

Ben ik te min

Ondanks een tevreden leidinggevende en goede resultaten doemt steeds die ene gedachte op: straks heeft iedereen door dat ik eigenlijk niets kan. Mensen met het ‘impostor syndrome’ vrezen ten onrechte dat ze door de mand zullen vallen. Ervaringsdeskundige en journalist **Maud Beucker Andrae** hoopt er eindelijk van af te komen.

Elke keer als ik aan een stuk begin, lijd ik eraan. Kijkend naar dat grote witte vlak, met daarin flikkerend een ongeduldige cursor, ontstaat het vanzelf. Het gevoel dat het me dit keer echt niet gaat lukken. Het idee dat het al die andere keren per ongeluk ging. Dat het toeval was, mazzel, of aan een ander lag, een geïnterviewde, een sparringpartner. In elk geval niet aan mijn competenties. Ik kijk achterdochtig achterom, bang ingehaald te worden door de vreselijke waarheid dat ik alles en iedereen bedrieg. Vooral mezelf.

Deze irritante, nutteloze en zelf-destructieve grondhouding heeft een naam: het *impostor syndrome*, oftewel het bedriegersyndroom. Twee klinisch psychologen, Pauline Clance en Suzanne Imes, kwamen in 1978 met deze term en beschrijven het als volgt: de neiging je succes structureel te wijden aan externe factoren en het falen juist aan jezelf. Toevallig of niet, beide psychologen waren vrouw.

Eenmaal in het verschijnsel dukend, had ik namelijk het sterke vermoeden dat vooral vrouwen bang zijn door de mand te vallen.

Deels lijkt dit ondersteund te worden door onderzoek. Maar een extra blik op de getallen laat zien dat dit ook ligt aan het feit dat meer vrouwen dan mannen in therapie gaan, met een vertekend beeld van de ‘diagnostische’ cijfers als gevolg.

Venus Williams

Toch kon het blad InStyle 22 vrouwelijke beroemdheden (onder wie Kate Winslet, Venus Williams en Lady Gaga) en slechts drie mannelijke sterren vinden die zich herkenkend hadden uitgelaten over dit syndroom. En moest ik mijn mannelijke kennis de term impostor syndrome uitleggen, terwijl vriendinnen direct de betekenis snapt. ‘O, heb ik ook’ of ‘Mijn man heeft het tegenovergestelde’, hoorde ik wanneer ik ernaar informeerde.

Dat omgekeerde bestaat ook. Het Dunning-Kruger-effect speelt op wanneer iemand te incompetent is om te zien dat hij incompe-

De lijder aan het ‘impostor syndrome’ denkt steeds opnieuw dat-ie niks kan.



tent is. De grafiek van zelfvertrouwen (Y-as) en kennis (X-as) maakt een U: wanneer je ergens een beetje weet van hebt, schat je je hoger in op die vaardigheid of kennis dan wanneer je er meer van weet.

De psychologen David Dunning en Justin Kruger ontdekten dit verschijnsel. Ze deden verschillende experimenten, waarin ze proefpersonen lieten scoren op onder meer humor, effectief leiderschap, wiskundesommen en het logisch onderbouwen van een argument. Bij al die proeven bleek telkens weer dat de slechtste 25% zich bij de top 30% inschatte.

Selffulfilling prophecy

Een huis-tuin-en-keukenvoorbeeld: weet jij van flora de hortensia te onderscheiden van de rododendron en het afrikaantje van een viool? De kans is groot dat je best een hoge dunk hebt van je groene vingers. Ben je abonnee van het tijdschrift Groei & Bloei, heb je de cursus Plant en Bloem voor gevorderden gedaan en werk je je zestien uur per week in het zweet in je borders, dan zul je je waarschijnlijk minder hoog inschalen. Om Socrates aan te halen: ‘Ik weet dat ik niets weet.’ Oftewel: ik ben net slim genoeg om te snappen dat ik dom ben.

Ergens is het jaloers makend, die initiële onwetendheid van het Dunning-Kruger-effect. e kennen allemaal voorbeelden van mensen

BEDRIEGLIJKE CIJFERS

Onderschatting:

● 70% van de mensen herkent het impostor syndrome en heeft hier frequent last van (gehad).

● ‘Wanneer kloppen ze bij me aan om te vertellen dat het een foutje was?’ vraagt Jodie Foster na het winnen van een Oscar.

Overschatting:

● In een onderzoek in een bedrijf van ingenieurs bleek 42% te denken bij de top 5% van het bedrijf te horen.

