mimo że wcześniej zrobiłam to już dwukrotnie. Leann poprosiła mnie o napisanie jednostronicowej odpowiedzi na pytanie: *Dlaczego musisz napisać tę książkę?* Po przeczytaniu mojej odpowiedzi zapytała: „Czy myślisz o sobie jako o psychologu, który pisze, czy o pisarce, która jest także psychologiem?”. Cholera, Leann. Prawdą było to drugie, ale w chwili, gdy to przyznałam, zalała mnie fala zwątpienia i poczułam się jak oszustka. Byłam zażenowana, a mój umysł szybko zareagował: „Chyba kpisz; nie jesteś i nigdy nie będziesz prawdziwą pisarką. Jesteś psycholożką, która udaje pisarkę”. Nie miało znaczenia, że wydano już dwie moje książki. W istocie, gdy próbowałam poprawić sobie humor przypomnieniem o tym fakcie, mój mózg odpowiadał: „Tak, ale to nie był żaden liczący się wydawca; nie miałas nawet agenta i dostałaś mizerną zaliczkę, a twoje książki z jakiegoś powodu nie trafiły na listy bestsellerów”. O rany.

Leann zadała mi to pytanie, ponieważ doskonale wiedziała, co odpowiem. Odkrywszy w sobie pasję do pisania, zwłaszcza jako narzędzia do dzielenia się popartymi naukowo koncepcjami z dziedziny psychologii (o których przeczytasz w tej książce) i wspierania ludzi w ich rozwoju, chciałam uczynić z tego ważną część mojego życia zawodowego. Żeby to się udało, musiałam być w tym dobra. Bardzo *chciałam* być w tym dobra. To było dla mnie bardzo ważne. A to doskonała pożywka dla głosu oszusta.

Jeśli przyjrzyś się, kiedy objawy syndromu oszusta pojawiają się u ciebie najczęściej, odkryjesz, że dotyczą one tego, co jest dla ciebie ważne. Głos, który mówi ci, że nie jesteś wystarczająco dobry, że jesteś oszustem, robi to, by uchronić cię przed porażką i upokorzeniem. Jest to wielka, czerwona, neonowa strzałka, wskazująca rzeczy, które są dla ciebie istotne – przecież gdyby nie miały one dla ciebie żadnego znaczenia, nie martwiłbyś się, że twoja niekompetencja zostanie zdemaskowana.

Znasz powiedzenie: „To jest jak jazda na rowerze”, które oznacza, że jeśli raz się nauczysz, jak coś robić, już zawsze będziesz w stanie to zrobić. Cóż, nie jestem typem sportowca. Gdy wróciłam do jazdy na rowerze po dziesięcioletniej przerwie, od razu miałam kraknę. Jednak ani przez moment nie martwiłam się, że zostanę zdemaskowana jako niekompetentna rowerzystka. Dlaczego? Ponieważ zwyczajnie nie dbam o to, czy potrafię dobrze pedałować na dwukołowym pojeździe. Martwię się jednak, że zostanę zdemaskowana jako zła matka, która jeszcze nie nauczyła dwójki swoich dzieci, jak jeździ się na rowerze, ponieważ bardzo zależy mi na byciu dobrym rodzicem. Zastanów się, jakie masz doświadczenia w tej materii. Kiedy martwisz się, że twoja niekompetencja zostanie zdemaskowana, a kiedy nie ma to dla ciebie większego znaczenia? Jak to się ma do tego, co jest dla ciebie szczególnie ważne?

Być może da się realizować zawodowe marzenia pomimo myśli o byciu kiepskim, nie dając się zdominować poczuciu niekompetencji?

Nadal zmagam się z ostrym przypadkiem impostoryzmu. A skoro nie jestem wyleczona, dlaczego roszczę sobie prawo do pisania książki dla innych osób, które również czują się oszustami? Czy to nie przypomina nieco próby nauczania kogoś, jak być wysokim, mając tylko metr sześćdziesiąt wzrostu? Być może. Jednak jestem też uzbrojona w wachlarz umiejętności psychologicznych pozwalających przechytrzyć oszusta. Są to narzędzia, których używałam, budując swój biznes, pisząc i promując swoje książki, prowadząc wykłady na konferencji TEDx, współprowadząc podcast i prowadząc prezentacje dla setek osób, mimo z wątpienia w siebie i niepewności. Oznacza to, że chociaż w mojej głowie rozbrzmiewa wyjątkowo głośny i przesadnie krytyczny głos oszusta (nazywam go Sheila – dojdziemy do tego później), prawie nigdy nie pozwalałam mu wygrać. Podobnie jak Sy Sperling i jego Hair Club for Men, jestem nie tylko prezeską Klubu Oszustów, ale także jego klientką (i dzieckiem lat osiemdziesiątych).

