

**СОФИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ „Св. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“
ФИЛОСОФСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ОБЩА, ЕКСПЕРИМЕНТАЛНА, РАЗВИТИЙНА И ЗДРАВНА
ПСИХОЛОГИЯ“**

АВТОРЕФЕРАТ

**“СТРАХ ОТ РАЗКРИВАНЕ НА НЕКОМПЕТЕНТНОСТТА - ПСИХОЛОГИЧЕСКИ
АСПЕКТИ НА СИНДРОМА ИМПОСТЪР”**

**за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ по научна
специалност: 3.2. Психология (Психология на здравето)**

докторант:

Виктория Венциславова Евлогиева

научен ръководител:

проф. д.пс.н. Соня Карабельова

**София,
2021 г.**

Дисертацията съдържа:

Обем: 173 страници;

Литература: 334 заглавия на английски език;

11 заглавия на български език

Таблицы: 11;

Фигури: 24;

Приложение: Методика

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 14.05.2021 г. от 13,00 часа в зала 63 на СУ „Св. Климент Охридски“/MS Teams на открито заседание на избраното Научно жури.

Материалите по защитата са на разположение в канцеларията на специалност „Психология“, 60 кабинет, Южно крило на СУ „Св. Климент Охридски“, както и на сайта на университета www.uni-sofia.bg.

СЪКРАТЕНО СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

УВОД	3
ГЛАВА ПЪРВА: Теоретични подходи за феномена импостър – психологически аспекти	4
1. Дефиниции и характеристики	4
2. Цикъл на феномена импостър	6
3. Етиология.....	8
4. Разпространение.....	9
5. Страхът от провал като фактор за развиване на импостър феномен.....	10
6. Страхът от успех и импостър синдром.....	12
7. Личностни черти и импостър феномен.....	13
8. Връзка между перфекционизъм и феномена импостър.....	14
9. Социална желателност и импостър феномен.....	15
ГЛАВА ВТОРА: Емпирично изследване на психологическите аспекти на феномена импостър	17
1. Цел, хипотези и задачи.....	18
2. Метод	19
2.1. Инструментариум.....	19
2.2. Респонденти	21
2.3. Използвани статистически анализи	21
3. Анализ и интерпретация на получените резултати	21
3.1. Структурна организация и психометрични свойства на използваните инструменти.....	21
3.2. Значими различия във феномена импостър, страха от провал, страха от успех и перфекционизма в зависимост от изследваните демографски признаци	22
3.3. Взаимовръзки между изследваните феномени	28
3.4. Ефекти на личностните аспекти върху феномена импостър.....	32
3.5. Директни и индиректни ефекти на личностните черти върху феномена импостър, опосредствани от страх от провал и страх от успех.....	34
НАУЧНА НОВОСТ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО	38
ОГРАНИЧЕНИЯ И ПРЕПОРЪКИ	39
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	40
СПРАВКА ЗА НАУЧНИТЕ ПРИНОСИ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД	41
СПИСЪК С ПУБЛИКАЦИИ	42

УВОД

Днес постиженията, конкуренцията и високата компетентност са издигнати в култ. Човек се сблъсква ежедневно с постоянно повишаващи се изисквания - в работа, в училище, в личните отношения, като гражданин на обществото и т.н. Този факт не е изненадващ, предвид че живеем във времената с най-голям достъп до информация. С възможността за придобиване на знание, потенциално за абсолютно всичко, постиженията и успехите изглеждат все по-достижими за всеки. От друга страна, пазарът е зает с книги, уебинари, събития, мотивационни лектори и публични фигури, които предлагат не само техники и указания за постигане на успех, а създават и впечатлението, че успехът е нещо лесно, бързо осъществимо и скалируемо. Тази представа се подкрепя допълнително от все по-бързо развиващите се и вече трайно навлезли в ежедневието ни технологии и социални медии. Подобна реалност предполага и изисква от човек да се развива непрекъснато, но и обвързва самооценката му предимно с неговите постижения и амбициозността на целите му. Нещо повече, посланията ѝ могат да бъдат открити в отношението на работодателите към своите служители, на родителите към децата си, на образователната система към своите възпитаници и т.н.

Какво се случва, обаче, когато някой, опитващ се да отговори на очакванията на тази токсично конкурентна реалност, претърпи провал или се сблъска със собствените си човешки лимити? Провалът влиза в противоречие със съвременния лозунг „Успехът е лесно и бързо осъществим“, а собствените лимити създават усещането, че притежателят им не принадлежи в света на неограничения потенциал и успехи. Тези несъответствия често водят до съмнения у човек за собствената му компетентност, до неспособността да се радва дори на трудно и честно постигнатите успехи, до въпроси като „Дали пък успехът ми досега не се дължи на случайност?“ или „Заслужавам ли тази позиция наистина или ме назначиха, понеже познавам асистентката на управителя на компанията?“ (Clance & Imes, 1978). Събуждат се страхове за отхвърляне и изоставяне, убеждения за невъзможността да се отговори на очакванията на другите и чувство за посредственост (Harvey & Katz, 1985). Феноменът импостър адресира именно тези вътрешни преживявания у човек, когато се сблъска с нова и предизвикателна задача.

Импостър феноменът е сложен конструкт, включващ в себе си когнитивни, емоционални и поведенчески аспекти. Той предлага един нов, обобщен прочит на конфликтите у съвременния човек, опитващ се да отговори на все по-високите и противоречиви обществени стандарти за успех. Феноменът импостър онагледява един от парадоксите на новото време – хората все по-лесно и бързо постигат успеха и срещат все повече трудности да му се насладят.

Заради своята комплексност, феноменът импостър дава възможност за широк размах в проучванията, като насочва вниманието на изследователите и към различни аспекти на живота днес (технологии, попултура, стереотипи и т.н.), които влияят негативно върху психичното благополучие и здравето на човек. С други думи, феноменът импостър е подходяща начална точка за изследване, както на субективната реалност на отделния индивид, така и на обществени, а защо не и световни тенденции в поведението и психичното здраве. Въпреки актуалността на проблема и факта, че води началото си преди повече от четири десетилетия (Clance & Imes, 1978), научните изследвания за този феномен и неговите последствия за психиката са все още в началната си фаза.

Дисретационният труд условно се разделя на две части. Първата част представя теоретичната рамка на разработката. Направен е обзор на основните теоретични подходи към изучаване на феномена импостър. Разглеждат се същността, различните дефиниции, характеристики, форми и цикъл на феномена импостър. Разгледани са детайлно

причините за произхода му, механизмите за неговото поддържане, както и някои полезни практики за работа с хора с импостър феномен. Освен това, са представени личностните аспекти, които най-силно се асоциират с феномена импостър, а именно – страх от провал, страх от успех, перфекционизъм, социална желателност, както и три от домейните на Петфакторния модел на личността. Разглеждат се резултатите от проведените до момента изследвания по отношение на взаимовръзката на феномена импостър с всеки един от тях.

Втората част на разработката е посветена на емпиричното изследване, проведено в рамките на дисертационния труд. Представен е моделът на изследването, извеждат се целите и задачите, както и основните изследователски хипотези. Освен това се прави кратък обзор на използваните инструменти и статистически анализи. Представя се и изследователската процедура, като допълнително се дава подробна информация за събраната извадка.

Представят се резултатите от основното емпирично изследване. Те дават информация за 1.) структурната организация и психометричните свойства на използваните инструменти; 2.) вариации във феномена импостър и изследваните личностни аспекти; 3) взаимовръзки между изследваните феномени; 4.) ефекти на изследваните личностни аспекти върху феномена импостър и 5) директни и индиректни ефекти на личностните черти по модела на Големите пет и перфекционизма, опосредствани от страха от провал и страха от успех. Тази част от дисертационния труд съдържа и анализи по отношение на основните изследователски хипотези, като фокусът е поставен върху взаимодействието между феномена импостър и отделните личностни аспекти.

В заключението се обръща внимание на научната релевантност на разработката. Значението ѝ на практическо ниво също е дискутирано. Направени са изводи за ограниченията на настоящото проучване. Освен това са изведени насоки и перспективи за възможни бъдещи изследвания в тази област.

ГЛАВА ПЪРВА: Теоретични подходи за феномена импостър – психологически аспекти

1. Дефиниции и характеристики

Терминът импостър феномен (*impostor phenomenon*) е въведен от Паулин Роуз Кланс и Сюзън Имс (Clance & Imes, 1978). С него авторите описват вътрешните преживявания на 150 жени с високи постижения – участници в тяхно изследване, които смятат себе си за недостатъчно интелигентни и компетентни и непрекъснато изпитват натрапливия страх, че ще бъдат разкрити като такива. Измамник, късметлия, мамещ, некомпетентен – това са част от думите, с които участниците описват себе си. Със своите наблюдения Clance & Imes поставят началото на редица изследвания на феномена, както и формирането на няколко различни концепции за същността му.

Думата „*impostor*” означава „човек, който се представя за някой друг, за да заблуди останалите“ (Cambridge University Press, 2020) и най-често на български се превежда като “измамник, мошеник, шарлатанин, самозванец“. Поради разминаването между денотативното значение на думата “*impostor*” и смисълът, който влагат създателите на термина, за целите на настоящото изследване словосъчетанието „*impostor phenomenon*“ ще бъде преведено и използвано като феномена импостър. Използването на думи като измамник или самозванец при буквален превод може да доведе до грешно разбиране за изследвания феномен и да го натовари с негативни характеристики, нетипични за хората, сред които се среща. Словосъчетания като страх от разкриване на

некомпетентността и страх да бъдеш видян от другите като посредствен може би съответстват в по-голяма степен на смисъла и съдържанието на феномена.

Кланс обяснява феномена импостър като „вътрешно преживяване на интелектуална фалшивост“ (Matthews & Clance, 1985, с. 71) при лица, които са много успешни, но не могат интернализират своя успех. Тя вярва, че феноменът импостър не е „патологично заболяване, което по своята същност е нараняващо и деструктивно за човек“, (Clance, 1985, стр. 23), а по-скоро влияе негативно на психологическото му благосъстояние. Високите нива на феномена възпрепятстват приемането на успеха като резултат от собствените способности и влияят негативно върху самоувереността и усещането за безпокойство. Кланс (Clance, 1985) допуска, че феноменът има 6 характеристики: цикъл на импостър феномен; потребност да си специален или да си най-добрият; аспекти на „супер човек“; страх от провал; отричане на собствената компетентност и отхвърляне на похвала; страх и вина при успеха. При отделните хора тези характеристики варират. Не всеки има шестте от тях, но за да може някой да бъде наречен „измамник“ трябва да притежава минимум 2 две.

Харви и Катц (Harvey & Katz, 1985, както е цитирано от Хелман и Каселман (Hellman & Caselman, 2004)) използват термина *impostor phenomenon*, за да опишат „психологически модел, коренящ се в интензивни, прикрити чувства на измамност, които човек изпитва, когато се сблъска с предизвикателна задача“ (стр. 161). Според Харви и Катц импостър феноменът се състои от 3 основни фактора: 1) убеждението, че човек е заблудил други хора, 2) страх да не бъде разобличен като измамник и 3) невъзможност да припише постиженията си на собствените си качества като интелект, умения, компетентност. За разлика от Кланс (Clance, 1985), според Харви и Катц (Harvey & Katz, 1985) е необходимо да са налице и трите критерия, за да се каже, че някой е с феномена импостър. Това определение се счита за по-конкретно от концептуализация на Кланс (Sakulku, 2011).

Колигиан и Стърнбърг (Kolligian & Sternberg, 1991) предлагат вместо *impostor phenomenon*, въведен от Кланс и Имс (Clance & Imes, 1978), да се използва терминът *perceived fraudulence* (възприета измамливост), за да се избегне объркване между онези, които са преживели безпочвените страхове, свързани с феномена импостър, и общоприетото значение на думата ‘самозванец’ като измамник. Концепцията на Колигиан и Стърнбърг съдържа съчетание от фактори, подобни на тези, предложени от Кланс (Clance, 1985) - измамни идеации, самокритика, натиск за постижения и негативни емоции. Възприетата измамливост (*perceived fraudulence*), обаче, подчертава допълнително склонността на хората с импостър феномен към управление на впечатленията и самоконтрола, чрез които целят запазване на своята самооценка и социален образ (Kolligian & Sternberg, 1991).

Лиъри и колеги (Leary et al., 2000) признават трите ключови характеристики на импостър феномена според традиционните дефиниции (Clance, 19885, Harvey, 1981, Kolligian & Sternberg, 1991) - усещане за измамност, страх от разкриване и трудност да се интернализира успеха. Те обаче твърдят, че тези централни характеристики са парадоксални, особено убеждението на хората с импостър феномен, че другите надценяват интелигентността или способностите им. Проучвания свидетелстват за несъответствия между самооценката и оценките, които „измамникът“ смята, че другите му дават (McElwee & Yurak, 2007, 2010). Нещо повече, установяват се разлики в това как хората с импостър феномен реагират, когато отговорите им са публични и когато не са, както и когато другият човек (даващият им оценка) се разглежда като равен или с по-висок по статут (Leary et al., 2000). Тези резултати кореспондират с допускането на Колигиан и Стърнбърг (Kolligian & Sternberg, 1991), че склонността към умишлено самопредставяне е компонент на феномена импостър. Лиъри и колеги (Leary et al., 2000)

вместо това, обаче, се фокусират върху основното чувство за неавтентичност, заемащо централно място в концептуализацията на феномена импостър. За разлика от предишните определения, едноизмерната дефиниция на Лиъри и колеги се фокусира единствено върху чувството за измамност сред всякакви хора, а не само сред такива, постигнали големи успехи.

