

**ALS IK
MAAR
NIET
DOOR DE
MAND
VAL**

**INFORMATIE
OVER OMGAAN MET
HET IMPOSTER-
SYNDROOM**

DR SANDI MANN

DR SANDI MANN

ALS IK MAAR NIET DOOR DE MAND VAL

**INFORMATIE OVER OMGAAN
MET HET IMPOSTER-SYNDROOM**

KOSM•S

Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen

KOSM • S

www.kosmosuitgevers.nl



kosmos.uitgevers



kosmosuitgevers

Oorspronkelijk uitgegeven in UK en USA in 2019 door Watkins, een imprint van Watkins Media Limited

Unit 11, Shepperton House 89-93 Shepperton Road London N1 3DF

Vormgeving © Watkins Media Limited 2019

Tekst © Dr Sandi Mann

© 2020 Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen

Omslagontwerp: Saskia Janssen

Lay-out binnenwerk: Zeno Carpentier Alting

Vertaling: Loes Brouwer

Kosmos Uitgevers vindt het belangrijk om op milieuvriendelijke en verantwoorde wijze met natuurlijke bronnen om te gaan. Bij de productie van het papieren boek van deze titel is daarom gebruikgemaakt van papier waarvan het zeker is dat de productie niet tot bosvernietiging heeft geleid.

ISBN 978 90 215 7868 2

ISBN e-book 978 90 215 7869 9

NUR 770

Alle rechten voorbehouden / All rights reserved

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, online-publicatie of op welke andere wijze en/of door welk ander medium ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Noch de maker, noch de uitgever kan echter aansprakelijk gesteld worden voor eventuele schade als gevolg van eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden in deze uitgave.

INHOUD

	Voorwoord	7
1	Wat is het bedriegerssyndroom?	11
2	Waarom worden zoveel mensen bedriegers: <i>de rol van de samenleving</i>	61
3	Werkende vrouwen: <i>het ontstaan van het bedriegerssyndroom</i>	79
4	Mannelijke bedriegers: <i>de verborgen schaamte</i>	101
5	De sociale bedrieger: <i>bedriegers buiten de werkplek</i>	135
6	De ouder-bedrieger: <i>de druk om een perfecte vader of moeder te zijn</i>	159
7	De bedrieger-tiener/-student: <i>de invloed van druk op school en in de maatschappij</i>	177
8	Samenvatting	193
	Noten	197

VOORWOORD

Het bedriegersyndroom: de overtuiging dat je op bedrieglijke wijze iets beweert te zijn wat je niet bent. Dat je ergens niet zo goed in bent als anderen denken. Toen ik als postdoctorale student deze term voor het eerst tegenkwam, was ik ervan overtuigd dat iemand mijn gedachten had gelezen: de term beschreef me echt perfect. Toen bleek dat veel van mijn collega's tot dezelfde conclusie waren gekomen. Zij dachten ook dat de term speciaal voor hen was geschapen. Ook veel van mijn kennissen hadden hetzelfde gevoel. Leden we nu echt allemaal aan het bedriegersyndroom? Dat bleek heel waarschijnlijk het geval te zijn, of het gold voor ten minste zeventig procent van ons, aldus de research.¹ Het was een wrang moment van zelfbewustzijn op mijn reis naar zelfontdekking, maar daarna schonk ik slechts af en toe aandacht aan het fenomeen in de jaren waarin ik werkte aan mijn carrière als psycholoog.

Nu, enkele decennia later, heeft het begrip bedriegersyndroom veel meer betekenis voor me gekregen omdat ik het steeds meer in de een of andere vorm in mijn eigen kliniek tegenkom. Ogen-schijnlijk succesvolle mensen – mannen, vrouwen en vaak ook

tieners – vertonen symptomen van deze aandoening en zijn ervan overtuigd dat alleen zij eraan lijden.

Het bedriegersyndroom is een steeds vaker voorkomend verschijnsel en in dit boek onderzoek ik de redenen – waaronder social media en toegenomen toetsen op school, om er maar twee te noemen – voor zijn snelle toename. Het bedriegersyndroom schijnt ook niet meer voorbehouden aan ambitieuze en succesvolle carrièrejagers, zoals eerst werd gedacht. Ik kom in mijn praktijk namelijk talloze variaties van het syndroom tegen. Zoals de moeder die denkt dat ze geen goede ouder is, de vader die denkt dat hij ‘niet mannelijk genoeg’ is, de vriend die gelooft dat hij niet populair genoeg is en zelfs gelovigen die het gevoel hebben niet goed genoeg te zijn voor hun god.