IMPOSTORYZM – SYNDROM CZY ZJAWISKO

Tuż przed wybuchem pandemii COVID-19 w 2020 roku miałam przyjemność uczestniczyć w warsztatach literackich w Kripalu Center for Yoga and Health. Sielankowy kampus był położony nad jeziorem w paśmie wzgórz Berkshires w zachodniej części stanu Massachusetts. Pomimo zbliżającej się wiosny na ziemi wciąż leżały spore połacie śniegu. W pokojach przywodzących na myśl studenckie akademiki stały jedynie dwa

pojedyncze łóżka, a łazienki wyłożone były różowymi kafelkami rodem z lat pięćdziesiątych minionego wieku. Towarzyszyły mi moja wieloletnia przyjaciółka Julie, architektka z dyplomem Harvardu, która po stracie matki próbowała znaleźć ukojenie w pisaniu. Pierwszego dnia warsztatów usiadłyśmy z tyłu audytorium na sztywnych krzesłach bez podłokietników. Zjawiłyśmy się za późno i wszystkie poduszki do medytacji z przodu sali były już zajęte.

Wczuwając się w rolę pisarki, trzymałam długopis żelowy zawieszony w gotowości nad notatnikiem. Wybitna autorka Dani Shapiro siedziała ze skrzyżowanymi nogami w fotelu pośrodku sceny. Jej zachowanie było wyważone i spokojne, a głos kojący i mądry.

– Kto z was jest pisarzem? – zapytała, mówiąc do zestawu słuchawkowego w stylu J.Lo.

Kilka osób uniosło rękę. Nie było wśród nich ani mnie, ani Julie.

– Kto z was pisze? – zadała kolejne pytanie.

Tym razem dwieście rąk, z moją włącznie, poszybowało w górę. Opuściłam podbródek. „Ty też?” – pomyślałam.

Podczas kilku zadań grupowych słuchałam, jak swoje teksty czytali inni niepisarze, którzy piszą. Te niedopracowane rozwinięcia zasugerowanych tematów były naprawdę *dobre*. Moi współtowarzysze byli utalentowani, a jednak nie postrzegali lub nie potrafili postrzegać siebie jako prawdziwych pisarzy. Byliśmy bandą oszustów.

Podczas gdy ja czuję się oszustką jako pisarka, ty możesz doświadczać podobnych uczuć, rozpatrując możliwość ubiegania się o awans, próbując zdobyć dużego klienta, dzieląc się pomysłami na spotkaniach, ucząc się nowych umiejętności, pracując z bardziej doświadczonymi kolegami, występując na konferencji, prezentując swoją twórczość, planując zwrot w ka-

rierze, rozważając przyjęcie dodatkowej pracy czy też budując własną markę w mediach społecznościowych. Jest mnóstwo okoliczności, w których brak wiary w siebie może ujawnić swoje wstrętne oblicze i sprawić, że poczujesz się jak oszust.

Pragnę cię jednak uspokoić. Podzielę się z tobą zestawem wspomnianych wcześniej narzędzi psychologicznych i pomogę ci radzić sobie z tymi destrukcyjnymi uczuciami w zupełnie nowy sposób. Wyjaśnijmy najpierw, czym jest impostoryzm, jaka jest jego geneza i kto najczęściej się z nim zmagają.

Zjawisko impostoryzmu zostało po raz pierwszy zidentyfikowane przez dr Pauline Clance i dr Suzanne Imes w 1978 roku. W popkulturze zaczęto je później określać mianem „syndromu oszusta”. W autorskim badaniu dotyczącym kobiet osiągających wysokie wyniki na gruncie zawodowym Clance i Imes opisały wspomniane zjawisko jako „wewnętrzne doświadczenie intelektualnego fałszu”, które utrzymuje się pomimo obiektywnych dowodów podważających jego zasadność¹.