Макар да има различни дефиниции за същността за импостър феномена и допускания за неговите измерения, изследователите най-често се обединяват около 3 (Mak et al., 2019):

- **несъответствие между реалните способности на човек и представата му за тях** - усещането за измамливост е ключовият компонент на феномена (Clance & Imes, 1978; Kolligian & Sternberg, 1991). То се корени във факта, че хората с феномена импостър нямат реалистична преценка за собствените си способности и компетентност. Въпреки наличието на обективни доказателства за противното (висока позиция в работата и образователна степен, изключителни резултати на тестове за интелигентност, признание от колеги и авторитети), те се чувстват неадекватни, недостатъчно умни, способни и подготвени. Освен това не могат да си обяснят защо останалите имат високо мнение за тях и не могат да приемат похвала за постиженията си. Хората с феномена импостър са склонни да надценяват способностите и уменията на другите, да се фокусират върху слабостите и областите си за развитие или да ги сравняват със силните страни на другите.

- **неспособност за интернализиране на успеха** - засегнатите от феномена импостър не могат да се зарадват от признанието и поздравленията за постиженията си, защото им е трудно да ги припознаят като свои. Хората с феномена импостър вярват, че постиженията им се дължат на някакъв външен фактор като късмет, случайна грешка, щастливо стечение на обстоятелствата. „Измамниците“ приписват успехите си на всичко друго, но не и на собствените си способности. Ето защо те смятат, че постиженията им не им принадлежат, а успехите им са маловажни.

- **страх от разкриване на некомпетентността** - „измамникът“ вярва, че късметът, благодарение на който поддържа образа на компетентен и интелигентен, в даден момент ще го предаде и измамността и неадекватността му ще бъдат разкрити (Clance, 1985). Зад този страх може да стоят различни неща. Например, хората с феномена импостър се страхуват да не бъдат отхвърлени, ако стане очевидно, че са по-малко способни, отколкото изглеждат, или защото постиженията им са нетипични за техния пол (Clance & Imes, 1978). Освен това, фокусирайки се върху своите дефицити и възможността за провал, те засилват страха от преживяване на срам и вина при евентуален неуспех (Harvey, 1985).

2. Цикъл на феномена импостър

Кланс и Имс (Clance & Imes, 1978) идентифицират механизмите и поведенията, посредством които „измамниците“ се опитват да се справят с чувството за неадекватност и страха от разкриване. За съжаление обаче тези механизми и поведения често имат обратния ефект и в крайна сметка „измамниците“ попадат в порочния кръг на феномена импостър, а усещането за неадекватност става все по-силно (Clance, 1985; Harvey & Katz, 1985). Този цикличен патерн на поведение у „измамниците“ още повече подсилва убеждението им, че успехите им не се дължат на собствените им способности (Clance, Dingman, Reviere, & Stober, 1995). Фигура 1 представя начина, по който Кланс и Имс (Clance & Imes, 1978) описват цикъла на феномена импостър.

Цикълът на феномена импостър обикновено започва, когато пред човек има нова възможност, проект или предизвикателна работна задача (Clance & Imes, 1978). Тъй като се чувства недостатъчно добър и подготвен, „измамникът“ започва да се чувства тревожен и да се притеснява, че няма да се справи със задачата. Тогава е възможно той

да реагира по два начина (Clance & O'Toole, 1988): или да се захване незабавно за работа и да се подготви много добре за предстоящото предизвикателство (Thompson et al., 2000), или да отлага изпълнението на задачата до последния възможен момент (Chae et al., 1995).



Фигура 1. Цикъл на феномена импостър

В първия случай стратегията, която „измамникът“ избира, е тази на предварителна подготовка и усилената работа. Кланс и О’Туул (Clance & O’Toole, 1988) предполагат, че основният мотив за това поведение на „измамниците“ в подобни ситуации е страхът от провал. За да избегнат неуспеха и възможността да бъдат разобличени като измамници, хората с импостър феномен полагат големи усилия, за да се подготвят максимално и изпълнят задачата по перфектен начин. Когато успехът дойде, обаче, „измамникът“ ще го отдаде на усърдната си работа и усилия, а не на своите способности, съобразителност и компетентност. За съжаление, този тип убеждения водят до чувство за вина (Cowman & Ferrari, 2002), подхранват изкривените вярвания за неадекватност, а оттам и усещането за измамливост (Clance & Imes, 1987).

Във втория случай „измамникът“ е склонен да се въвлече в самосаботиращо поведение (Cowman & Ferrari, 2002). Той може да откаже дадена възможност, само защото му изглежда много предизвикателна и непосилна, а да не успее да я изпълни се равнява на това да бъде отхвърлен (Harvey & Katz, 1985). Друга стратегия, която може да избере, е да отлага задачата до последния възможен момент. Когато сроковете за изпълнение са към своя край, той вероятно ще се захване със задачата и ще вложи цялата си енергия в нея. Без значение дали ще успее или не, „измамникът“ ще има оправдание за крайния резултат. Ако не постигне желания успех – кратките срокове ще са причината за това. Ако пък го постигне – то той ще се дължи на чист късмет, благодарение на който „измамникът“ е успял да завърши задачата набързо в последния момент.

И в двата случая „измамниците“ опитват посредством рационализации да обяснят своите успехи или неуспехи с външни фактори (Cowman & Ferrari, 2002). Така обаче се лишават от потвърдението, че работата им е добре свършена. Успешното изпълнение на задачата създава само временно усещане за облекчение, а радостта и удовлетворението от добре свършената работа обикновено траят кратко. Въпреки опитите на „измамника“ да рационализира постижението си и да го обясни с външни фактори, другите приписват заслугите на него (на интелекта, способностите и компетентността му) и го поздравяват за това. Той от своя страна счита похвалите и

комплиментите, които другите му отправят, за незаслужени и омаловажава успеха си. Постигането на успех и признанието на другите задействат и подсилват още повече изкривените, измъчващи когниции на „измамника“ относно собствената му некомпетентност. Появяват се отново чувството за тревожност и неадекватност. Мислите на човек с феномена импостър в такъв момент са „И този път успех да ги заблудя, но следващия път няма да ми се получи“. Колкото по-големи са успехите, толкова по-неприятни и изтощаващи са преживяванията след него. След всяко следващо постижение „измамникът“ започва все по-силно да вярва, че страхът, притесненията, съмненията и тревожността са съставки, необходими за постигането на успех (Clance et al., 1995). „Измамникът“ интернализира нерационални убеждения за необходимостта да се чувства и действа по същия начин, както и в миналото, за да успее (Cromwell et al., 1990). Психологическият дискомфорт се подсилва от успеха, а постиженията придобиват магически качества. Така цикълът на феномена импостър се подсилва постоянно, което прави прекъсването му много трудно.

3. Етиология

Факторите, които допринасят за развитието и поддържането на феномена импостър, могат да се разделят на 3 големи групи – семейна среда (Clance & Imes, 1978; Harvey & Katz, 1985; Hoang, 2013; Dweck, 2006;), обществени норми и стереотипи (Fiske & Stevens, 1993; Fagot & Leinbach, 1989), личностни аспекти на „измамника“ (Bernard et al., 2002; Ross et al., 2001; Oriel et al., 2004 и др.). Изследванията в семейната среда изтъкват като фактори, които най-силно оказват влияние върху феномена импостър, склонността на родителите да поставят етикети на децата си (като „умния“, „забавния“, чувствителния“) (Hendriksen, 2016); конфликти и липса на одобрение и подкрепа в семейството (Langford & Clance, 1993); какво родителите считат за стойностно (Clance et al., 1995); по-високото образование на „измамника“, в сравнение с останалите членове на семейството (Harvey, 1981). Благотворни за появата и развитието на феномена импостър са и някои убеждения за постигането на успех, които битуват в семейството (например, „успехът се постига с лекота“ (Clance & Imes, 1978)), както и проявите на неодобрение и критичност от страна на родителите (Harvey & Katz, 1985). По отношение на социалните фактори, изследователи изтъкват като важни за появата на феномена импостър предимно стереотипите и половите роли (Miller, 1991; Ayers-Nachamkin, 1992; Clance et al. 1995).

По-голямата част от изследователите са фокусирани върху търсене на причините за феномена импостър на индивидуално ниво и разглеждат взаимовръзката му с редица личностни аспекти, например:

- тревожност (Thompson et al., 2000)
- депресия (Austin et al., 2009).
- ниски нива на екстраверсия и съзнателност (Chae et al., 1995)
- самокритичност (Kolligian & Sternberg, 1991)
- перфекционизъм (Cromwell et al., 1990)
- страх от допускане на грешки (Thompson et al., 2000)
- страх от провал и страх от успех (Fried-Buchalter, 1997)
- склонност към представяне в социално желателна светлина (Leary et al., 2000)
- склонност към ангажиране със самосаботиращо поведение като честа смяна на работното място, „изпипване“ до свършенство на дадена задача, свръх подготовка и прекомерни усилия, отлагане и неспособност да се делегира (Ferrari & Thompson, 2000)

- песимизъм (Cozzarelli & Major, 1990)
- дисфорично настроение (Leonhardt et al., 2017; Rohrmann et al., 2016), ирационални мисли (Lester & Moderski, 1995)
- соматична симптоматика, инсомния и социални дисфункции (Kananifar et al., 2015)
- личностен тип А (Hayes & Davis, 1993) и др.

4. Разпространение

Феноменът импостър все по-често се представя в медиите и в популярната литература като ключово поведенческо състояние, което оказва негативно влияние върху представянето в работа и професионалното развитие и допринася за развитието на бърнаут. Сред не малка част от наличните по темата изследвания и статии се цитира Гравоа (Gravois, 2007), според който около 70% от хората (без значение от пола) са се чувствали като измамници поне веднъж в своята кариера. Бравата и колеги (Bravata et al., 2019) се опитват да внесат повече яснота по въпроса, като правят преглед на 62 изследвания, в които участват 14 161 респонденти. Честотата на разпространение на феномена импостър варира в широки граници от 9 до 82% в зависимост от скрининговия инструмент и границата, използвана за оценка на симптомите.

Пол: Въпреки че първоначално феноменът е разглеждан и изследван изолирано, като характерен единствено за жени, то последващи проучвания доказват, че полът не влияе върху разпространението му – среща се еднакво често и при жени, и при мъже (Flewelling, 1985; Harvey, 1981; Imes, 1979; Lawler, 1984). Още през 1981 година Харви (Harvey, 1981) разширява определението за феномена импостър и допуска, че полът не е диференциращ фактор за него. В свое изследване сред колежани тя открива, че най-тежките случаи на феномена импостър са на студенти с най-високи постижения, като в тази група влизат мъже и жени. По-голямата част от изследванията по темата също подкрепят нейните хипотези (Caselman et al., 2005; Lester & Moderski, 1995; и др.). Налице са обаче и данни в подкрепа на тезата, че полът е диференциращ фактор за феномена импостър. Например, в изследване на Топинг (Topping, 1983) сред 285 университетски служители, сред мъжете се наблюдават по-високи нива на феномена импостър, отколкото сред жените. От друга страна, редица изследователи (Cusack et al., 2013; Jöstl et al., 2012 и др.) откриват, че жените са склонни да изпитват по-високи нива на феномена импостър. Според Чей и колеги (Chae et al., 1995) взаимодействието между пол и възраст също оказва влияние върху феномена импостър, като при по-младите момичета се докладват по-високи нива на феномена.

Възраст: Проучванията, които изследват взаимовръзката между феномена импостър и възрастта, са оскъдни, а резултатите от тях нееднозначни. В по-голямата си част те подкрепят тезата, че възрастта не е диференциращ фактор за феномена импостър (Want & Kleitman, 2006 и др.). В свое изследване обаче Томпсън и колеги (Thompson et al., 1998) откриват негативна корелация между феномена импостър и възрастта. Подобно на тях, Брауър и Проуер (Brauer & Proyer, 2017) установяват, че възрастта корелира значимо и негативно с феномена импостър сред професионалисти, но не и сред студенти. Сред извадка от 244 студенти и 222 работещи, те установяват, че сред студентите се наблюдават по-високи нива на феномена импостър, в сравнение с работещите професионалисти, както и че патерните на корелация при двете групи изследвани лица се различават.

Академични среди: Счита се, че академичният свят, където високият интелект е издигнат в култ, е подходяща среда за появата и поддържането на този феномен (McGregor, 2008). Даян Зорн (Zorn, 2005) твърди, че конкурентната и изолираща култура на висшето образование допринасят за развитието на феномена импостър, докато Кетс

де Врис (Kets de Vries, 2005) допуска, че има широко разпространение на феномена импостър в академичните среди, тъй като интелигентността се счита за ключа към личния успех. Паркман и Биърд (Parkman & Beard, 2008) допускат, че тъй като индивидите с импостър феномен по-скоро биха стигнали до бърнаут или напуснали компанията, отколкото да бъдат разкрити като „измамници“, феноменът импостър влияе негативно върху задържането на служители и програмите за приемственост в сферата на висшето образование. В този смисъл голяма част от проучванията са фокусирани върху академичните среди и по-конкретно върху ученици в гимназия (Caselman et al., 2005 и др.) и студенти (McElwee & Yurak, 2007; Qureshi et al., 2017 и др.). Учениците с феномена импостър имат страхове, които са силно свързани с поддържането на социалния им статус и с нежеланието им да показват своите несъвършенства пред другите (Ferrari & Thompson, 2006). Проведени са още изследвания сред докторанти (Craddock et al., 2011;), хора, работещи в сферата на висшето образование (декани, администратори, съветници) (Crouch et al., 1991), преподаватели във висши учебни заведения (Hutchins et al., 2018), библиотекари (Clark et al., 2014). Например, Джосъл и колеги (Jostl et al., 2012) откриват, че изследваните лица, които са членове на преподавателския екип, споделят за по-високи нива на феномена импостър от онези, които не членуват в преподавателския екип.

Работещи: Макар по-голямата част от изследвания за феномена импостър да са проведени сред студенти и ученици (Bravata et al., 2019), в научната литература се откриват и такива, разглеждащи феномена сред работещи професионалисти (Ares, 2018; Bechtoldt, 2015 и др.). Арес (Ares, 2018) изследва феномена импостър сред медицински лица и установява, че нито възприятието за готовност за практикуване, нито практическият или лидерският опит са предиктори на феномена импостър. Бехтолд (Bechtoldt, 2015) пък изследва как феноменът импостър влияе върху стила на делегиране на 190 мениджъра. Колкото повече даден мениджър е неуверен в способностите си и се възприема като „измамник“, толкова по-податлив е към това да делегира предизвикателни задачи на несигурни и неуверени служители, без значение от пола.