Om het bedriegersyndroom, dat zelfvertrouwen en eigenwaarde ernstig aan kan tasten en ook schadelijk kan zijn voor de ontwikkeling van de loopbaan, het hoofd te bieden moet men het eerst herkennen en begrijpen en leren doorzien waardoor het de kop opsteekt. Dat wil ik met dit boek bereiken. Alleen door begrip te creëren kunnen we de beste individuele strategieën zoeken. Ik beschrijf in het boek verschillende geschikte methoden om met het syndroom om te gaan.

Voor wie is dit boek?

- Voor iedereen die denkt dat hij of zij aan het bedriegersyndroom lijdt, of dat nu op het werk, thuis, in de familie of in het sociale leven is.
- Voor iedereen die denkt dat zijn of haar partner, gezinslid, vriend of kind aan het bedriegersyndroom lijdt.
- Voor ouders die de kans dat hun kinderen aan het

syndroom gaan lijden, willen beperken.

- Voor iedereen die in het bedriegersyndroom is geïnteresseerd.

Wat heb je aan dit boek?

Met informatie, zelfevaluatietests en nuttige tips en strategieën helpt dit boek je te begrijpen of jij (of iemand in je naaste omgeving) het bedriegersyndroom heeft en zo ja, wat je daaraan kunt doen. Het doel van het boek is je meer vertrouwen te geven in je capaciteiten op je werk, thuis of elders. Bovenal zal het je het besef geven dat je niet de enige bent met het bedriegersyndroom en dat je er iets aan kunt doen.

Hoe gebruik je dit boek?

In de eerste twee hoofdstukken staat belangrijke informatie voor iedereen. Ik leg uit wat het bedriegersyndroom is, waarom het zoveel voorkomt en welke soorten er zijn. Er staan ook twee vragenlijsten in waaruit je kunt opmaken of jij eraan lijdt. De volgende vijf hoofdstukken behandelen het bedriegersyndroom bij verschillende groepen mensen en in bepaalde sociale milieus. Hoewel deze hoofdstukken gebaseerd zijn op specifieke groepen, zijn ze nuttig om te lezen voor iedereen. Een kort afsluitend hoofdstuk vat samen wat we hebben geleerd en biedt advies over hoe je het geleerde in je eigen leven kunt toepassen.

In elk hoofdstuk vind je cases die waargebeurde voorbeelden beschrijven van mensen met het bedriegersyndroom. Lees ze om te zien dat het syndroom echt in alle lagen van de bevolking voorkomt. Ik hoop dat mensen met het syndroom herkenning vinden in deze voorbeelden en het ze aanmoedigt in hun eerste stap op weg naar meer zelfvertrouwen.

Aan het eind van de hoofdstukken 3 tot en met 7 staan tips en

strategieën om het bedriegersyndroom te bestrijden en om dat zelfvertrouwen op te bouwen. Sommige tips zijn expliciet voor de groep die in dat hoofdstuk wordt besproken, maar de meeste tips zijn geschikt voor iedereen. Lees ze gerust allemaal en haal eruit wat voor jou waardevol is.

HOOFDSTUK 1

WAT IS HET BEDRIEGERSSYNDROOM?

Jess, die mijn kliniek in Manchester kwam binnenlopen, was het toonbeeld van een succesvolle vrouw. Ze was perfect verzorgd, droeg een op maat gemaakte tailleur en haar haar was onberispelijk gekapt. Als 42-jarige senior manager, had ze het salaris, de auto en alle extraatjes waaruit bleek dat ze het had gemaakt in het leven.