Innymi słowy, ludzie dotknięci syndromem oszusta są bystry i odnoszą zasłużone sukcesy, ale nie wierzą w nie, niezależnie od swoich osiągnięć. Kwestionują swoją pozycję, a jeśli należą do elity w swoim środowisku, wątpią, że na to zasłużyli. Uważają, że inni ludzie przeceniają ich kompetencje², co rodzi w nich strach przed „zdemaskowaniem” lub byciem uznanym za hochsztaplerów.

Zjawisko impostoryzmu dotknie w pewnym momencie życia nawet 70 procent z nas. Początkowo sądzono, że występuje

¹ P.R. Clance, S.A. Imes, *The Impostor Phenomenon in High Achieving Women*, „Psychotherapy Theory, Research and Practice” 1978, nr 3(15), s. 1–8; J. Kruger, D. Dunning, *Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1999, nr 6(77), s. 1121–1134.

² R.O. McElwee, T.J. Yurak, *The Phenomenology of the Impostor Phenomenon*, „Individual Differences Research” 2010, nr 3(8), s. 184–197.

ono wyłącznie u kobiet osiągniętych sukcesy zawodowe³, jednak obecnie uważa się, że jest znacznie bardziej rozpowszechnione, prawdopodobnie najbardziej w grupach narażonych na marginalizację społeczną⁴. Kim jest 30 procent szczęśliwców, którzy nigdy go nie doświadczyli? No cóż, należy do nich na przykład mój tata, ale poznamy go dopiero za chwilę. Pozostali to między innymi osoby popełniające błąd poznawczy znany jako efekt Dunninga-Krugera⁵. Efekt Dunninga-Krugera to zaburzone postrzeganie siebie, polegające na tym, że osoba o ograniczonych kompetencjach przecenia swoją wiedzę, umiejętności lub zdolności w określonym obszarze. Ponieważ brakuje jej kompetencji, nie potrafi rozpoznać własnych braków i dlatego nie kwestionuje swojej pozycji czy przynależności do danej grupy. Innymi słowy, nie jest wystarczająco bystra, by zdać sobie sprawę, że nie jest bystra. Być może najlepiej ujął to Charles Darwin, mówiąc: „Ignorancja częściej niż wiedza rodzi pewność siebie”.

Mój tata nie zalicza się do tej grupy. Jest zarówno kompetentny, jak i (zazwyczaj) samokrytyczny. Bud albo Budsy, jak ja i mój brat lubimy go nazywać, to 75-letni WHMP (*White, Heterosexual Male of Privilege*), czyli biały, heteroseksualny, uprzywilejowany mężczyzna (dr Janet Helms dziękuję za ukucie tego terminu)⁶. Gdy powiedziałam Budsy'emu, że podczas konferencji przewodniczyłam panelowi poświęconemu syndromowi

³ P.R. Clance, S.A. Imes, op. cit., s. 1–8; J. Kruger, D. Dunning, op. cit., s. 1121–1134.

⁴ V. Young, *The Secret Thoughts of Successful Women: Why Capable People Suffer from the Impostor Syndrome and How to Thrive in Spite of It*, Crown Business, Nowy Jork 2011; A. Grant, *Leniwy umysł. Dlaczego warto ciągle weryfikować swoje poglądy i decyzje*, tłum. M. Witkowska, MT Biznes, Warszawa 2021.

⁵ J. Kruger, D. Dunning, op. cit., s. 1121–1134.

⁶ J. Helms, *The Power Dynamics of White Racial Identity in Social Interactions*, Association for Contextual Behavioral Science World Conference, posiedzenie plenarne, Dublin, 28.06.2019.

oszusta, odpowiedział: „Co? Co to do cholery jest?”. Zaczęłam mu wyjaśniać, sądząc, że o ile nazwa nie jest mu znajoma, o tyle samo zjawisko rozpozna bez trudu, ale on pozostał całkowicie skonsternowany. Nie miał żadnego doświadczenia w tym zakresie. To mnie zafascynowało. Mój tata jest odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą. Założył firmę, mając pięcioosobową rodzinę na utrzymaniu, podczas gdy moja mama została w domu z dziećmi. Na szczęście jego firma przynosiła zyski, a jemu nigdy nie przyszło do głowy, że interes może upaść. Nigdy nie pomyślał: „Ale ja nie jestem przedsiębiorcą”, choć poza pobieraniem na studiach opłat od członków swojego bractwa za korzystanie z łaźni parowej nigdy wcześniej nie założył ani nie prowadził firmy.