Като диференциращи фактори за феномена импостър се открояват още етносьт и расата (Hendriksen, 201, Cokley et al., 2013; 2015; 2017; Ewing et al., 1996 и др.), семейният статус. Податливи към развитието на феномена са студенти, които са за първа година в университета (Urcraft, 2005) студенти от малки и отдалечени населени места (Legassie et al., 2008), хора с кариерна ориентация, различна от тази на родителите им или такива, които са първите в семейството с висше образование (Hendriksen, 2016; Canning et al., 2019).

В редица популярни издания известни личности, успешни предприемачи и генерални директори в различни сфери на бизнеса споделят, че са засегнати от импостър феномена, но научните изследвания върху този проблем са оскъдни. В една от най-известните книги, публикувани по темата (The Secret Thoughts of Successful People), Валери Янг (Young, 2011) – експерт в работата с феномена импостър, разказва историите на известни и не толкова известни личности, които споделят за своите преживявания, свързани с феномена импостър, битката с тях и как са успели да се преборят. Разнообразната палитра от персонажи, които са главни действащи лица в книгата ѝ, дава основание за допускането, че феноменът импостър е разпространен сред широк кръг от хора, с различни професии, качества и способност, житейски истории и страхове.

5. Страхът от провал като фактор за развиване на импостър феномен

В психологическата литература битуват различни дефиниции на страха от провал, които в по-голяма или по-малка степен се припокриват помежду си. Според речника на Американска психологична асоциация (American Psychological Association, 2007) страхът от неуспех представлява „постоянна и ирационална тревожност от

невъзможността човек да отговори на стандартите и целите, които другите са определили за него“. Промени търпят и възгледите по отношение на измеренията на конструкта. Докато в началото страхът от провал се е считал за едноизмерен (Atkinson, 1957; Murray, 1938), то най-съвременните теории го разглеждат като йерархична и многоизмерна структура (Birney, Burdick, & Teevan, 1969; Conroy, 2001). Ричард Конрой (Conroy, 2001) разглежда страха от провал през призмата на когнитивно-мотивационно-релационната теория за емоциите на Лазарус (Lazarus, 1991). Според нея, емоциите са свързани и предшествани от когнитивно-мотивационно-релационни оценки. Тези оценки отразяват как човек възприема връзката си с околната среда и промените в нея, а оттам влияят върху способността му да постига целите си.

В модела за страх от провал, който Конрой представя, той се опитва да идентифицира такива когнитивно-мотивационно-релационни оценки, които могат да предизвикат реакции на тревожност у човек, а оттам – появата на страх от провал. Според него, трябва да се случат два процеса, за да започнат хората да се страхуват от неуспех. Първо, трябва да предвидят, че провалът е възможен (или поне е вероятен) или да възприемат, че в конкретния момент се провалят. Второ, трябва да оценят, че провалът в тази ситуация ще доведе до една или повече неприятни последици (Conroy et al., 2002). Следователно страхът от провал възниква, когато вярванията или когнитивните схеми за неприятни последици от провал се активират от ситуации, в които провалът е възможен. Тези вярвания предразполагат индивида да оценява ситуацията като заплашителна и следователно да изпитва тревожност (Conroy & Elliot, 2004). Конрой (Conroy, 2003) обособява 5 неприятни последици, които се асоциират със страха от провал:

- **изпитване на срам и смущение** – отнася се до възможността за преживяване на срам и публично смущение след неуспех;
- **обезценяване** - силно свързан с убежденията за собствена стойност, самооценката и способностите на човек и как ще се повлияят от провала;
- **несигурно бъдеще** – свързан с начина, по който провалът може да повлияе върху плановете и бъдещето на човек;
- **значимите други да изгубят интерес** - свързан с убеждението, че човек губи своето социално влияние, когато се провали. Това неволно би създавало социална дистанция от другите и усещане у човек за безполезност като част от социума;
- **значимите други да бъдат разстроени** - един от междуличностните аспекти на страха от провал, който се свързва с вярванията на човек относно последициите, които провалът ще има върху значимите за него хора.

Има няколко изследвания, които емпирично изследват връзката между феномена импостър и страха от провал. Например Фрид-Бухалтер (Fried-Buchalter, 1997) изследва връзката между феномена импостър, страха от успеха и страха от провал сред жени и мъже мениджъри. Според резултатите се наблюдава значителна положителна връзка между страх от провал и феномена импостър. Не са налице значими полови различия по отношение на феномена импостър или страх от успех.

Три независими проучвания изследват връзката между феномена импостър и страх от провал сред ученици (Nelson et al., 2019; Neureiter & Traut-Mattausch, 2016; Ross et al., 2001). Нелсън и колеги (Nelson et al., 2019) изследват връзката между страха от провал, феномена импостър и самоефективността сред 142 студенти по STEM (наука, технологии, инженерство и математика) и установява статистически значима корелация между всички тях. Феноменът импостър взаимодейства положително със страха от провал ($r=0,418$, $p<0,01$) и негативно със самоефективността ($r=-0,215$, $p<0,05$). Нойрайтър и Трот-Матауш (Neureiter & Traut-Mattausch, 2016a, 2016b) и Рос (Ross, 2001)

получават подобни резултати. В допълнение, резултатите и в двете изследвания на Нойрайтър и Трот-Матауш показват, че феноменът импостър се подхранва от страха от провал, страха от успех и ниската самооценка, като освен това той понижават кариерните стремежи, мотивацията за лидерство и кариерното планиране. Рос (Ross, 2001) изследва взаимовръзката между феномена импостър и различни диспозиции за постижение (напр., самосаботаж, кооперативност, конкуренция и др.). Резултатите от изследването показват, че има статистически значима корелация между феномена импостър и всички диспозиции за постижения, както и че феноменът импостър се прогнозира най-добре от страх от провал, последван от самосаботиращо поведение. В свое изследване Кауман и Ферари (Cowman & Ferrari, 2002) установяват, че преживяванията, свързани с феномена импостър, корелират значимо с податливост на срам ($r=0,54$, $p<.001$) и склонност към преживяване на вина ($r=0,28$, $p<0,001$). Регресионният анализ показва, че самосаботиращото поведение и склонността към изпитване на срам са най-добрите предсказатели за феномена импостър ($R^2=0,43$).

В български социо-културен контекст, връзката между двата конструкта е изследвана от Виктория Евлогиева (Evlogieva, 2020). Проведено е изследване сред извадка от 80 души, като са използвани Въпросника за оценка на феномена импостър (Clance, 1985) и Въпросник за оценка на страха от провал (Conroy, 2001). Резултатите показват, че има статистически значима положителна корелация между феномена импостър и страха от провал, както и всички негови 5 измерения.

6. Страхът от успех и импостър синдром

Страхът от успех има немалка история – много изследователи се опитват да обяснят парадоксалния характер на конструкта - от психоаналитичните теории, през културните подходи и теориите за мотивация, до теориите за половите роли. Най-често страхът от успех се разглежда като психологическа бариера, която се активира, когато човек предвижда негативни последици в резултат на постигането на субективен или обективен успех (André & Metzler, 2011, Tresemer, 1977). Негативни последици от успеха могат да са завишените очаквания на другите, интензивно съревнование, нежелано внимание и загуба на самочувствие, промяна в отношението на другите и др. (Ivers & Downes, 2012; Stanculescu, 2013). Например, според Ричардсън (Richardson, 2004) индивидът се страхува, защото мисли, че ако стане успешен, другите ще го третират по различен начин. Амбицията и успехът вероятно ще подбудят гнева и ревността на другите и ще доведат до загуба на тяхната подкрепа и любов. По тази причина индивидът се опитва да избегне всяко действие, което наемква за успех и амбиция. Когато хората с висок страх от успех се доближат до възможност за развитие, напредък или повишение, нещо ще ги разсее или отклони от целта и ще е причина те да не се възползват или дори да отхвърлят шанса за успех и постижение. Изглежда сякаш хората с високи нива на страх от успех са склонни сами да възпрепятстват своя успех, което от своя страна води до тяхната неефективност (Afshinar et al., 2012). Хората с високи нива на страх от успех могат да изпитват силно чувство на отговорност и постоянен стрес, които да доведат до понижаване на готовността им да полагат усилия, до повишена разсеяност и до отказ от преследване на поставените цели (Gore et al., 2016).

Изследванията върху взаимовръзката между страха от успех и импостър феномена са оскъдни (Neureiter & Traut-Mattausch, 2016; Fried-Buchalter, 1997), а в България липсват данни за такива. Нойрайтър и Трот-Матауш (Neureiter & Traut-Mattausch, 2016) провеждат две независими онлайн изследвания – едното сред студенти ($N=212$), а второто сред служители в отдел продажби и сигурност ($N=110$) - и установяват, че страхът от провал предсказва феномена импостър и се асоциира с него положително. Фрид-Бутчалтер (Fried-Buchalter, 1997) изследва връзката между

феномена импостър, страха от успеха и страха от провал сред жени и мъже мениджъри. Резултатите показват, че жените мениджъри са докладвали за значително по-високи резултати от мъжете по страх от успех, но не е имало значителни полови разлики по страх от провал или феномена импостър.

7. Личностни черти и импостър феномен

Петфакторният модел (Five Factor Model) е най-широко разпространеният, изследван и общоприет модел на личността, който по достъпен и изчерпателен начин класифицира различните ѝ аспекти и обяснява взаимоотношенията между тях. Петте фактора са пет обширни личностни аспекта (дименсии), присъщи за всеки един човек. Те представляват континуум, който описва хората в зависимост от това към кой полюс се намират по близко. Петте личностни дименсии са невротизъм, екстраверсия, отвореност към нов опит, насоченост към другите и съзнателност. За целите на настоящото изследване ще разгледаме подробно само 3 от Големите пет – невротизъм, екстраверсия и съзнателност.

Невротизъм: Невротизмът е в основата на редица психични разстройства и по тази причина е добре известен сред клиничните психолози и психиатрите и е детайлно изследван от тях. Общата тенденция да се преживяват негативни афекти като страх, тъга, притеснение, гняв, вина, отвращение е същността на невротизма. Съдържанието на фактора Невротизъм обаче не се изчерпва с предразположеността към емоционален дистрес. Вероятно защото деструктивните емоции оказват влияние върху адаптацията, хората с високи стойности по скала Невротизъм са по-склонни да развият ирационални идеи, по-трудно контролират импулсите си и се справят по-зле от другите със стреса.

Екстраверсия: Екстраверсията се отнася до предпочитанията на човек към социални взаимодействия с другите, както и до неговата активност. Тя е най-лесно наблюдаемия и разпознаваем домейн, като наименованието му дори е станало неизменна част от нашата реч. Екстравертите са общителни, но общителността е само една от чертите, които се включват в домейна Екстраверсия. В допълнение към това лицата с високи резултати по него са добронамерени към другите, чувстват се добре сред големи групи от хора, обичат да посещават многолюдни събирания. Те са асертивни, дейни и активни, чувстват се изпълнени с енергия, харесват възбудата и стимулацията и като цяло са оптимисти.

Съзнателност: Съзнателността е измерение на личността, свързано с начина, по който хората изпълняват ангажиментите си и постигат целите си. Хората с високи резултати са отговорни и самодисциплинирани, също така амбициозни и трудолюбиви. Те са целенасочени, волеви и последователни. Високите резултати по домейна Съзнателност са свързани с постигането на високи резултати в училище и работа. Същевременно, хората с такива резултати могат да се опишат и с дразнеща придирчивост, натрапливост за чистота и работохолизъм.

Що се отнася до взаимовръзката между чертите от Петфакторния модел на личността и феномена импостър, най-голям интерес от страна на изследователите получава невротизмът със своите измерения. Кауман и Ферари (Cowman & Ferrari, 2002) изследват ролята на негативния афект сред „измамниците“ и установяват, че той е пряко свързан с „обезценения образ за себе си“ (devalued self-image), който хората с импостър феномен поддържат. Кланс и Имс (Clance & Imes, 1978) и Стайнбърг (Steinberg, 1987) съобщават, че много „измамници“ често споделят за симптоми на депресия. Тери (Terry, 1991) всъщност открива слаба връзка между феномена импостър и депресията сред колежани. Томпсън и колеги (Thompson et al., 1998) докладват, че при „измамниците“ се наблюдават повече негативни емоции, отколкото при хората без импостър феномен.

Според екипите на Бернард (Bernard et al., 2002) и Рос (Ross, 2001) „измамниците“ имат високи резултати по невротизъм и по-конкретно по фасетите депресия и тревожност.

Освен това, „измамниците“ имат ниски резултати по скала Съзнателност (Bernard et al., 2002; Ross et al., 2001; Rohrmann et al., 2016). „Измамниците“ могат да бъдат повлияни и неентузиазирани да работят върху целите си (Ross, 2001). Хората с по-високи показатели на феномена импостър могат да се чувстват по-нелепо и да изпитват трудности да се мотивират. Корелационният анализ на ниво фасет показва, че ниската самодисциплина и компетентност са отличителна характеристика на хората с импостър феномен (Bernard et al., 2002). Тези тенденции се потвърждават и в изследването на Чей и колеги (Chae et al., 1995) сред 645 корейски мъже и жени. Изследователите установяват, че измамниците докладват за много високи нива на невротизъм и ниска съзнателност, като обръщат внимание, че този модел на корелати е подобен на други конструкти, възпрепятстващи представянето, като страх от успех и страх от провал. Ето защо Чей и колеги (Chae et al., 1995) смятат, че феноменът импостър трябва да се тълкува повече като мотивационен стил, отколкото като отделен клиничен синдром.