Waarom kwam ze dan in mijn kliniek? Toen ze in een gemakkelijke stoel was gaan zitten om haar probleem uit te leggen, veranderde haar houding. Haar schouders gingen hangen, haar stem trilde, haar knieën beefden en terwijl ze sprak bewoog ze voortdurend onrustig haar handen. Heel haar zelfverzekerde optreden brokkelde af terwijl ze 'opbiechtte' dat alles nep was. Haar succes was gebaseerd op geluk, vertelde ze, en ze was helemaal niet goed in haar werk. Hoewel ze erin was geslaagd jarenlang haar collega's en bazen zand in de ogen te strooien, was ze er zeker van dat ze haar geheim binnenkort zouden ontdekken. Ze stond op het punt alles te verliezen, maar dat was niet eens het ergste. Het grootste probleem was dat ze het vreselijk vond om te moeten simuleren. Ze vond dat ze haar baan moest opzeggen voordat dat 'simuleren' aan het licht zou komen. Ze moest iets

gaan doen dat beter paste bij haar werkelijke capaciteiten. Dat zou minder geld en voordeeltjes betekenen, maar ze zou tenminste eerlijk tegenover zichzelf kunnen zijn.

Welkom in de wereld van het bedriegersyndroom. Het is een verborgen wereld, die wordt bewoond door succesvolle personen uit alle rangen en standen die één ding gemeen hebben: ze geloven dat ze niet goed genoeg zijn. Het kunnen mannen of vrouwen zijn, jongeren of ouderen. Zelfs enorm succesvolle prominente figuren zijn er niet immuun voor (zie Beroemde bedriegers, p. 21, kader). En hun denkkeelden hebben niet altijd met het werk te maken. Ik heb 'bedriegers' ontmoet die vinden dat ze geen goede ouders, echtgenoten, echtgenotes, vrienden of zelfs menselijke wezens zijn. Dit zijn allemaal variaties op het bedriegersyndroom, vooral als er weinig objectief bewijs is voor hun rotsvaste overtuiging dat ze bedriegers zijn.

Dit hoofdstuk helpt je om de symptomen van het bedriegersyndroom te herkennen én vast te stellen of jij eraan lijdt. En als dat zo is, welk type bedriegersyndroom het beste past bij wat jij ondervindt.

Wat is het bedriegersyndroom?

De termen 'bedriegersyndroom', 'oplichtersyndroom' en 'bedriegersfenomeen' werden in 1978 voor het eerst gebruikt door de klinisch psychologen Pauline R. Clance en Suzanne A. Imes in een artikel met de titel 'Het bedriegersyndroom bij zeer succesvolle vrouwen: aspecten en therapeutische behandeling'. Het syndroom werd beschreven als 'een innerlijke beleving van intellectuele bedriegers' waaraan een aantal uitstekend presterende vrouwen leden. In hun artikel beschreven Clance en Imes de onderzochte groep van 150 vrouwen als volgt: 'ondanks hun welverdiende diploma's, academische verdiensten, hoge resulta-

ten in gestandaardiseerde tests, lof en beroepserkenning door collega's en belangrijke autoriteiten ... voelden [ze] geen innerlijke succesbeleving. Ze beschouwden zichzelf als "bedriegers". Ze leggen uit dat deze vrouwen denken dat ze hun succes alleen hebben behaald door fouten in de selectieprocedure, omdat iemand hun capaciteiten heeft overschat of dat het een andere externe oorsprong heeft.

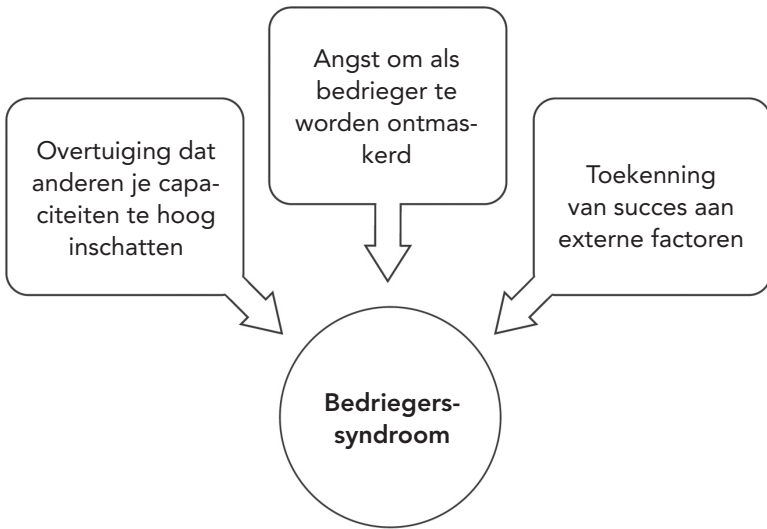
Volgens Clance en Imes zijn er drie kenmerken van het bedriegersyndroom:

- 1 De overtuiging dat anderen een overdreven idee van je capaciteiten of kennis hebben.
- 2 De angst dat je wordt betrappt en wordt afgedaan als bedrieger.
- 3 De aanhoudende toeschrijving van het succes aan externe factoren, zoals geluk of buitengewoon hard werken.