W kulturze zachodniej białych, heteroseksualnych, cisplciowych, sprawnych chłopców wychowuje się w przekonaniu, że mogą osiągnąć wszystko i być kimkolwiek zechcą. Od samego początku zaprasza się ich do wszystkich stołów. Dziewczęta (zwłaszcza te o większych ciałach), członkowie społeczności BIPOC (*Black, Indigenous and People of Color* – czarnoskórzy, rdzenni mieszkańcy i osoby innych ras niż biała) i LGBTQIA+, imigranci i osoby niepełnosprawne nierzadko słyszą, że nie pasują do tego obrazu. Na przykład matki osób należących do pokolenia X, w tym moja, wychowywały się w przekonaniu, że gdy dorosną, mogą zostać nauczycielkami, sekretarkami, pielęgniarkami lub paniami domu. Podczas gdy mój tata śmiało zakładał firmy, nigdy nie kwestionując swojej pozycji, jego rówieśniczki prawdopodobnie czuły się jak oszustki, jeśli odważyły się wkroczyć do świata biznesu, nauki, technologii, inżynierii, matematyki czy też innych dziedzin, do których kobiety tradycyjnie nie miały dostępu.

To samo dotyczy innych marginalizowanych grup. W przypadku osób czarnoskórych, którym prawo do 1965 roku za-

braniało korzystania z miejsc zarezerwowanych dla białych obywateli (i którzy nadal są wykluczani ze względu na rasizm), syndrom oszusta prawdopodobnie stanowi nie wyjątek, lecz regułę. Ustawę o Amerykanach dotkniętych niepełnosprawnością (ADA) uchwalono dopiero w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, a w wielu krajach poza USA udogodnienia dla osób niepełnosprawnych pozostają na fatalnym poziomie. Homoseksualizm uznawano za chorobę psychiczną aż do 1973 roku (w tamtym czasie kobiety nadal musiały mieć męskich współsygnatariuszy we wnioskach o wydanie karty kredytowej i założenie konta bankowego!). Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) usunęła transpłciowość z listy zaburzeń psychicznych dopiero w 2022 roku, a Amerykańskie Towarzystwo Psychiatryczne w dalszym ciągu uwzględnia dysfориę płciową w swoich kryteriach diagnostycznych i statystycznych dotyczących zaburzeń psychicznych. Jeśli chodzi o imigrantów, wystarczy dziś włączyć dowolny serwis informacyjny, żeby przekonać się, co połowa obywateli myśli na ich temat. Osoby należące do nieuprzywilejowanych grup, te, którym jeszcze niedawno sugerowano, że nie ma dla nich miejsca przy stole, mogą być bardziej podatne na syndrom oszusta, jeśli kiedykolwiek zechcą zrealizować swoje zawodowe ambicje.

Publikacje naukowe dotyczące roli rasy, płci, seksualności, predyspozycji i zdolności nie dają jednak jasnych odpowiedzi. Dobrze zaprojektowanych, rygorystycznych badań w tym zakresie jest zaskakująco niewiele. W rzeczywistości, podczas gdy syndrom oszusta jest szeroko omawiany w popkulturze, o czym świadczy 25 milionów wyników w wyszukiwarce Google, uznane bazy danych badawczych, takie jak PubMed, zwracają jedynie około 150 wyników. Spośród opublikowanych badań dotyczących syndromu oszusta większość to proste modele korelacyjne, które mówią niewiele na temat związku

przyczynowo-skutkowego, a w wielu przypadkach całkowicie pomijają kwestię częstości występowania.

Aby zrozumieć, jak nieprzydatne mogą być korelacje, rozważmy jedną z nich. Istnieje na przykład silna pozytywna korelacja między jedzeniem lodów a utonięciem: im więcej lodów ludzie jedzą, tym więcej osób tonie. Czy to oznacza, że jedzenie lodów powoduje utonięcie? Bynajmniej. Oznacza to po prostu, że do obu zjawisk częściej dochodzi latem. Sama korelacja jest naprawdę bez znaczenia. Donoszono, że zespół oszusta koreluje z pewnymi stanami nastroju i cechami osobowości. Jednakże, tak jak w przykładzie z lodami, korelacje te mówią niewiele i potencjalnie prowadzą do błędnych interpretacji i założeń. Aby tego uniknąć, nie będę przytaczać wyników badań korelacyjnych.