Чей и колеги (Chae et al., 1995) откриват, че измамниците се определят и като интровертен тип съгласно MBTI (MBTI, Form G; Myers & McCaulley, 1985). Изследователите регистрират негативна корелационна връзка между феномена импостър и екстраверсията, както е представена в Петфакторния модел на личността, но тя е много слаба. Тези резултати се потвърждават и от изследването на Рос (Ross, 2001). В български контекст Евлогиева и Карабелъова (2018) откриват същите закономерности.

8. Връзка между перфекционизъм и феномена импостър

В речника на Американската психологична асоциация (American Psychological Association, 2007) перфекционизмът се дефинира като тенденцията човек да изисква от себе си или от другите изключително високо, дори безупречно представяне, надвишаващо изискванията на дадена ситуацията. Изследванията върху перфекционизма еволюират, стартирайки от позицията, че конструктът е унидименсионален (Burns, 1980), и достигайки до доказателства за неговата многоизмерна природа (Frost, Marten, Lahart, & Rosenblatt, 1990; Hewitt & Flett, 1991, 1993; Johnson & Slaney, 1996 и др.). Към момента определенията за него се съсредоточават върху комбинацията от преследване на високи стандарти и прекалена самокритичност към собственото представяне (Frost, Marten, Lahart & Rosenblate, 1990).

Три са най-широко разпространените мултидименсионални модели за перфекционизма (Frost, et al., 1990, Hewitt & Flett, 1990, Hill et al., 2004), като за целите на дисертационния труд ще разгледаме по-подробно модела, който Фрост и колеги (Frost et al., 1990) предлагат. Фрост и колеги (Frost, et al., 1990) смятат, че перфекционизмът има 6 измерения и на база това си схващане разработват инструмент за оценяването им. Въпросникът съдържа 35 айтема и дава информация за шест подскали:

- **загриженост за грешки** - отразява негативните реакции, които човек проявява спрямо допуснатите от него грешки, тенденцията да ги интерпретира като неуспехи и убеждението, че неуспехът неизбежно води до загуба на уважение от другите;
- **лични стандарти** - отразява склонността на човек да си поставя твърде високи стандарти за изпълнение и тенденцията да оценява себе си на база своето представяне;
- **родителски очаквания** - отразяват доколко човек възприема очакванията на родителите си като твърде високи;
- **родителска критика** – оценява доколко човек счита родителите си за твърде критични към него и постиженията му;
- **съмнения относно предприемане на действия** - отразява комбинацията от загриженост относно правилното изпълнение на задачите и склонността на човек да

изостава в работата, тъй като често прави дадено нещо по няколко пъти, с цел да го свърши добре;

- **организираност** – описва стремежа на човек да бъде организиран и подреден

Въпросникът дава информация и за общото ниво на перфекционизма, което обединява оценките от всички подскали с изключение на Организираност (Frost et al., 1990). Изследвания, проверяващи факторната структура на Въпросника на Фрост, предполагат, че шестте му скали могат да бъдат намалени до три, четири или пет (Сох, Enns, & Clara, 2002; Stober, 1998; Stumpf & Parker, 2000).

Връзката между перфекционизма и феномена импостър е изследвана малко с психометрични инструменти или посредством статистически издържани данни и процедури, въпреки че в литературата се срещат редица теоретични допускания, които предполагат тяхната взаимовръзка. Например, някои от характеристиките на феномена импостър съвпадат с някои от тези на перфекционизма (убеждението, че личното представяне не е достатъчно добро, поставянето на амбициозни цели, вниманието към детайла, страхът от провал, неизчерпаемо желание за постигане на по-големи резултати и т.н.) (Dadau, 2014). Това прави диференциацията между двата конструкта изключително трудна.

МакГрегър и колеги (McGregor et al., 2008) откриват, че хората с импостър феномен са склонни към това постоянно да оценяват представянето си и да се критикуват дори за най-малките грешки. Томпсън и колеги (както се цитира в Gibson-Beverly & Schwartz, 2008) установяват, че хората с импостър феномен са по-загрижени за грешките, по-малко доволни от своите резултати и показват по-висока тенденция да надценяват броя на грешките си и да оценяват по-ниско своето представяне.

Дадау (Dadau, 2014) изследва емпирично взаимовръзката между перфекционизма и импостър феномен сред извадка от 129 румънски студента посредством въпросниците на Кланс (Clance, 1985) и Хил (Hill et al., 2004). Резултатите от проучването показват значима положителна корелация на феномена импостър с перфекционизма, както и с три от измеренията му (притеснение за допускане на грешки, нужда от одобрение и „предъвкване“) и слаба - с възприетия родителски натиск. От друга страна, налице е слаба отрицателна корелация между феномена импостър и организираност. Тези резултати до голяма степен са подкрепени и от изследването на Казаей и Еслами (Khazaei & Eslami, 2011). За разлика от Дадау (Dadau, 2014), резултатите в тяхното проучване показват корелация между перфекционизма и всички измерения на феномена импостър.

Сатиен и Аниеш (Sathian & Aneesh, 2018) изследват взаимовръзката между двата конструкта, като разглеждат перфекционизма през призмата на мултидименсионалния модел на Фрост (Frost et al., 1990). Те регистрират статистически значима положителна корелация между феномена импостър и перфекционизма и отделните му измерения, с изключение на личните стандарти и организираността, която не е изследвана в това проучване. Феноменът импостър корелира положително с притесненията от допускане на грешки, очакванията на родителите, критичност от родителите и съмнения за предприемане на действия. Не се регистрират статистически значими полови различия при феномена импостър и перфекционизма.

9. Социална желателност и импостър феномен

Едуард (Edward, 1957) е основоположникът на концепцията за социалната желателност и я описва като склонността на човек да представя себе си по социално приемлив и желан начин. Социалната желателност и ефектите от нея са най-силно дискутирани в областта на маркетинг проучванията, социалните науки и изследванията в областта на човешките ресурси. В психологията за социална желателност се говори

предимно при оценяването на хора – на техните личностни характеристики, нагласи, убеждения и т.н. Социалната желателност се превръща в основен проблем, когато обхватът на изследването включва социално чувствителни въпроси като политика, религия и околна среда или лични проблеми като употреба на наркотици, тютюнопушене, склонност към контрапродуктивни прояви и др. Друг фактор, който влияе пряко на социалната желателност, е доколко значима е ситуацията на оценяване и резултатите от нея за оценявания. Пример за значима ситуация е интервюто за работа, възможност за повишение, прием в университет и др.

Въпреки че звучи правдоподобно хората с импостър феномен да са склонни да реагират социално желателно, голяма част от твърденията и допусканията по темата са имплицитно изведени. Малко са психометричните и експериментални изследвания, които да доказват взаимовръзката между двата конструкта.

Концепциите за феномена импостър на Кланс (Clance, 1985) и за възприетата измамливост (*perceived fraudulence*) на Колигиан и Стърнбърг (Kolligian & Sternberg, 1991) споделят подобни съчетания от фактори като измамни идеации, самокритика, натиск за постижения и негативни емоции. Въпреки това концепцията за възприета измамливост допълнително подчертава склонността към бдително и умишлено управление на впечатленията от страна на „измамниците“, които са загрижени за своята самооценка и социален образ (Kolligian & Sternberg, 1991).

Хората с импостър феномен се страхуват да не бъдат надценени от заобикалящата ги среда, тъй като това може да означава завишени очаквания към тях в бъдеще (Clance & Imes, 1978). Изследвания на Лиъри и колеги (Leary et al., 2000) пък показват, че поради своята цялостна отрицателна самооценка хората с импостър феномен обикновено се притесняват от възможни негативни оценки за себе си или представянето си. Редица други изследвания показват, че „измамниците“ са склонни да се представят в неблагоприятна светлина, ако вярват, че това ще има социална стойност за тях (Baumeister et al., 1979).

Лиъри и колеги (Leary et al., 2000) правят предположението, че публичното изтъкване от страна на „измамника“ на неговите недостатъци и липса на способности е едновременно стратегия и съществен аспект на феномена импостър. Изследването им показва, че импостър феноменът влияе на очакванията на „измамника“ за собственото му представяне и резултати от дадено оценяване. Влиянието на феномена е пряко зависимо от това дали крайният резултат ще бъде оповестяван на други или не. Изследователите молят участниците предварително да споделят какви резултати очакват да получат на даден тест, като на част от тях е казано, че отговорите им ще бъдат оповестявани, а на други – не. Хората с високи нива на феномена импостър са споделили по-ниски очаквания от тези с ниски нива на феномена, само когато резултатите им са ставали публични. Освен това, те омаловажават значението на резултатите си и изразяват съмнения относно валидността на теста. В случаите, когато прогнозите на участниците остават неоповестени, не са регистрирани разлики между оценките на хора с високи и хора с ниски нива на феномена импостър. Хората с високи показатели на феномена импостър очакват да имат представяне, подобно на представянето на хора с ниски нива на феномена импостър, като в допълнение, не омаловажават нито значението на теста, нито неговата валидност.

Ферари и Томпсън (Ferrari & Thompson, 2006) пък установяват, че резултатите от Въпросника за оценка на феномена импостър (Clance, 1985) корелират положително със стратегии за управление на впечатленията. В изследване сред 165 участника те изследват феномена импостър, самосаботиращо поведение и самопредставянето, като целят да изяснят дали феноменът импостър включва предимно стратегии за самопредставяне. Използвайки Въпросника за оценка на социалната желателност на Полъс (Paulhus, 1984),

изследователите установяват, че хората с импостър феномен не вярват, че са по-квалифицирани от това, което показват, но откриват, че има слаба тенденция „измамниците“ да правят опити да направят положително впечатление на другите. Ферари и Томпсън (Ferrari & Thompson, 2006, стр. 345) установяват, че поведението на хората с импостър феномен може да се разглежда като демонстриране на перфекционизъм и се базира на честите им размишления върху необходимостта да бъдат перфектни. Изследователите (Ferrari & Thompson, 2006) допускат, че страховете, присъщи за феномена импостър, са свързани по-скоро със стремежа към перфектно представяне, но не са непременно израз на притесненията относно представата, която „измамника“ има за себе си. За да се изяснят проблемите с перфекционистичните когниции и перфекционистичното себепредставяне у хората с импостър феномен, би било полезно да се разграничи ролята на очакванията от социума и очакванията на самия „измамник“.

ГЛАВА ВТОРА: Емпирично изследване на психологическите аспекти на феномена импостър

Моделът на настоящото изследване се обосновава на задълбочения обзор на научната психологическа литература и проведения анализ на емпиричните изследвания, посветени на феномена импостър. Той онагледява предполагаемите връзки между различни личностни аспекти и феномена импостър, погледнати през призмата на цикъла на протичане на феномена.

Феноменът импостър е сложен конструкт, който би могъл да се разглежда като резултат от динамичното взаимодействие между индивид и среда и може да бъде повлиян от редица фактори. В модела на настоящото изследване се взимат под внимание личностните аспекти (невротизъм, екстраверсия, съзнателност, перфекционизъм, страх от провал, страх от успех и социална желателност), които са видени като независими променливи, оказващи влияние върху зависимата променлива – импостър феномен. Например, невротизмът, екстраверсията и съзнателността се считат за стабилни във времето личностни характеристики, които влияят върху представянето и стратегиите за справяне с предизвикателства. Стремежът към перфекционизъм и склонността на човек да е твърде самокритичен са едни от основните причини за несъответствието между начина, по който той възприема и оценява себе си, и реалното му представяне. Убежденията и емоциите, породени от евентуалните последствия от провал или успех, детерминират избора на човек дали да се ангажира с дадена амбициозна цел или не. Те са пряко свързани и със склонността му да се представя в негативна или пък социално-желателна светлина.

Този модел поставя фокус и върху медиаторното влияние на страха от провал и страха от успех върху феномена импостър. Страхът от успех и страхът от провал се разглеждат като ключови фактори, опосредстващи поведението на човек при избора му на стратегия за справяне с предизвикателства. Цикълът на феномена импостър предполага два модела на поведение, които човек може да демонстрира - старателна подготовка или самосаботиращо поведение, като например отлагане. Първият модел на поведение се предполага, че се корени в страха от провал (Clance & Ims, 1978), а вторият – в страха от успех (Harvey & Katz, 1985, Sawman & Ferrari, 2002).

Теоретико-емпиричният модел, залегнат в основата на емпиричното изследване е илюстриран на Фигура 2. Той изобразява включените в изследването променливи и очакваните взаимозависимости между тях.



Фигура 2. Теоретична рамка за интерактивните ефекти на личностните характеристики, страха от провал, страха от успех, перфекционизма и социалната желателност и феномена импостър

1. Цел, хипотези и задачи

Целта на настоящото научно изследване е да определи наличието на връзка и степента на взаимодействие между феномена импостър и различни личностни характеристики.

На база на обзора на теоретичната част на дисертацията са изведени следните **седем изследователски хипотези**:

1. Предполагаме, че изследваните демографски признаци ще имат диференциращ ефект върху феномена импостър и по-конкретно:
 - при жените ще се наблюдават по-високи нива на феномена импостър, отколкото при мъжете;
 - при по-младите респонденти ще се наблюдават по-високи нива на феномена импостър, отколкото при по-възрастните изследвани лица;
 - респондентите с по-висока образователна степен ще имат по-високи показатели на феномена импостър, тъй като според теоретичния обзор феноменът импостър е присъщ на хора с високи постижения (като например по-висока образователна степен);
 - по същата логика, респондентите на ръководна позиция ще имат по-високи показатели по феномена импостър, в сравнение с тези на експертна позиция;
 - при изследваните лица, които учат, ще се наблюдават по-високи нива на феномена импостър, за разлика от респондентите, които не учат.
2. Допускаме, че ще се проявят значими положителни взаимовръзки между феномена импостър и аспектите на страха от провал и страха от успех.
3. Предполагаме, че ще се проявят значими взаимовръзки между феномена импостър и перфекционизма.
4. Очакваме, че ще се проявява положителна взаимовръзка между феномена импостър и невротизма, а отрицателна с екстраверсията и съзнателността.
5. Допускаме, че ще се проявят значими положителни взаимовръзки между феномена импостър и социална желателност.