Wie lijdt eraan?

Sinds deze eerste kennismaking met de wereld van bedriegers in de jaren zeventig, heeft onderzoek aangetoond dat het syndroom evenveel mannen als vrouwen treft (zie p. 101, hoofdstuk 4). De bedenkers van de term gaven later aan dat zij het liever 'bedriegersbeleving' noemen, omdat 'ziekte' of 'syndroom' een geestelijke ziekte zou suggereren. Het bedriegersfenomeen is inderdaad veel alledaagser dan dat, en Clance beweert dat het 'iets is dat bijna iedereen meemaakt'.¹

Zoals al is verteld in het voorwoord, zal zeventig procent van ons allemaal inderdaad op zijn minst eens in zijn of haar leven met dit fenomeen te maken krijgen, hoewel het vaker voorkomt bij succesvolle personen. Deze definiëring van het bedriegers-



Boven: De drie kenmerken van het bedriegersyndroom.

syndroom als een ‘beleving’ en niet als een ‘ziekte’ is nog steeds waarneembaar in de medische wereld: het bedriegersyndroom is niet geclassificeerd als een geestelijke ziekte in het *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders* (DSM-5). Dit is het diagnostische handboek dat de meeste deskundigen in de geestelijke gezondheidszorg gebruiken om een psychische aandoening te identificeren, classificeren en diagnosticeren. Je hebt dan ook geen geestesziekte als je aan het bedriegersyndroom lijdt. Er zijn zoveel mensen die er op een gegeven moment last van hebben dat het bijna normaal is!

Er zijn echter bepaalde prikkels waardoor vatbare mensen zich eerder een bedrieger voelen en deze doen zich vaak voor in overgangsfasen. Hieronder worden drie van deze meest voorkomende momenten genoemd, gevolgd door een case ter illustratie.

HOOFDSTUK 2

WAAROM WORDEN ZOVEEL MENSEN BEDRIEGERS: DE ROL VAN DE SAMENLEVING

In hoofdstuk 1 hebben we enkele van de meer ‘klassieke’ oorzaken besproken waardoor mensen het bedriegersyndroom kunnen ontwikkelen, zoals de gezinssituatie of de leefwijze. In dit hoofdstuk zullen we ons concentreren op de rol van de samenleving en de psychologische redenen die ervoor kunnen zorgen dat bepaalde mensen vatbaar zijn voor het syndroom. We bekijken de actuele factoren die kunnen leiden tot het bedriegersyndroom, zoals de invloed van social media op het zelfvertrouwen en de maatschappelijke verwachtingen van een van de grootste risicogroepen: de zogenaamde millennials.

Begrip van deze factoren zal je helpen in te zien waarom je jouw eigen bedriegersgevoelens hebt ontwikkeld en te beseffen dat dit niet aan jou ligt: het is geen zwakheid of tekortkoming. Integendeel, de samenleving van vandaag lijkt het fenomeen aan te wakkeren, dus is het niet vreemd dat zovelen van ons eraan lijden.

Als we eenmaal de oorzaken van ons bedriegersyndroom hebben begrepen, kunnen we het bekijken in specifieke groepen mensen en milieus, zoals vrouwen, mannen, ouders en kinderen, op het werk of in de sociale sfeer. Dat doen we in de volgende

hoofdstukken, waarin ook strategieën en tips zijn opgenomen voor hoe je met deze gevoelens om kunt gaan.

De belangrijke rol van zelfrespect

Een van de belangrijkste onderliggende oorzaken van het bedriegersyndroom houdt meestal verband met gebrek aan zelfrespect, zelfvertrouwen en geloof in jezelf. De bestaansreden van een bedrieger is dat hij denkt niet goed genoeg te zijn. Hij komt tot deze conclusie door zijn gebrek aan geloof in zichzelf, zelfrespect en zelfvertrouwen.