W kilku badaniach przyglądano się zjawisku impostoryzmu wśród mniejszości rasowych. Jedno z nich wykazało, że poczucie bycia oszustem wśród studentów uniwersytetów było silniej powiązane ze zdrowiem psychicznym niż ze stresem wynikającym ze statusu mniejszościowego⁷. Warto jednak zaznaczyć, że główne narzędzie pomiarowe stosowane do identyfikacji odczuć typowych dla syndromu oszusta zostało zwalidowane głównie w grupie badanych rasy białej. Nie możemy więc z całą pewnością stwierdzić, że wyniki dokładnie odzwierciedlają doświadczenia osób rasy innej niż biała.

Chociaż niektórzy eksperci sugerują, że kobiety są bardziej podatne na syndrom oszusta⁸, w kilku badaniach nie udało

⁷ K. Cokley, S. McClain, A. Enciso, M. Martinez, *An Examination of the Impact of Minority Status Stress and Impostor Feelings on the Mental Health of Diverse Ethnic Minority College Students*, „Journal of Multicultural Counseling and Development” 2013, nr 2(41), s. 82–95.

⁸ P.R. Clance, S.A. Imes, op. cit., s. 1–8; J. Kruger, D. Dunning, op. cit., s. 1121–1134; V. Young, op. cit.; S. Li, J.L. Hughes, S.M. Thu, *The Links Between Parenting Styles and Impostor Phenomenon*, „Psi Chi Journal of Psychological Research” 2014, nr 2(19), s. 50–57.

się wykazać znaczących różnic między płciami⁹. Jednak w badaniach tych nie wzięto pod uwagę marginalizacji. Innymi słowy, nie podzielono uczestników identyfikujących się jako mężczyźni na WHMP i nie-WHMP. Możliwe zatem, że różnice między płciami mogłyby się uwidocznic, gdyby jako grupę porównawczą wykorzystano wyłącznie mężczyzn nie-marginalizowanych.

Abstrahując od powyższego, oczekiwania kulturowe dotyczące płci mogą być ważnym elementem układanki. W jednym z badań przyglądano się wpływowi informacji zwrotnej dotyczącej osiągniętych wyników zarówno u mężczyzn, jak i kobiet zgłaszających objawy syndromu oszusta¹⁰. Mężczyźni – od których z reguły oczekuje się kompetencji i niezależności – źle reagowali na negatywny feedback. W obliczu krytyki ze strony zwierzchnika wykazywali większy niepokój, mniejsze zaangażowanie i niższą efektywność. Kobiety – którym kulturowo wpaja się cechy typowo „społeczne” – dokładały większych starań i osiągały lepsze wyniki po otrzymaniu negatywnych opinii. Podsumowując, choć nie mamy pewności, w jakim stopniu częstość występowania syndromu oszusta jest zależna od płci, doświadczenie impostoryzmu może mieć odmienny wpływ na mężczyzn i kobiety.

Jako terapeutka, prelegentka i twórczyni podcastów pracuję i rozmawiam z wieloma osobami na temat ich doświadczeń związanych z syndromem oszusta. Z ich relacji wynika, że osoby, które w swoim odczuciu doświadczają marginalizacji

⁹ D.M. Bravata, S.A. Watts, A.L. Keefer, D.K. Madhusudhan, K.T. Taylor, D.M. Clark, R.S. Nelson, K.O. Cokley, H.K. Hagg, *Prevalence, Predictors, and Treatment of Impostor Syndrome: A Systematic Review*, „Journal of General Internal Medicine” 2020, nr 4(35), s. 1252–1275.

¹⁰ R.L. Badawy, B.A. Gazdag, J.R. Bentley, R.L. Brouer, *Are All Impostors Created Equal? Exploring Gender Differences in the Impostor Phenomenon-Performance Link*, „Personality and Individual Differences” 2018, nr 131, s. 156–163.

(w tym mężczyźni należący do mniejszości innych niż płciowe), są w większym stopniu podatne na zjawisko impostoryzmu. Jednak by to potwierdzić, potrzebne są bardziej szczegółowe badania.