6. Допускаме, че личностните черти по модела на „Големите пет“, перфекционизма и социалната желателност ще имат директен и индиректен, опосредстван от страха от провал и страха от успех, ефект върху феномена импостър.
7. Очакваме, че в български социокултурен контекст ще се потвърди факторната структура на използваните въпросници.

За постигане на изследователската цел и проверка на изследователските хипотези са поставени за решаване следните **задачи**:

- Да се проверят значимите ефекти на изследваните демографски признаци върху феномена импостър.
- Да се проверят взаимовръзките на феномена импостър със страха от провал, страха от успех, перфекционизма, социалната желателност и личностните черти невротизъм, екстраверсия и съзнателност.
- Да се проследят ефектите на изследваните личностни аспекти върху феномена импостър.
- Да се провери факторната структура и психометричните свойства на използваните въпросници и скали, които се прилагат за първи път в български социокултурен контекст.

2. Метод

За изследване на феномена импостър и взаимовръзките му с личностите аспекти, в съответствие с поставените цели, хипотези и задачи, е използван набор от въпросници. Той е имплементиран на онлайн платформа за период от десет месеца (от февруари 2019 г. до ноември 2019 г.). Онлайн версията на инструмента се състои от общо 16 страници. На първата страница е публикувана инструкция към изследваните лица, информираща ги за същността и целите на изследването. Преди да преминат към попълване на въпросника, от респондентите се изисква да дадат своето съгласие за обработване на предоставените от тях данни. За целта те предварително могат да се запознаят подробно с правилата за администриране и обработка на личните данни, спрямо които платформата работи.

Като цяло изследването се състои в администриране на въпросника посредством онлайн платформа и набиране на респонденти с различен социално-икономически статус, възраст и образователно ниво, които са дали съгласието си да участват. При попълването не е зададено времево ограничение. Не се упражнява и контрол върху условията и средата, при която респондентите попълват въпросника. За предотвратяването на многократно участие от едно и също изследвано лице е използвана функционалност на онлайн платформата, не позволяваща попълването на въпросника от едно и също устройство повече от веднъж.

2.1. Инструментарий

Методиката включва следните въпросници и скали.

- **Скала за оценка на феномена импостър (*Clance Impostor Phenomenon Scale*) (*Clance, 1985*).**

Въпросникът оценява дали човек страда от импостър феномен и ако да – до каква степен. Той е самооценъчен и съдържа 20 твърдения, описващи страх от оценяване, чувство за неадекватност и некомпетентност, страх от разкриване на некомпетентността. Всички твърдения са позитивно формулирани. Целта на изследването е да оцени до каква степен всяко едно от тях се отнася за него, използвайки 5-степенна Ликъртов тип скала, варираща от „1 – Изобщо не съм съгласен“ до „5 – Напълно съм съгласен“.

- **Въпросник за личностните характеристики – кратка версия (NEO FFI) (Costa & McCrae, 1985).**

NEO FFI е кратката версия на Ревизирия личностен въпросник (NEO PI-R). Въпросникът е базиран на модела „Големите пет“, като за целите на изследването са използвани само три от петте домейна – невротизъм ($\alpha=0,867$), екстраверсия ($\alpha=0,773$) и съзнателност ($\alpha=0,878$). Трите скали на NEO FFI съдържат 36 твърдения, които трябва да бъдат оценени посредством 5-степенна Ликъртова скала, варираща от „1 – Изобщо не съм съгласен“ до „5 – Напълно съм съгласен“. Въпросникът е адаптиран за България от Николай Николов и екипа на ОС България.

- **Въпросник за оценка на страха от провал (Performance Failure Appraisal Inventory) (Conroy, 2001).**

Въпросникът измерва нивото на страха от провал като цяло, както и на 5 негови измерения или негативни последствия. Инструментът се състои от 25 твърдения със скала за отговори Ликъртов тип от „1 – Изобщо не съм съгласен“ до „5 – Напълно съм съгласен“. Той измерва следните скали - страх от изпитване на неудобство и срам, страх от обезценяване, страх от несигурно бъдеще, страх да не разочароваш значимите други, страх да не изгубиш интереса на другите. Резултатите от петте скали се сумират и по този начин се извежда индексът за страха от провал като цяло.

- **Мултидименционална скала за оценка на перфекционизма на Фрост (Frost Multidimensional Perfectionism Scale, Frost, 1990).**

Въпросникът цели да оцени дали човек е склонен към перфекционизъм и до какво ниво. Инструментът се състои от 35 твърдения, формиращи шест подскали – притеснение за грешки, лични стандарти, очаквания от родителите, критикуване от родителите, съмнения за предприемане на действие, организираност. Първите 5 подскали формират общото ниво на перфекционизъм. Скалата за отговори е 5-степенна, Ликъртов тип, варираща от „1 – Изобщо не съм съгласен“ до „5 – Напълно съм съгласен“.

- **Скала за оценка на страха от успех (Fear of Success Scale, Zuckerman and Allison, 1976)**

Въпросникът цели да класифицира изследваните лица в 2 групи – с високи нива на страх от успех и с ниски нива на страх от успех. Инструментът се състои от 27 твърдения, които описват 1) ползите от успеха, 2) цената на успеха и 3) отношението на човек към успеха в сравнение с други алтернативи. Целта на изследваните лица е да определи до каква степен всяко твърдение се отнася за самите тях, използвайки Ликъртов тип скала за отговори, варираща от „1 – Изобщо не съм съгласен“ до „5 – Напълно съм съгласен“.

- **Личностен въпросник на Х. Айзенк – скала Лъжа (Eysenck Personality Questionnaire – EPQ, Eysenck & Eysenck, 1975)**

Въпросникът се базира на мултидименционалната теория за личността на Айзенк и оценява скалите екстраверсия, психотизъм, невротизъм и социална желателност (лъжа). За целите на настоящото изследване е използвана само последната скала ($\alpha=0,686$). Тя цели да оцени склонността на човек да представя себе си в положителна, социално-желателна светлина. Скалата се състои от 19 въпроса, а изследваните лица трябва да отговорят на тях с „да“ или „не“. Българската адаптация е направена от Паспаланов и Щетински (Паспаланов & Щетински, 1984).

- **Социодемографски данни**

Събрана е социодемографска информация за респондентите. Изследваните лица са помолени да отговорят на въпроси, свързани с техния пол, възраст и образование. Освен това, участниците са запитвани с какво се занимават в настоящия момент. Възможни отговори са: „учащ/а“, „работещ/а“, „учащ/а и работещ/а“ и „нито уча, нито работя“. Включен е въпрос, касаещ позицията, която заемат работещите респонденти. Те могат да избират между 3 алтернативи – „служител“, „среден мениджмънт (ръководител на

екип)“ и „висш мениджмънт (управител)“. Информация за лично име, название на училище или месторабота не е събирана с цел защита на анонимността на участниците.

2.2. Респонденти

Извадката от респонденти се състои от 609 човека – 404 жени и 205 мъже на възраст между 16 и 73 години ($X=27,08$; $SD=11,53$). За целите на анализите извадката е разделена на две възрастови групи: 1) лица до 21 години включително (51,2%) и 2) лица над 21 години (48,8%). По отношение на нивото на образование респондентите със средно (47,5%) и висше (52,5%) образование са приблизително еднакъв брой. Що се отнася до заетостта, преобладават изследваните лица, които учат (59,4%), в сравнение с неучащите (40,6%). Що се отнася до позицията, която заемат работещите от респондентите (60,1%, $n=366$), 265 (72,4%) са служители, а 101 (27,6%) - мениджъри.

2.3. Използвани статистически анализи

За обработката на данните от качествено изследване събраните отговори са подложени на съдържателен анализ и категоризация. Въз основа на групирането е съставен количествен изследователски инструмент с цел събиране на информация и проверка на по-горе изложените хипотези. Използвана е програмата IBM SPSS (версия 20). Проведени са по-конкретно следните статистически анализи: *факторни анализи, тест за надеждност, дескриптивни статистики, корелационни анализи, T-тест, регресионни анализи и медиаторни анализи.*

3. Анализ и интерпретация на получените резултати

3.1. Структурна организация и психометрични свойства на използваните инструменти

Направена е проверка на структурната организация и психометричните свойства на използваните инструменти, които не са стандартизирани до този момент за българската социокултурна среда. Всяка една от скалите е подложена на прав и обратен превод. След обстойна дискусия във фокусна група е взето решение за крайния вариант на айтемите.

Зададените за оригиналните инструменти психометрични свойства се потвърждават само за една от скалите - *Въпросник за оценка на страха от провал* ($\alpha=0,915$).

При *Мултидименсионалната скала за оценка на перфекционизма на Фрост (Frost, 1990)* се установяват някои различия в структурната организация в сравнение с оригинала. Зададените от авторите 6 фактора („притеснение за грешки, лични стандарти, очаквания от родителите, критикуване от родителите, съмнения за предприемане на действие и организираност) се потвърждават частично. Изключение правят факторите „Родителски очаквания“ и „Критика от родителите“, които в настоящото изследване се обединяват в един общ фактор. Тези резултати не са изненадващи и потвърждават данни от предишни изследвания (Stöber, 2000). Стъбер (Stöber, 2000) предлага 4-факторно структурно решение на въпросника, при което обединяването на скалите Родителски очаквания и Родителска критичност води до по-висока конструкторна валидност на въпросника.

Интересни са резултатите от проведения факторен анализ на българската версия на *Въпросника за оценка на феномена импостър*. Създателят ѝ (Clance, 1985) препоръчва инструментът да не се разделя на отделни подскали, а да дава обобщен резултат за нивото на феномена импостър. Проведеният факторен анализ идентифицира една много добра вътрешна консистентност на съвкупността от айтеми, изграждащи инструмента ($\alpha=0,863$). Тя се подобрява единствено при изключването на две от

твърденията (айтем 1 и 2, $\alpha=0,88$). Тъй като еднофакторното структурно решение обяснява само 30% от вариацията и на база откритията от предишни изследвания (Kertay et al, 1991), е проведен факторен анализ с предварително зададен брой фактори. От него са изключени айтеми 1 и 2, в следствие на което се извеждат скалите Обезценяване на успеха, Късмет и Съмнение в себе си. Те съвпадат с теоретичната рамка за компонентите, включващи се във феномена импостър. Трите фактора обясняват 42,55% от вариацията на всички 18 айтема. В рамките на настоящото изследване са взети предвид и двете факторни решения – импостър феноменът е разгледан като един общ индекс с три подскали.

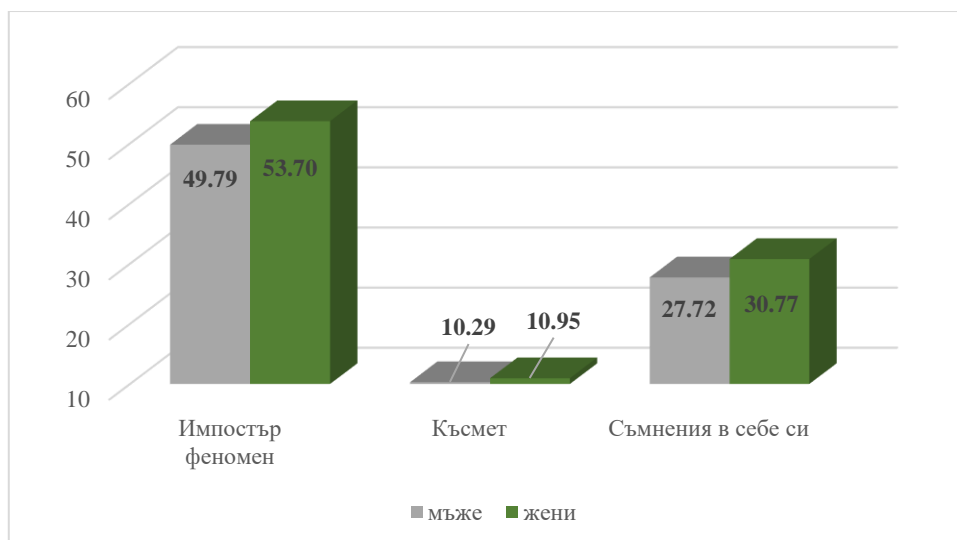
По отношение на *Въпросника за оценка на страха от успех* (Zuckerman & Allison, 1976) също се установява различна структурна организация в сравнение с оригинала. Изведени са 5 фактора: фактор 1 ($\alpha=0,704$) описва негативните последствия от успеха, фактор 2 ($\alpha=0,618$) – описва успеха и победата като приоритет, фактор 3 ($\alpha=0,447$) - представят високата цена на успеха или успеха като начин за доказване на себе си, фактор 4 ($\alpha=0,506$) - неспособността на човек да интегрира успеха, а фактор 5 ($\alpha=0,486$) - позитивите от успешното представяне и постижения. Те обясняват 52,36% от общата вариация. Поради незадоволителната вътрешна консистентност на по-голямата част от скалите, както и предвид препоръките на авторите страхът от успех да се разглежда като една скала, за целите на настоящото изследване е използвано еднофакторно структурно решение ($\alpha=0,602$) за Въпросника за оценка на страха от успех.