Vaak stamt dit gevoel niet goed genoeg te zijn (voor wat of wie?) uit de kindertijd en wordt het geïnternaliseerd als een ‘kernovertuiging’. Dit zijn ideeën of beoordelingen van onszelf die we van anderen leren en die onbewust deel uitmaken van ons karakter.

WAT IS HET VERSCHIL TUSSEN ZELFRESPECT, ZELFVERTROUWEN EN GELOOF IN JEZELF?

Zelfvertrouwen gaat over ons gevoel over wat we kunnen of waar we goed in zijn, terwijl *geloof in jezelf* slaat op dat wat volgens ons waar is over onszelf. *Zelfrespect* houdt verband met hoe we onszelf als een geheel zien, in plaats van als specifieke elementen van onszelf. Het heeft te maken met de hoeveelheid bevestiging, acceptatie en eigenwaarde die we voelen. Gebrek aan zelfrespect betekent negatief over onszelf denken.

Bijvoorbeeld: ik kan weinig *zelfvertrouwen* hebben in mijn capaciteiten om een sprint op de honderd

meter te winnen. Mijn *geloof in mezelf* is hier dat ik geen goede hardloper ben. Dit zou mijn *zelfrespect* niet hoeven aantasten, want ik kan nog steeds goed over mezelf denken en erkennen dat mijn hardloopcapaciteiten (of gebrek daaraan) geen invloed hebben op het feit dat ik een goed, aardig, vrolijk of waardevol persoon ben.

Maar als ik denk dat goed hardlopen essentieel is voor mijn zelfvertrouwen kan dat mijn *zelfrespect* wel beïnvloeden. Misschien hangt mijn identiteit sterk af van het feit dat ik goed kan hardlopen, want misschien was ik vroeger een atleet. In dat geval geeft het feit dat ik nu geen wedstrijd kan winnen me het gevoel dat ik waardeloos ben en tast het zo dus mijn *zelfrespect* aan.

Zelfrespect bestaat uit twee delen: het 'globale' zelfrespect, dat tamelijk stabiel is, en het 'specifieke zelfrespect', dat kan veranderen al naar gelang de omstandigheden van het moment. Mijn globale eigenwaarde kan dus groot zijn, omdat ik me meestal goed voel over mezelf, maar mijn specifieke zelfrespect kan laag zijn als ik bijvoorbeeld naar een feestje ga, omdat ik me daar niet prettig voel.



Boven: De kringloop van zelfrespect bij het bedriegerssyndroom.

Natuurlijk twijfelt iedereen weleens aan zichzelf en ontbreekt het ons soms aan zelfvertrouwen. Te veel zelfvertrouwen is echter ook een probleem en het heeft zelfs een naam: het Dunning-Kruger-effect, een cognitieve of geestelijke vertekening die bestaat uit een voortdurend onvermogen of onwil om je eigen onkunde of gebrek aan capaciteiten te erkennen (hierover later meer, zie p. 104).

Een continu gebrek aan zelfrespect is bepaald ongezond. Het veroorzaakt vaak gevoelens van inferioriteit, hopeloosheid, droefheid en depressie, en kan zelfs aanleiding zijn voor zelfmoord.¹ Het is aangetoond dat er een sterk verband bestaat met het bedriegerssyndroom.

De kringloop van zelfrespect bij het bedriegerssyndroom ligt voor de hand. Als je een negatieve opinie over jezelf hebt, dan

denk je niet dat alles wat je doet goed genoeg is. Als het tegenovergestelde wordt bewezen, kom je terecht in een staat van cognitieve dissonantie (zie p. 27) en worstel je met twee tegengestelde ideeën over jezelf. Om van dit onplezierige gevoel af te komen, moet je een van je cognities (of overtuigingen) aanpassen: je kunt je *kernovertuiging* dat je ‘niet goed genoeg’ bent veranderen of de cognitie dat bewezen is dat je *wel* goed genoeg bent. Het is ongelofelijk moeilijk om kernovertuigingen te wijzigen en dus is het meestal gemakkelijker de overtuiging dat ‘er bewezen is dat ik goed genoeg ben’ te veranderen in ‘het bewijs is gebrekkig’. Dit is mogelijk met het bedriegersgedrag dat in hoofdstuk 1 is besproken, bijvoorbeeld door te denken: ik behaal alleen resultaten door geluk; ik ben eigenlijk een bedrieger. Maar als het bedriegerssyndroom deels door gebrek aan zelfrespect wordt veroorzaakt, waar komt dat gebrek dan eigenlijk vandaan? Er zijn veel redenen voor de ontwikkeling van de kernovertuiging ‘ik ben niet goed genoeg’, zoals:

