# Синдром самозванца: Маска успеха, которая душит. Как перестать сомневаться в себе?






**Роман П.** | Магистр психол. наук
Дата: 31.01.2026

Синдром самозванца представляет собой смешанное чувство человека, который не готов принять свои успехи и достижения, считая себя не достойным, не знающим, не умеющим, но при этом на самом деле обладающим хорошими способностями. Данное явление сопровождает многих перфекционистов и людей с низкой самооценкой. Это происходит, потому что такие люди хотят разбираться в теме от А до Я, но как им кажется разбираются недостаточно глубоко из-за чего внутренне ощущение Я им кажется неполноценным и недостойным быть вознагражденным.

Страх того, что окружающие разоблачат в них некомпетентность и не понимание сопровождается внутренней тревогой и страхом быть высмеянным. Такие люди боятся совершить ошибку, часто все перепроверяют, стараются быть идеальными во всех аспектах. И если находится кто-то лучше их, то такие люди чувствуют себя некомпетентными, склонны критиковать себя, а комплименты от других людей воспринимают как лесть и откровенное вранье. В целом данному синдрому подвержены люди интеллектуального труда: врачи, психологи, программисты, руководители, депутаты, бизнесмены и все те, на ком лежит большая доля ответственности за результат их деятельности.

Данный синдром не является психическим расстройство и не входит в международную классификацию психических болезней, но при этом в практической и психотерапевтической практике встречается не редко.

## Синдром самозванца: почему талантливые люди не верят в свой успех?

Исследований о данном феномене относительно мало. В первую очередь это связано с отсутствие инструментария (валидных и надежных тестов, измеряющих данный синдром). Так в исследованиях П. Клэнс (1985 год) описываются главные причины развития данного синдрома: стремление быть самым лучшим, боязнь поражение, отрицание собственной компетентности, стремление

выполнять роль супергероя, наличие страха и чувства вины за возможные неудачи, обесценивание похвалы, «цикл самозванца» [1]. Более поздние исследования (1991 г., Стернберг) указывают на взаимосвязь уровня депрессии и синдромом самозванца. Крисман (1995 г.) нашел взаимосвязь между данным синдромом и уровнем тревожности, а Росс (2001 г.), Вонт и Клейтман (2006 г.) в исследованиях показали, что люди с синдромом самозванца занимаются самосаботажем и тормозят сознательно развитие своей карьеры.

Кетс де Фрис (2005 г.) предлагала заменить понятие «синдром самозванца» на «невротическое самозванство», при котором люди стремятся скрывать свои недостатки и слабости из-за наличия определенных социальных норм.

С нашей точки зрения «синдром самозванца» и его развитие имеет психоаналитическую природу, когда ребенок, будучи маленьким согласно А. Адлеру испытывает чувство неполноценности перед «величественным» взрослым; он старается компенсировать свою недостаточность через успех, через самореализацию. А некоторые дети в силу строгости воспитания боятся огорчить родителей, крайне невротически относятся к достижениям социального успеха, успехами в учебной деятельности. Такие дети обладают «синдромом отличника», но при этом сомневаются в правильности своих действий перепроверяя все по множеству раз.

## Феномен Клэнс и Аймс: как психология объясняет чувство «незаслуженного признания»

При более детальном рассмотрении теории (1978 г.) П. Клэнс было выявлено, что некоторые успешные люди склонны к отказу присваивания своих достижений себе, а объясняют свои успехи банальным везением, тем самым мысленно обесценивают свои заслуги. Люди с синдромом самозванца убеждены, что окружающие люди их переоценивают и ждут, что их упрекнут в некомпетентности (о чем мы и писали выше).

Была выявлена взаимосвязь между детским опытом воспитания и сравнения ребенка с более умными, сильными братьями и сестрами, которых хвалили чаще, а объективно такой ребенок не мог соответствовать высоким ожиданиям родителей, также как его братья и сестры.

## 5 типов «самозванцев» (Перфекционист, Эксперт, Прирожденный гений, Солист, Супермен)

В. Янг выделила 5 типов «самозванцев»: перфекционист, эксперт, прирожденный гений, солист, супермен. Данная теория не проверялась исследованиями, но тем не менее имеет достаточное практическое значение для понимания сути феномена.

1) Перфекционист ставит перед собой недостижимые цели в 99% случаев и даже если добивается успеха, то все равно его не покидает чувство того, что он неудачник.

2) Эксперт хочет быть всезнающим человеком, у него наблюдается страх быть некомпетентным. Такие люди как правило много учатся, много читают. Это тот самый случай, когда «7 раз отмерь и 1 раз отрежь».

3) Прирожденный гений привык к легкости, что любая заслуга в норме должна даваться легко, а если же это не легко и нужно учиться новому, то начинает сомневаться в себе и чувствует себя обманщиком. Такие люди как правило не любят покидать зону комфорта.

4) Солист не любит работать в команде и хочет всего добиться сам, без помощи других, поскольку помощь от других автоматически воспринимается им как собственная слабость и неполноценность.

5) Супермен хочет быть лучшим во многих сферах, желательно всех. Начиная от работы и семьи и заканчивая хобби. Такие люди склонны к работоголизму, поскольку боятся не оправдать ожидания других людей.

## Почему это не болезнь, а когнитивное искажение? (Связь с эффектом Даннинга-Крюгера наоборот)

При эффекте Даннинг-Крюгер некомпетентные люди не способны понять то, что они некомпетентны, но при этом ведут себя, крайне уверенно вызывая у людей ощущение того, что они правы. По сути это также когнитивные искажение, которое лежит на другом полюсе, принципиально отличном от синдрома самозванца.

С другой стороны, эффект ложной уверенности (Даннинг-Крюгер) может перерастать в синдром самозванца. Происходит это в момент, когда человек осознает то, что он еще очень много всего не знает. Такое бывает не часто.

Таким образом **глупые люди самоуверенны в своей правоте, в то же самое время умные люди постоянно тревожатся и сомневаются в правильности своих рассуждений.**

## Практические методы «присвоения» успеха

Главная задача психотерапии при синдроме самозванца состоит в том, чтобы клиент с таким синдромом научился признавать свои успехи. Это можно сделать с помощью ведения «дневника успеха», в который будут записываться все достижения клиента за день. В дневнике также можно указывать на конкретные факты успеха (полученные дипломы, сертификаты, медали, деньги и т.д.), а не полагаться на внутренние чувства, которые часто ошибочны. Необходимо четко обозначать детерминированные связи, где событие А привело к событию Б. Это не везение, не счастливый случай, а планомерный результат Ваших и только Ваших действий. Необходимо научить клиента принимать похвалу и комплименты в свой адрес и просто говорить «спасибо» людям, а не обесценивать словами «мне просто повезло». Важно также научиться планировать свое время, выделяя цель, задачи и планомерно их выполняя. Навыки тайм-менеджмента помогают не только структурированию времени, но и борьбе с чувством своей мнимой некомпетентности.

**Литература:**

1) Булгакова, Л.И. «Синдром самозванца»: История возникновения термина, основные концепции и их трансформация. / Л.И. Булгакова // Психология и психотерапия семьи. Вып. №3, 2018. С. 44 - 52

Полная интерактивная версия с тестами доступна по ссылке: Посмотреть на сайте