3.2. Значими различия във феномена импостър, страха от провал, страха от успех и перфекционизма в зависимост от изследваните демографски признаци

• Импостър феномен

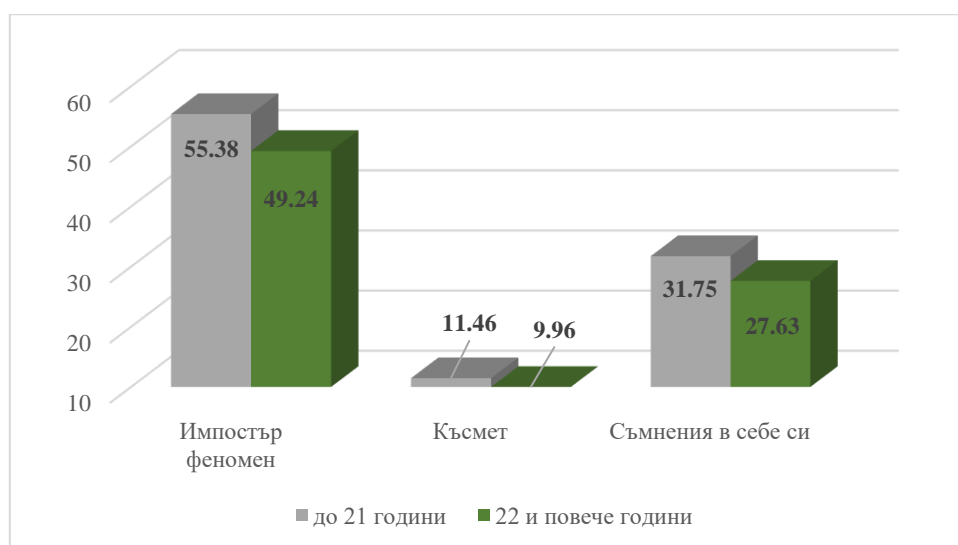
Установяват се статистически значими различия според пола на респондентите за феномена импостър ($t_{(607)}=-3,368$; $p<0,01$), както и за две от измеренията му – Късмет ($t_{(607)}=-2,260$; $p<0,05$) и Съмнения в себе си ($t_{(607)}=-3,980$; $p<0,01$). Установява се тенденцията жените да са с по-високи резултати по феномена импостър, за разлика от мъжете. Те са по-склонни да обясняват постиженията си с външни фактори, както и да поставят под съмнение своите способности и компетентност. Резултатите са представени графично на Фигура 3.

Резултатите от проведения Т-тест потвърждават изследователското допускане, че в български социокултурен контекст полът е диференциращ фактор за феномена импостър, с по-високи стойности при жените. Тези резултати са консистентни с откритията от предишни изследвания (Cusack et al., 2013; Jöstl et al., 2012; King & Cooley, 1995; Kumar & Jagacinski, 2006; Legassie et al., 2008; Li et al., 2014; Patzak et al., 2017). Интересно би било да се изследва допълнително диференциращият ефект на пола върху двете подскали на феномена импостър. Скопността на жените да се съмняват повече в себе си, в сравнение с мъжете, може да бъде обяснена с тенденцията жените да проявяват по-голяма самокритичност към себе си и собственото си представяне (Vanea et al, 2012; Hurrelmann, 2014). От друга страна, жените са по-склонни да обясняват своите неуспехи с липса на способности, а успехите – с късмет, докато при мъжете се наблюдава точно обратната тенденция (Xia, 2018).



Фигура 3. Различия по отношение на феномена импостър и неговите измерения според пола

Възрастта също е диференциращ фактор за феномена импостър ($t_{(607)}=5,687$; $p<0,01$) и измеренията му Късмет ($t_{(607)}=5,583$; $p<0,01$) и Съмнения в себе си ($t_{(607)}=5,756$; $p<0,01$). По-високи са стойностите на феномена импостър сред респондентите на възраст 16-21 години, за разлика от тези на 22 и повече години. По-младите респонденти имат по-високи резултати и по скалите Късмет и Съмнения в себе си, в сравнение с по-възрастните. Резултатите са представени визуално на Фигура 4.



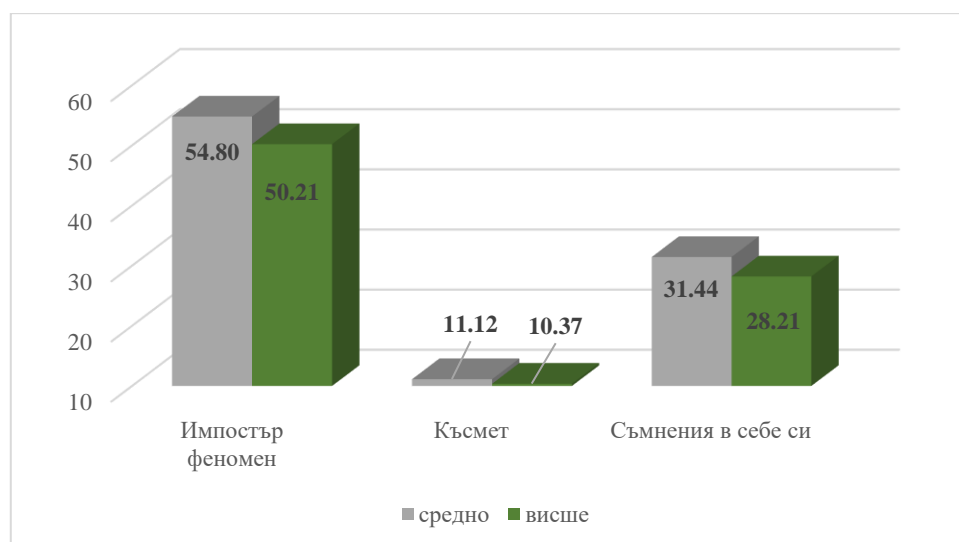
Фигура 4. Различия по отношение на феномена импостър и неговите измерения според възрастта

Хипотезата, че при по-младите респонденти ще се наблюдават по-високи нива на феномена импостър, в сравнение с по-възрастните, също се потвърждава в български социокултурен контекст. Резултатите са консистентни с някои от предишните открития (Thompson et al., 1998; Brauer & Proyer, 2017) по темата. Струва си да обърнем внимание на факта, че групата на по-младите респонденти обхваща много тесен възрастов диапазон (16-21 години), докато другата възрастова група включва хора на възраст от 22 до 66 години. Възрастта между 16 и 21 години е период, в който хората завършват училище, предстои им кандидатстване за университет или постъпват в такъв. С други

думи, това е период, изпълнен с много предизвикателства и новости. Взимайки предвид идеята за цикъла на феномена импостър, който стартира, когато човек се сблъска с нова и предизвикателна задача (Clance & Imes, 1978), можем да допуснем, че в периода 16-21 години е съвсем очаквано респондентите да преживяват по-високи нива на феномена импостър. Това налага включването на по-балансиран като брой и възрастов диапазон групи в бъдещи изследвания на феномена.

Вариациите в измеренията Съмнение в себе си и Късмет според възрастта звучат логично. С натрупване на житейски опит, самооценката се повишава (Orth & Trzesniewski, 2010), съответно хората на по-ранна възраст са склонни да се подценяват и съмняват в себе си повече, отколкото тези, които са по-възрастни. Освен това, по-младите са склонни да обясняват случващото им се с външни фактори, докато с възрастта хората обикновено придобиват вътрешен локус на контрол (Staats, 1974).

Образоването също диференцира значимо импостър феномена ($t_{(607)}=4,199$; $p<0,01$) и скалите Късмет ($t_{(607)}=2,760$; $p<0,01$) и Съмнения в себе си ($t_{(607)}=4,474$; $p<0,01$). По-високи стойности на феномена импостър се регистрират при респондентите със средно образование, за разлика от тези с висше. Хората със средно образование са по-склонни да отдават постиженията си на късмет или случайност, както и да се съмняват повече в способностите си, в сравнение с висшистите. Фигура 5 представя резултатите графично.



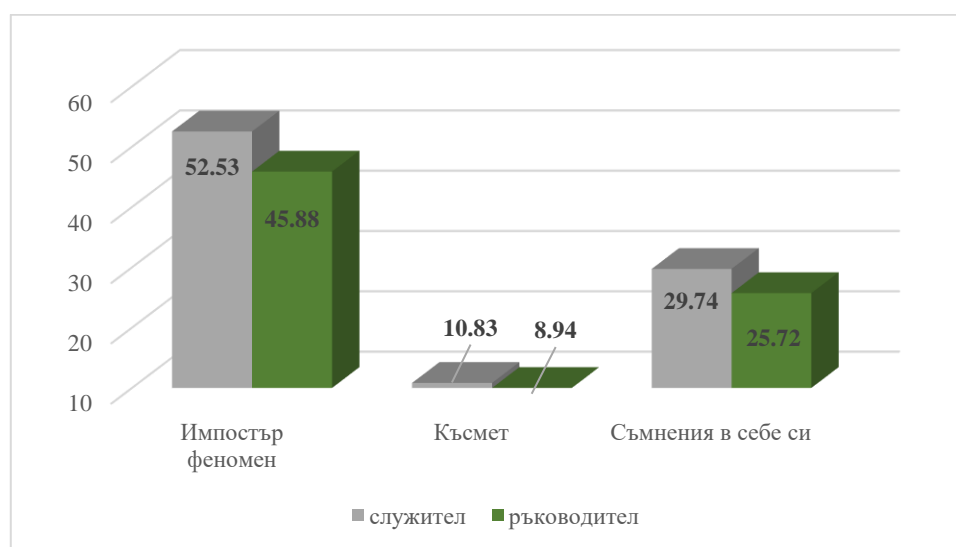
Фигура 5. Различия по отношение на феномена импостър и неговите измерения според образованието

Хипотезата, че по-високият образователен ценз се свързва с по-високи нива на феномена импостър, в българския социо-културен контекст не се потвърждава, а напротив. По-високата придобита образователна степен предполага по-висока квалификация и способности, а оттам и по-сложни, предизвикателни и комплексни задачи. Те от своя страна, според теоретичния обзор по темата, са предпоставка за по-високи нива на феномена импостър. Противно на тези очаквания, обаче, резултатите от настоящото изследване показват, че респондентите със средно образование споделят за по-високи нива на феномена импостър, в сравнение с хората с висше. Към момента не са открити резултати от изследвания, които да разглеждат различията в нивата на импостър феномена според различния образователен ценз. Възможно обяснение за получените резултати можем да търсим в това, че по-високият образователен ценз води

до по-висока увереност в собствената компетентност (Hallsten, Rudman, Gustavsson, 2012) и по-широк арсенал от ресурси и умения за справяне с предизвикателни ситуации.

Наблюдават се статистически значими различия за феномена импостър ($t_{(364)}=4,045$; $p<0,01$), скалите Късмет ($t_{(364)}=5,018$; $p<0,01$) и Съмнения в себе си ($t_{(364)}=3,932$; $p<0,01$) и според заеманата позиция в работа. Интересно е, че по-високи стойности на феномена импостър се регистрират при респондентите на експертни изпълнителски позиции, за разлика от тези на ръководни. Служителите също са по-склони да обясняват успехите си с външни фактори и да се съмняват в способностите си. Не се регистрират статистически значими разлики според заеманата позиция за скала Омаловажаване на успеха. Фигура 6 представя резултатите графично.

Подобно на нивото на образование, допуснахме, че колкото по-високо в йерархията се намира човек, толкова по-големи са предизвикателствата пред него, а оттам и нивата на феномена импостър са по-високи. Високата позиция е еквивалент на успех, но е и възможност за разкриване на некомпетентността или липсата на качества. Хипотеза, че хората на по-висока позиция са с по-високи нива на импостър феномена, не се потвърждава в български социокултурен контекст. Към момента не са открити предишни изследвания, фокусирани върху диференциращия фактор на заеманата позиция в работата. Резултатите от настоящото изследване ни карат да допуснем, че феноменът импостър е присъщ не само на хора с постижения, обективно оценени като високи, а е по-скоро ситуативен конструкт, по-силно свързан със субективното възприятие на човек за постижение.

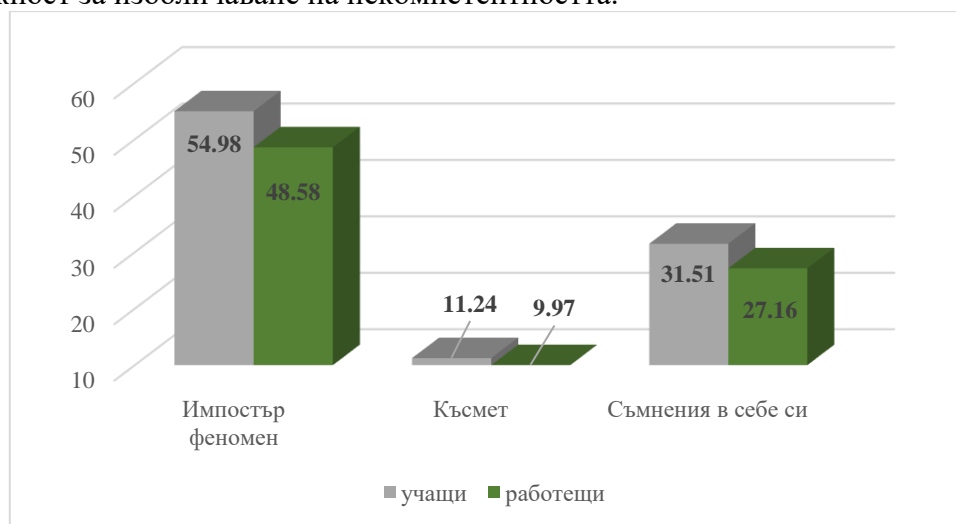


Фигура 6. Различия по отношение на феномена импостър и неговите измерения според позицията, която респондентите заемат в работата

Установява се, че статуса на респондентите на учащ/неучащ е диференциращ фактор за феномена импостър ($t_{(607)}=5,600$; $p<0,01$) и измерената му Късмет ($t_{(607)}=4,617$; $p<0,01$) и Съмнения в себе си ($t_{(607)}=5,983$; $p<0,01$). По-високи са нивата на импостър феномена сред учащите, за разлика от неучащите. Същата тенденция се установява и по отношение на скалите Късмет и Съмнения в себе си – учащите изпитват повече трудности да интернализират успеха, както и са по-склонни да се съмняват в своята компетентност и способности, за разлика от неучащите. Резултатите са представени на фигура 7.