● De meeste mensen denken bovengemiddeld te zijn wat betreft hun rijvaardigheid. Misschien onnodig te melden: niet al deze mensen kunnen gelijk hebben.

BRONNEN: THE JOURNAL OF BEHAVIORAL SCIENCE, FORBES EN ACTA PSYCHOLOGICA

die met die houding toch ver zijn gekomen.

Terug naar het impostor syndrome: onderzoek van de Universiteit van Salzburg wijst uit dat mensen die structureel last hebben van het impostor syndrome gemiddeld minder worden betaald, minder vaak opgaan voor promotie en minder werktevredenheid vertonen. Het bedriegersyndroom lijkt zo een soort selffulfilling prophecy in zich verstopt te hebben.

Neuroticisme

Omgeving en opvoeding zijn van invloed op het wel of niet vatbaar zijn voor het impostor syndrome. Kreeg je vroeger te horen ‘Waarom geen 10?’ als je thuiskwam met een 9? Of ben je als minderheid opgegroeid, oftewel in een omgeving waarin het grootste deel van de mensen een andere afkomst had dan jij? Dan zul je je eerder als oplichter bestempelen. Opgegroeid in een omgeving waarin het grootste deel op me leek en met ouders die al juichten bij een 6+ zou ik er minder receptief voor moeten zijn. Maar het impostor syndrome kan ook gewoon ouderwets in de genen zitten, bijvoorbeeld dankzij een hogere score op de persoonlijkheidseigenschap neuroticisme. Aangeboren (zelf)twijfel helpt ook niet.

Goed, zo kom je er dus aan. Hoe kom je ervan af? Ten eerste door te beseffen dat je niet de enige bent. Sterker nog, je bevindt je in het

Kreeg je vroeger te horen ‘Waarom geen 10?’ als je thuiskwam met een 9?





gezelschap van heel wat getalenteerde mensen. Van Facebook-topvrouw Sheryl Sandberg tot actrice Penelope Cruz ('Bij elke film die ik maak, denk ik de eerste week: ze gaan me ontslaan. Iedere keer weer.'). Ten tweede door opluchting te voelen dat er een naam voor bestaat. De derde stap is om er veel over te lezen en je vervolgens in te schalen in een van deze vijf categorieën van de Amerikaanse Dr. Linda Young, ervaringsdeskundige en gepromoveerd op het fenomeen:

- **De perfectionist** stelt extreem hoge eisen aan zichzelf. Het is de mierenneuker die niet goed kan delegeren en die het 100% goed wil doen.

- **De superman of supervrouw** heeft een extreme drang tot efficiëntie, alle tijd gaat op aan werk; een halfuur niet gewerkt is een halfuur niet geleefd. De superman of -vrouw vindt dat hij/zij pas waardering verdient als hij/zij harder werkt dan de rest.

- **Het natuurlijke genie** heeft daar geen last van; hij of zij vindt zichzelf juist pas wat waard als alles van een leien dakje gaat. Het is de dikketienhaler, die vroeger thuis 'de slimste van het stel' was. Maar hard moeten werken is gênant.

- **De solist** vindt dat hij of zij alles zelf moet kunnen. Hulp vragen of

krijgen is een teken van zwakte en not done.

- **De expert** is continu cursussen en bijscholing aan het doen om alles te kunnen en weten over zijn thema. Hij of zij zal nooit op een vacature reageren als die niet 100% aansluit bij zijn of haar kwalificaties.

Meesteroplichter

Een derde belangrijk besef: hoewel je er niet in moet doorslaan, is zelftwijfel een belangrijk deel van het proces om iets te bereiken.

Het spoort aan om jezelf en je (inter)acties na te gaan en te verbeteren. Kortom: het hoort erbij! Dit helpt ook: vraag geregeld om (eerlijke) feedback aan vrienden, collega's en leidinggevend.

Langzame gewening aan het idee dat je 'heus iets kan' zal optreden. Een andere tip: kijk naar Stanley Kubricks film *Barry Lyndon*, over een échte meesterbedrieger, een arme sloeber die zich voordoeft als edelman, om je opgelucht te realiseren dat jij in elk geval niet zo erg bent. Tot slot: verzamel 'tegenbewijs' van je zogenaamde charlatanschap. Haal oude succesvolle projecten op, neem gekregen positieve beoordelingsformulieren nog eens door, evenals tevreden mails van klanten. In mijn geval: pak eerder geschreven stukken erbij. En laat ik dan maar eens beginnen met dit verhaal. □



Zelftwijfel is belangrijk om iets te kunnen bereiken