Ostatecznie objawy syndromu oszusta mogą pojawić się u każdego, kto w jakimkolwiek kontekście czuje się outsiderem. Może to dotyczyć zarówno rodzicielstwa lub innej roli w rodzinie („Nie wiem, co robić; matki radzą sobie z tym lepiej niż my, ojcowie”), nowego stanowiska („Jestem nowicjuszem; doświadczeni sprzedawcy są skuteczniejsi niż ja”), dorywczego zajęcia („Nie jestem prawdziwym artystą; nawet nie utrzymuję się ze sztuki”), środowisk znanych z wysokiej konkurencji (np. naukowych i akademickich) lub kultury młodości (sport, branża technologiczna), jak i osób, które zostały przyjęte do szkół ze względu na tradycje rodzinne, w wyniku rzekomego nepotyzmu lub polityki afirmatywnej („Dostałam się tylko dlatego, że chodziła tu moja siostra” / „Mój ojciec znał reżysera” / „Należę do mniejszości”).

Syndrom oszusta?

Choć impostoryzm jest dziś powszechnie nazywany syndromem oszusta, ostatnio pojawiły się głosy sugerujące, że określenie to jest co najmniej problematyczne. Przede wszystkim słowo „syndrom” patologizuje zjawisko, które jest niemal uniwersalne. Ponadto, jeśli moja hipoteza o marginalizacji jest trafna, należy przyjąć, że u wielu osób dotkniętych tym zjawiskiem objawy są wynikiem ucisku społecznego, a nie zaburzonej psychiki. Innym argumentem przemawiającym przeciwko stosowaniu terminu „syndrom oszusta” jest to, że zrzuca on winę na jednostki bez uwzględnienia kontekstu kulturowego i skupia się na naprawianiu jednostek, zamiast na naprawianiu

systemów¹¹. Zgadzam się z tym w stu procentach. Nie mam też wątpliwości, że jeśli kiedykolwiek uda się wprowadzić korzystne zmiany na poziomie systemowym i organizacyjnym, wiele rzeczy zmieni się na lepsze. O niektórych sposobach wspierania tych zmian porozmawiamy w rozdziale 12.

Tymczasem #thestrugglesreal (walka jest prawdziwa), jak mawiają dzieciaki (Czy dzieci nadal tak mówią? Jestem #mama-poczwierdziestce). Skoro aż 70 procent z nas zmagają się z impostoryzmem, niezależnie od jego źródła, a zjawisko to ma na nas negatywny wpływ, ustalenie sposobów, dzięki którym możemy sobie z nim radzić indywidualnie, pracując jednocześnie nad zmianami na poziomie organizacyjnym i systemowym, wydaje się niezmiernie ważne. **A ponieważ język i słowa, których używamy, mają moc, w pozostałej części książki będę używać określeń *impostoryzm, głos oszusta, doświadczenie impostoryzmu, fenomen oszusta, poczucie bycia oszustem i zjawisko impostoryzmu, zamiast rozpowszechnionego terminu syndrom oszusta.* Mam nadzieję, że dołączysz do mnie i wesprzesz mnie w tym kulturowym rebrandingu!**

OSZUŚCI MIMO WOLI

Kiedy byłam mała, rodzice nazywali mnie kluseczką, pączuszek albo pulpecikiem, prawdopodobnie chcąc zapobiec przemianie dziecięcych wałeczków w oporny tłuszcz, co, jak można było się spodziewać, przyniosło odwrotny skutek. Moi rodzice kochali mnie i chcieli dla mnie wszystkiego, co najlepsze, ale czułość werbalna i fizyczna była rzadkością w naszym domu

¹¹ R. Tulshyan, J.-A. Burey, *Stop Telling Women They Have Imposter Syndrome*, „Harvard Business Review”, 11.02.2021, <https://hbr.org/2021/02/stop-telling-women-they-have-imposter-syndrome> [dostęp: 27.12.2023].

– zamiast tego chwalono mnie za najlepsze oceny i inne osiągnięcia torujące mi drogę do dobrej uczelni. Dla odmiany mój wygląd fizyczny był częstym przedmiotem krytyki. Zakładałam spódnice i układałam włosy, szykując się na jakieś wydarzenie, a mama pytała: „Nie nałożysz trochę różu?”. Na pierwszą dietę odchudzającą przesłam w wieku dziewięciu lat – oczywiście nie z własnej woli.