Академичният свят се разглежда като инкубатор за феномена импостър (Diane Zorn, 2005; Kets de Vries, 2005; McGregor, 2008). Счита се, че култът към интелекта,

конкуренцията и изолиращата среда на училището/университета допринасят за появата и поддържането на феномена импостър сред учащи и хора, работещи в академичните среди. Оскъден брой са научните изследванията, които сравняват феномена импостър сред хора от академичните среди и образователната система и такива извън тях (Brauer & Proyer, 2017). Настоящото изследване разглежда този проблем, като потвърждава хипотезата, че хората, които учат (в училище или университет) изпитват по-високи нива на феномена импостър от тези, които не учат. Възможно обяснение можем да потърсим във факта, че училището и университета са среда, където знанията и способностите на учащите ежедневно биват оценявани. Там всяка изпитна ситуация може да се разглежда като възможност за изобличаване на некомпетентността.

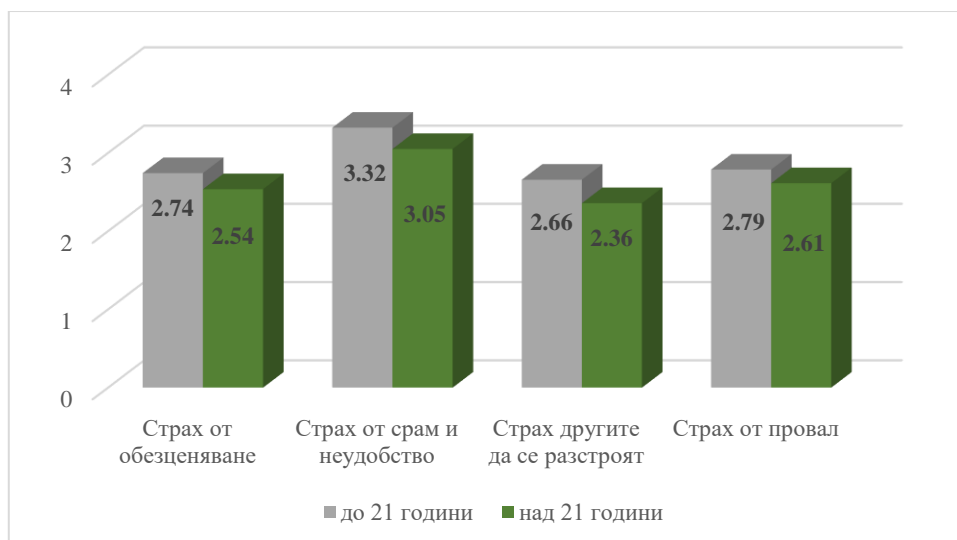


Фигура 7. Различия по отношение на феномена импостър и неговите измерения според занимаието (учат или не)

• *Страх от провал*

Полът е диференциращ фактор за две от измеренията на страха от провал. Наблюдават се статистически значими различия по отношение на Страх от обезценяване ($t_{(607)} = -3.956$; $p < 0,01$) и Страх от преживяване на срам и неудобство ($t_{(607)} = -4.090$; $p < 0,01$). Установява се, че жените са по-склонни да изпитват страх от обезценяване от мъжете. Забелязва се същата тенденция и при страха от преживяване на срам и неудобство.

Възрастта се оказва, че диференцира значимо страха от провал като цяло ($t_{(607)} = 3,366$; $p < 0,01$), както и някои от неговите измерения – страх от обезценяване ($t_{(607)} = 2,831$; $p < 0,01$), страх от преживяване на срам и неудобство ($t_{(607)} = 3,905$; $p < 0,01$) и страх да разочароваш другите ($t_{(607)} = -4,008$; $p < 0,01$). Различията са представени на Фигура 8. Установява се тенденцията хората на възраст до 21 години да имат по-високи резултати и по четирите скали, за разлика от хората на възраст на 22 и повече години.



Фигура 8. Различия по отношение на страха от провал като цяло, страха от обезценяване и страха от преживяване на срам и неудобство според възрастта

Статусът на респондентите на учаци/неуачи също е диференциращ фактор за страха от провал ($t_{(607)}=5,427$; $p<0,01$), страха от обезценяване ($t_{(607)}=2,994$; $p<0,01$), страха от преживяване на срам и неудобство ($t_{(607)}=4,467$; $p<0,01$), както и страха да разочароваш значимите други ($t_{(607)}=4,223$; $p<0,01$). Забелязва се тенденцията учачите да имат по-високи резултати по всички скали, в сравнение с неуачите.

Установяват се статистически значими разлики за страха от провал ($t_{(607)}=3,384$; $p<0,01$), страха от преживяване на срам и неудобство ($t_{(607)}=3,544$; $p<0,01$), както и страха значимите други да се разочароват ($t_{(607)}=4,298$; $p<0,01$) според нивото на образование. По-високи резултати по всички скали имат хората със средно образование, за разлика от висшите.

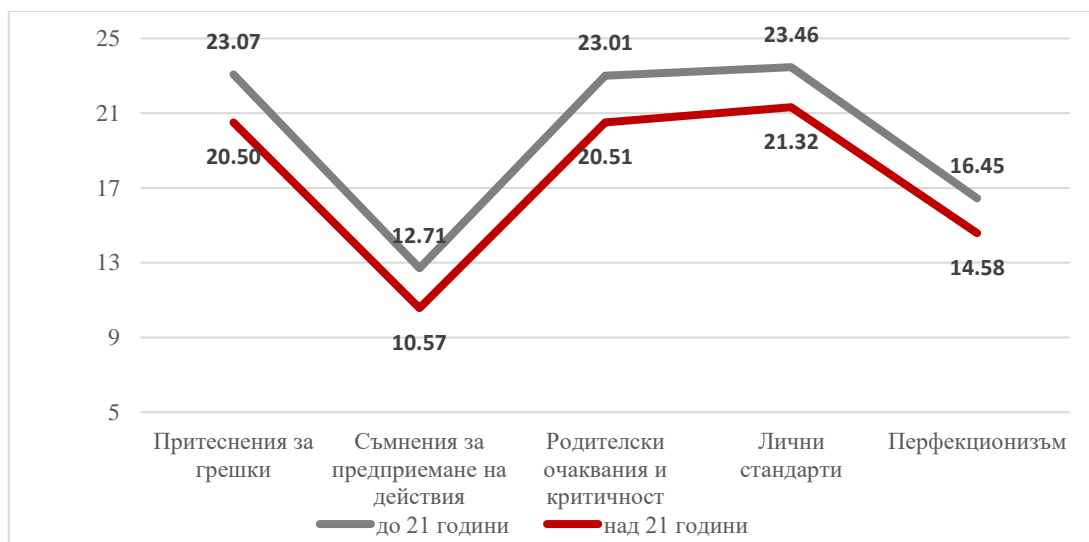
Позицията не се установява да е диференциращ фактор за нито едно от измеренията на страха от провал.

• *Страх от успех*

Не се установяват статистически значими различия за страха от успех според пола, възрастта и статуса на учач/неуач. Образованието е диференциращ фактор за страха от успех ($t_{(607)}=2,650$; $p<0,01$). По-високи са нивата на страх от успех сред хората със средно образование ($X=81,827$, $SD=10,308$), за разлика от тези с висше ($X=79,671$, $SD=0,9757$). Заеманата позиция също диференцира значимо страха от успех ($t_{(364)}=2,805$; $p<0,01$). Респондентите на изпълнителски позиции са по-склонни да се притесняват за последствията от постигането на успех ($X=80,747$, $SD=9,653$), в сравнение с тези на ръководна позиция ($X=77,574$, $SD=9,724$).

• *Перфекционизъм*

Установява се, че полът и заеманата позиция не диференцират значимо перфекционизма и неговите измерения. Резултатите от приложения т-тест показват, че са налице статистически значими различия според възрастта за перфекционизма ($t_{(607)}=6,700$; $p<0,01$) и всички негови измерения, с изключение на организираността – притеснение за допускане на грешки ($t_{(607)}=4,222$; $p<0,01$), съмнения за предприемане на действия ($t_{(607)}=7,189$; $p<0,01$), родителски очаквания и критичност ($t_{(607)}=3,596$; $p<0,01$) и лични стандарти ($t_{(607)}=5,707$; $p<0,01$). Разликите са представени графично на Фигура 9.



Фигура 9. Различия по отношение на перфекционизма и неговите измерения според възрастта

Степента на образованието също диференцира значимо перфекционизма ($t_{(607)}=4,306$; $p<0,01$) и неговите измерения притеснения за допускане на грешки ($t_{(607)}=3,219$; $p<0,01$), съмнения за предприемане на действия ($t_{(607)}=5,654$; $p<0,01$), родителски очаквания и критика ($t_{(607)}=2,501$; $p<0,01$), лични стандарти ($t_{(607)}=2,185$; $p<0,05$) и организираност ($t_{(607)}=-1,997$; $p<0,05$). По-високи са резултатите по всички скали, с изключение на скала Организираност, сред респондентите със средно образование, за разлика от тези с висше. Висшистите са по-организирани и подредени, за разлика от хората със средно образование.

Статусът на респондентите на учащи/неучащи се оказва диференциращ фактор за перфекционизма ($t_{(607)}=7,386$; $p<0,01$) и всички негови измерения - притесненията за допускане на грешки ($t_{(607)}=4,610$; $p<0,01$), съмненията за предприемане на действия ($t_{(607)}=7,252$; $p<0,01$), родителските очаквания ($t_{(607)}=4,494$; $p<0,01$), родителската критика ($t_{(607)}=3,555$; $p<0,01$) и личните стандарти ($t_{(607)}=6,484$; $p<0,01$). Учащите показват тенденцията да имат по-високи резултати от неучащите по всички скали.

3.3. Взаимовръзки между изследваните феномени

Централно допускане на настоящия научен труд засяга корелативната връзка между феномена импостър и изследваните личностни аспекти. За проверката му е приложена серия от корелационни анализи, резултатите от които очертават следната картина:

- *Импостър феномен, страх от успех и страх от провал*

Импостър феноменът и измеренията му взаимодействат положително със страха от успех и страха от провал, както и с всички негови измерения. Резултатите от проведените корелационни анализи са представени в Таблица 1. Установява се значителна корелационна връзка на феномена импостър със страха от провал, страх от срам и неудобство, страх от обезценяване и умерена със страха от успех, страх другите да изгубят интерес, страх другите да се разочароват и страх от несигурно бъдеще. Скала Съмнение в себе си корелира умерено със страха от успех, страх от провал, страх от обезценяване и страх от срам и неудобство и слабо със страха другите да изгубят интерес, страх другите да се разочароват и страх от несигурно бъдеще. Установява се статистически значима умерена корелационна връзка между измерението на феномена импостър Късмет и страх от провал, страх от обезценяване, страх от срам и неудобство,

страх другите да се разочароват и страх от несигурно бъдеще и слаба със страх от успех и страх другите да изгубят интерес. Скала Обезценяване на успеха има значителна взаимовръзка със страх от провал, страх от обезценяване и страх от срам и неудобство, както и умерена със страх другите да изгубят интерес, страх другите да се разочароват и страх от несигурно бъдеще.

В настоящото изследване предполагаме положителна корелационна връзка между феномена импостър и страха от провал и измеренията му в българския социокултурен контекст. Резултатите от проведения корелационен анализ потвърждават този хипотеза. Този резултат е консистентен с предишни изследвания по темата (Nelson et al., 2019; Neureiter and Traut-Mattausch, 2016; Ross et al., 2001; Fried-Buchalter, 1997). „Измамниците“ са по-неуверени и се притесняват повече, че не могат да се справят с дадена задача и ще разочароват околните. Индивидът с по-високи нива на импостър феномена изпитва по-силен страх, че неуспехът може да доведе до разкриване на некомпетентността му и че другите ще го разпознаят като мошеник (Hoang 2013).

Таблица 1. *Взаимовръзка на феномена импостър и неговите измерения със страх от провал и страх от успех*

	Импостър феномен	Съмнение в себе си	Късмет	Обезценяване на успеха
<i>Страх успех</i>	0,323**	0,342**	0,294**	0,248**
<i>Страх от провал</i>	0,645**	0,360**	0,432**	0,648**
<i>Страх от обезценяване</i>	0,624**	0,320**	0,431**	0,631**
<i>Страх от срам и неудобство</i>	0,623**	0,330**	0,337**	0,659**
<i>Страх другите да изгубят интерес</i>	0,349**	0,263**	0,250**	0,324**
<i>Страх другите да се разочароват</i>	0,413**	0,206**	0,315**	0,410**
<i>Страх от несигурно бъдеще</i>	0,493**	0,279**	0,339**	0,492**

**p<0,01; *p<0,05

Интересен е фактът, че според данните от настоящото изследване, феноменът импостър корелира най-силно с последствията на страха от провал, свързани с преживяването на срам и неудобство и обезценяване на себе си, и по-слабо с аспекти, които са свързани с очакванията и мнението на другите (страх да разочароваш значимите други и страх другите са загубят интерес). „Измамниците“ се страхуват по-силно от това, че ще преживеят негативни емоции като срам, в сравнение с хората с по-ниски нива на импостър феномена. Харви (Harvey, 1985) смята, че склонността на хората с по-високи нива на феномена импостър да се фокусират повече върху своите дефицити и възможността за провал, в сравнение с хората с по-ниски нива, засилва и очакванията им да преживеят повече негативни емоции като срам и неудобство. Освен това, резултатите подкрепят допускането на Кланс и Имс (Clance & Imes, 1978), че хората с високи резултати по феномена импостър се притесняват, че провалът ще бъде потвърждение за тяхната некомпетентност и липса на талант.

„Измамниците“ се притесняват повече за това как провалът им ще повлияе на отношенията им с другите, в сравнение с хората с ниски показатели по феномена импостър. Хората с по-високи нива на импостър феномен показват по-силна тенденцията да вярват, че техният собствен провал ще доведе до разочарование и негативни емоции за другите. Нещо повече, „измамниците“ са по-склонни да вярват, че провалът ще накара другите да ги смятат за по-малко стойности, да ги изоставят или да им помагат по-малко. Тези резултати подкрепят допускането на Кланс и Имс (Clance & Imes, 1978) и Харви и Катц (Harvey & Katz, 1985), че за измамниците провалът е повод да бъдат отхвърлени.