- *Kritische ouders of personen met autoriteit* – als je tijdens je jeugd te horen krijgt dat de dingen die je doet niet goed genoeg zijn, kan dat vaak leiden tot de internalisatie van zo’n overtuiging. Zelfs als de afkeuring alleen betrekking heeft tot één aspect van je leven (bijvoorbeeld wiskundige kennis of het uiterlijk) kan dit invloed hebben op andere gebieden. Dan wordt ‘ik ben niet goed in wiskunde’ ‘ik ben nergens goed in’.
- *Ouders die overmatige controle uitoefenen* – dit kan gebrek aan zelfrespect veroorzaken, omdat kinderen het gevoel krijgen dat ze niets zelf kunnen. In een onderzoek onder Britse universiteitsstudenten kwam naar voren dat de deelnemers die zeiden dat hun ouders overheersend

en beschermend waren, ook vaker leden aan het bedriegersyndroom.² Uit een onderzoek in Australië in 2006 onder een groot aantal vakspecialisten bleek dat hogere scores op een bedriegersschaal verband hielden met het feit dat ze een overbezorgde vader hadden.³ Men denkt dat kinderen van een overbezorgde ouder hun succes eerder zullen toeschrijven aan de betrokkenheid van hun ouders dan aan hun eigen capaciteiten en zich dus een bedrieger voelen als ze geprezen worden.

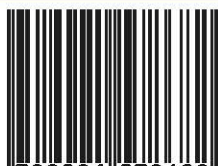
- *Gebrek van aandacht van verzorgers* – een jeugd zonder adequate steun of aandacht van ouders of verzorgers kan kinderen het gevoel geven dat zij die aandacht niet verdienen en dat alles wat ze doen de moeite niet waard is.
- *Gepest worden* – lijden onder pesten in de kindertijd kan een enorm negatieve invloed hebben op het groeiende zelfrespect van een kind, vooral als er geen andere figuren in hun leven zijn die met hun positieve houding tegenwicht bieden aan de negatieve signalen van de pesters.
- *Slechte schoolprestaties* – slechte resultaten op school kunnen een nadelige invloed hebben op het zelfrespect omdat het kind leert dat het ‘niet goed’ is. Slechte cijfers of bijles kunnen je het gevoel geven dat je niet goed genoeg bent, vooral als in het gezin veel belang wordt gehecht aan schoolprestaties.
- *Geloofsovertuiging* – soms kunnen kinderen die het gevoel hebben dat ze hebben gezondigd, gaan geloven dat ze Gods liefde niet waard zijn.
- *In ongunstige zin worden vergeleken met anderen* – meestal gaat dit om vergelijkingen met broers/zussen,

OMGAAN MET HET IMPOSTER- SYNDROOM

BIJNA 70 PROCENT VAN ONS HEEFT HET WELEENS: HET GEVOEL DAT ALLES WAT JE BEREIKT DOOR PURE MAZZEL KOMT IN PLAATS VAN DOOR HARD WERKEN OF TALENT. DAT JE JE GELUK EIGENLIJK NIET VERDIENT EN IEDER MOMENT DOOR DE MAND KUNT VALLEN.

Dit noemen we het impostersyndroom. In *Als ik maar niet door de mand val* lees je in heldere taal wat dit inhoudt en hoe je met die onterechte onzekerheid kunt leren omgaan. Toegankelijk, populairwetenschappelijk en onderbouwd door experts vanuit de psychologie.

Dr Sandi Mann is psycholoog, universitair docent van The MindTraining Clinic in Manchester en heeft meer dan twintig psychologieboeken op haar naam staan.



9 789021 578682

www.kosmosuitgevers.nl

**KOS
MOS**

NUR 770
Kosmos Uitgevers,
Utrecht/Antwerpen