W rezultacie usilnie próbowałam zadowalać ludzi, sądząc, że w ten sposób zdobędę ich miłość i akceptację. Mniej więcej w czasie wspomnianej pierwszej diety rozpoczęłam wolontariat w szkole – byłam funkcjonariuszką patrolu bezpieczeństwa i pełniłam funkcję chorążej w poczie sztandarowym. Tak bardzo potrzebowałam aprobaty, że w wieku dziesięciu lat, mimo paralizującego strachu, byłam gotowa wygłosić przemówienie przed setkami ludzi. Dostawałam dobre oceny i wstąpiłam do chóru. W gimnazjum dołączyłam do drużyny cheerleaderek. W szkole średniej zostałam przyjęta do National Honor Society, organizacji zrzeszającej wyróżniających się, aktywnych społecznie uczniów, oraz wybrana na przewodniczącą samorządu uczniowskiego. Przestrzegałam (większości) zasad; byłam *miła*, *uprzejma* i *sympatyczna*, bo tego oczekuje się od dziewcząt. Duża część tych rzeczy spotykała się z pochwałami ze strony moich rodziców, ale żadna z nich nie była wystarczająca, by stłumić krytykę dotyczącą mojego wyglądu. Z perspektywy lat widzę, że ta krytyka wynikała z ich własnej niepewności, chęci bycia dobrymi rodzicami i potrzeby upewnienia się, że nic mi nie grozi w naszym brutalnym świecie. Potrzebowałam jednak czasu – i terapii – by w pełni to pojąć.

Konieczność mierzenia się z ciągłą krytyką wyglądu w okresie dorastania doprowadziła do tego, że w mojej głowie zrodziła się *historia o byciu niewystarczająco dobrą* – a konkretnie *niewystarczająco szczupłą, ładną, zadowalającą i kochaną*.

UCISZ WEWNĘTRZNEGO KRYTYKA I NIE STAWAJ NA DRODZE WŁASNYM OSIĄGNIĘCIOM

Wielu ludzi sukcesu w głębi duszy kwestionuje swoje kompetencje zawodowe. Dlaczego to robimy i jak można temu zaradzić?

Dr Stoddard:

- analizuje rolę uprzedzeń w potęgowaniu syndromu oszusta
- przedstawia metody zwalczania syndromu oszusta na poziomie organizacyjnym i systemowym
- omawia narzędzia, dzięki którym możemy indywidualnie rozwijać elastyczność psychiczną
- proponuje nie zmieniać istoty myśli i uczuć, które pojawiają się w naturalny sposób, lecz zmienić sposób, w jaki je postrzegamy.

Bez względu na to, czy zdobywasz nowe umiejętności, ubiegasz się o awans, występujesz na konferencji czy rozważasz zwrot w karierze, ta książka pokaże ci, jak podejmować odważne decyzje zawodowe pomimo uprzedzeń, wątpliwości w sobie i syndromu oszusta.

”

Na szkoleniach często mówię, że mniej obawiam się ludzi, którzy mają wątpliwości, niż tych, którzy są bezkrytycznie pewni swego. I wątpliwości nie miewają. Nie znaczy to jednak, że nie wspieram postawy, w której swoje przekonania i wątpliwości możemy weryfikować. Najlepiej metodami potwierdzonymi przez naukę. Ta książka to zbiór takich metod dla tych, którzy wątpliwości mają w nadmiarze i tych, którzy być może już raz rozpoznali u siebie tytułowy syndrom oszusta. Ale także dla tych, którzy dopiero odkrywają, co z tym syndromem się wiąże i zapragną pracować nad sobą i swoimi przekonaniami. Podejrzewam, że w księgarniach – tych offline i online – książka trafi do sekcji „rozwój” lub „poradniki”. I może stanie tam nawet koło tytułów, które z podejściem naukowym i merytoryczną wiedzą mają tyle wspólnego, co fasolka po bretońsku z Bretanią. Zapewniam jednak, że to poradnik, który na pewno nie zaszkodzi. A jeśli z niego skorzystasz, to prawdopodobnie nawet pomoże.

– Piotr Bucki

edukator, psycholog, specjalista ds. komunikacji „ludzkiej” i biznesowej

Książka dostępna także jako e-book.

ISBN 978-83-8231-441-0



9 788382 314410