В допълнение, резултатите от настоящото изследване потвърждават и хипотезата, че между импостър феномена и страха от успех се наблюдава статистически значима положителна връзка. Те подкрепят откритията от предишни изследвания (Neureiter & Traut-Mattausch, 2016; Fried-Buchalter, 1997) и кореспондират със стратегията на избягване, отхвърляне или отлагане, която „измамниците“ използват, когато са изправени пред предизвикателен и амбициозен проект (Cowman & Ferrari, 2002). Хората с високи нива на импостър феномен са склонни да демонстрират самосаботиращо поведение, защото са притесняват за негативните последици от успеха (Harvey & Katz, 1985).

• *Импостър феномени, перфекционизъм и социална желателност*

Установява се статистически значима положителна корелация между феномена импостър и перфекционизма и всички негови измерения, с изключение на Организираността. Същата тенденция се наблюдава и по отношение на измеренията на феномена импостър. Скалата Организираност взаимодейства слабо и негативно с феномена импостър и единствено с измерението му Обезценяване на успеха. Резултатите от корелационния анализ са представени в Таблица 2.

Установява се значима корелация между импостър феномена и перфекционизма, притесненията за грешки и съмненията за предприемане на действия, умерена с родителските очаквания и критичност. Съмненията в себе си взаимодействат умерено с перфекционизма и съмненията за предприемане на действие и слабо с притесненията за допускане на грешки, личните стандарти и родителските очаквания и критичност. Установяват се умерени корелационни връзки на скала Късмет с перфекционизма, притесненията за грешки и съмненията за предприемане на действия, както и слаба с личните стандарти и родителските очаквания и критичност. Склонността за обезценяване на успеха корелира значимо с перфекционизма, притесненията за допускане на грешки и съмненията за предприемане на действия, както и слабо с родителските очаквания и личните стандарти.

Таблица 2. Взаимовръзка на феномена импостър и неговите измерения с перфекционизма и социалната желателност

	Импостър феномен	Съмнение в себе си	Късмет	Обезценяване на успеха
<i>Перфекционизъм</i>	0,563**	0,321**	0,387**	0,560**
<i>Притеснения за грешки</i>	0,518**	0,280**	0,325**	0,531**
<i>Съмнения за действия</i>	0,661**	0,378**	0,484**	0,647**
<i>Родителски очаквания и критичност</i>	0,308**	0,184**	0,261**	0,287**
<i>Лични стандарти</i>	0,231**	0,141**	0,101*	0,248**
<i>Организираност</i>	-0,117**	-0,069	-0,048	-0,127**
<i>Социална желателност</i>	-0,051	0,053	0,007	-0,091*

**p<0,01; *p<0,05

Резултатите от проведения корелационен анализ потвърждават хипотезата, че има положителна корелационна връзка между феномена импостър и перфекционизма. В допълнение, феноменът импостър се асоциира положително с всички измерения на перфекционизма, с изключение на Организираността. “Измамниците“ са по-склонни да се притесняват дали правят нещата по най-добрия начин (Dadau, 2014; Khazaei & Eslami, 2011) и инвестират доста време в изпипване на всеки детайл (Harvey & Katz, 1985). Те обикновено генерализират свои пропуски и грешки като провал и се тревожат повече да не допуснат такива, тъй като те ще са доказателство за тяхната некомпетентност (Clance, 1985). Хората с високи нива на феномена импостър обикновено си поставят по-високи и предизвикателни цели и се стремят да бъдат високо компетентни в нещата, които правят. По подобен начин Кетц де Врис (Kets de Vries, 2005) допуска, че в опит да компенсират

своите предполагаеми дефицити и пропуски, „измамниците“ си поставят изключително високи цели. „Измамниците“ е по-вероятно да споделят за високи очаквания и критичност от страна на родителите си. Тези резултати кореспондират с допусканията на Кромуел и колеги (Cromwell et al., 1990), според които чувството за измамливост се свързва с очакванията от родителите в най-ранна детска възраст, както и с това на Харви и Катц (Harvey & Katz, 1985), според които критичността и неодобрението от страна на родителите се асоциират с феномена.

Хипотезата, че ще се наблюдава статистически значима корелационна връзка между феномена импостър и социалната желателност се потвърждава частично. Социалната желателност корелира значимо единствено с измерението Обезценяване на успеха. Резултатите не потвърждават откритията по темата от предишни изследвания. Въпреки че изследователите до момента нямат единодушно мнение по темата, те откриват статистически значима корелация между двата конструкта, която варира в различните проучвания. Според Ферари и Томпсън (Ferrari & Thompson, 2006) импостър феноменът корелира положително със социалната желателност, според Баумайстер (Baumeister, 1979) двата феномена се асоциират негативно. Лиъри и колеги (Leary et al., 2000) откриват, че „измамниците“ са склонни да описват себе си негативно, само когато потенциално ще бъдат оценявани от други.

• *Импостър феномен, невротизъм, екстраверсия, съзнателност*

Проведените статистически анализи показват, че невротизмът корелира значимо с феномена импостър и обезценяването на успеха, умерено със скала Късмет и слабо със съмненията в себе си. Екстраверсията и съзнателността имат негативни статистически значими корелационни връзки с импостър феномен и всичките му измерения. Екстраверсията корелира умерено с феномена импостър и съмненията в себе си и слабо със скалите Късмет и Обезценяване на успеха. Съзнателността има умерени корелации с феномена импостър и обезценяването на успеха, както и съмненията в себе си и скала Късмет. Резултатите са представени в Таблица 3.

Таблица 3. Взаимовръзка на феномена импостър и неговите измерения с невротизъм, екстраверсия и съзнателност

	Невротизъм	Екстраверсия	Съзнателност
<i>Импостър феномен</i>	0,657**	-0,341**	-0,409**
<i>Съмнение в себе си</i>	0,298**	-0,328**	-0,179**
<i>Късмет</i>	0,426**	-0,168**	-0,277**
<i>Обезценяване на успеха</i>	0,687**	-0,322**	-0,425**

**p<0,01; *p<0,05

Резултатите са консистентни с откритията в предишни изследвания (Bernard et al., 2002; Ross et al., 2001; Chae et al., 1995; Евлогиева & Карабелова, 2018) и потвърждават хипотезата, че импостър феноменът ще корелира значимо и положително с невротизма, а негативно с екстраверсията и съзнателността. В сравнение с хората без или с по-ниски нива на феномена импостър, „измамниците“ са по-тревожни, издържат по-трудно на напрежение, по-склонни са да изпитват чувство за малоценност или безпомощност в трудни моменти, по-често се обезкуражават или изпитват срам (Bernard et al., 2002; Ross et al., 2001).

По-високите нива на феномена импостър предполагат, че човек е по-интровертен и резервиран, предпочита да не е заобиколен с много хора и се чувства по-комфортно, когато работи по индивидуални задачи или когато върши работата си сам (Ross, 2001).

Уединяването и самостоятелната работа означават по-малък риск другите да видят липсата на способности у „измамника“ и да го разкрият като „фалшив“.

За разлика от хората с ниски стойности по феномена импостър „измамниците“ са по-скоро непоследователни, склонни са да губят много време преди да се заловят за работа, трудно се организират. Този профил кореспондира с една от стратегиите, които „измамниците“ използват, когато се сблъскат с предизвикателна задача (Clance & Imes, 1978; Harvey & Katz, 1985). Харви и Катц (Harvey & Katz, 1985) смятат, че хората с импостър феномен са склонни да се ангажират със самосаботиращи поведения, като да отлагат дадена задача до последния момент. Чрез подобно поведение „измамникът“ може да се оправдае при неуспех с късите срокове за изпълнение, а при успех – да препише постигнатото на късмет, а оттам и да минимизира неприятните преживявания, асоцииращи се с феномена импостър.

3.4.Ефекти на личностните аспекти върху феномена импостър

Анализирани са прогностичните възможности на скалите от използваните въпросници по отношение на феномена импостър, като за целта са проведени няколко множествени регресионни анализи (по стъпков метод) със зависима променлива феномена импостър.

- *Ефекти на личностните характеристики, страха от успех и провал, перфекционизма и социалната желателност*

Първо е проведен регресионен анализ с независими променливи екстраверсия, невротизъм, съзнателност, страх от успех, страх от провал, перфекционизъм и социална желателност. Резултатите са представени в Таблица 4.

Таблица 4. Ефекти на личностните аспекти върху импостър феномен

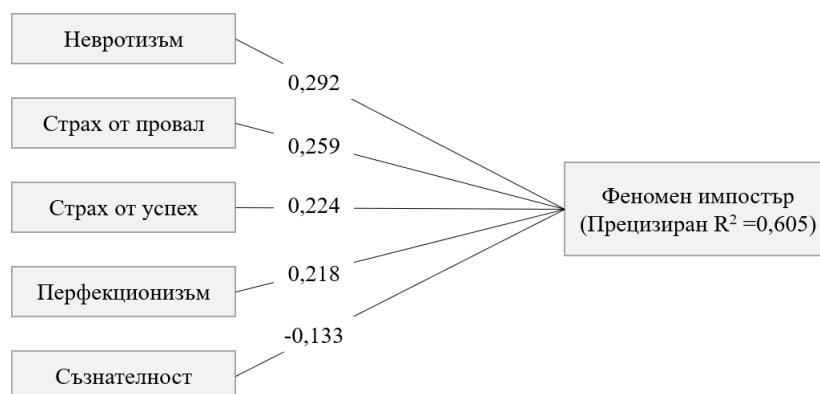
R	R ²		Прецизиран R ²	Стандартна грешка на измерването	
0,780	0,608		0,605	8,58399	
	Нестандартизирани коефициенти		Стандартизирани коефициенти	t	p
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-3,953	4,439		-0,891	0,373
Невротизъм	0,414	0,049	0,292	8,441	0,000
Страх от провал	5,069	0,746	0,259	6,792	0,000
Страх от успех	0,303	0,036	0,224	8,423	0,000
Перфекционизъм	0,167	0,027	0,218	6,116	0,000
Съзнателност	-0,217	0,046	-0,133	-4,743	0,000

Зависима променлива: феномена импостър

Резултатите от проведения регресионен анализ показват, че моделът съдържа 5 от 7- те независими променливи. Моделът е статистически значим ($F_{(5,603)} = 187,426$, $p < 0,001$) и обяснява 60,5% от вариацията на феномена импостър (прецизиран $R^2 = 0,605$), което показва относително високо ниво на детерминиращата сила на описаните скали. От модела са изключени социалната желателност и екстраверсията.

Феноменът импостър се предвижда от личностните аспекти невротизъм, страх от провал, страх от успех, перфекционизъм и съзнателност (с негативна стойност). Най-силният предиктор за феномена е невротизмът ($\beta = 0,292$, $p < 0,01$), следван от страха от провал ($\beta = 0,259$, $p < 0,01$) и страха от успех ($\beta = 0,224$, $p < 0,01$). При увеличаването на невротизма с 1 единица, очакваме повишение на феномена импостър с 0,414 единици. Повишението на страха от провал с 1 единица ще е причина за повишението на феномена

импостър с 5,069 единици. При увеличаването на страха от успех с 1 единица, феноменът импостър ще нарасне с 0,303 единици. Повишаването на перфекционизма с 1 единица ще доведе до повишение на феномена импостър с 0,167 единици. Що се отнася до съзнателността, повишението ѝ с 1 единица ще доведе до понижението на феномена импостър с 0,217 единици. Фигура 10 представя визуално модела.



Фигура 10. Ефект на личностните характеристики, страха от успех, провал и перфекционизъм върху феномена импостър

- *Ефекти на измеренията на перфекционизма*

Що се отнася до измеренията на перфекционизма, феноменът импостър се предсказва от притеснението от допускане на грешки, колебанията за предприемане на действия и организираността. Общият процент обяснена вариация е 50,3% (прецизиран $R^2=0,503$). Моделът е статистически значим ($F_{(3,605)}=206,188$, $p<0,01$), като от него са изключени скалите лични стандарти, родителски очаквания и критичност. Най-важен предиктор за феномена импостър са съмненията какви действия да се предприемат ($\beta=0,526$, $p<0,01$), последван от притеснения от допускане на грешки ($\beta=0,283$, $p<0,01$). Организираността предсказва най-слабо и негативно феномена импостър ($\beta=-0,097$, $p<0,01$). Резултатите са представени в Таблица 5.

Таблица 5. Ефекти на измеренията на перфекционизма върху импостър феномена

R	R^2		Прецизиран R^2	Стандартна грешка на измерването	
0,711	0,506		0,503	9,63063	
	Нестандартизирани коефициенти		Стандартизирани коефициенти	t	p
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	24,732	2,161		11,443	0,000
Съмнения за действия	1,884	0,116	0,526	16,306	0,000
Притеснения за грешки	0,509	0,058	0,283	8,778	0,000
Организираност	-0,238	0,071	-0,097	-3,357	0,001

Зависима променлива: импостър феномен

- *Ефекти на измеренията на страха от провал*

Множественият регресионен анализ (по стъпковия метод) показва, че феноменът импостър се предсказва от страх от обезценяване, страх от преживяване на срам и неудобство и страх от несигурно бъдеще. Моделът е статистически значим ($F_{(3,605)}=193,023$, $p<0,01$) и обяснява почти 50% от вариацията на феномена импостър (прецизиран $R^2=0,487$). От него са изключени 2 от 5-те въведени първоначално независими променливи (страх другите да загубят интерес и страх значимите други да се разочароват). Моделът е представен в Таблица 6.

Таблица 6. Ефекти на измеренията на страха от провал върху феномена импостър

R	R ²	Прецизиран R ²		Стандартна грешка на измерването		
0,699	0,489	0,487		9,78993		
	Нестандартизирани коефициенти		Стандартизирани коефициенти		t	p
	B	Std. Error	Beta			
(Constant)	16,499	1,585			10,408	0,000
Страх от обезценяване	5,310	0,589	0,349		9,012	0,000
Страх от срам и неудобство	5,394	0,615	0,343		8,775	0,000
Страх от несигурно бъдеще	1,716	0,535	0,117		3,211	0,001

Зависима променлива: импостър феномен

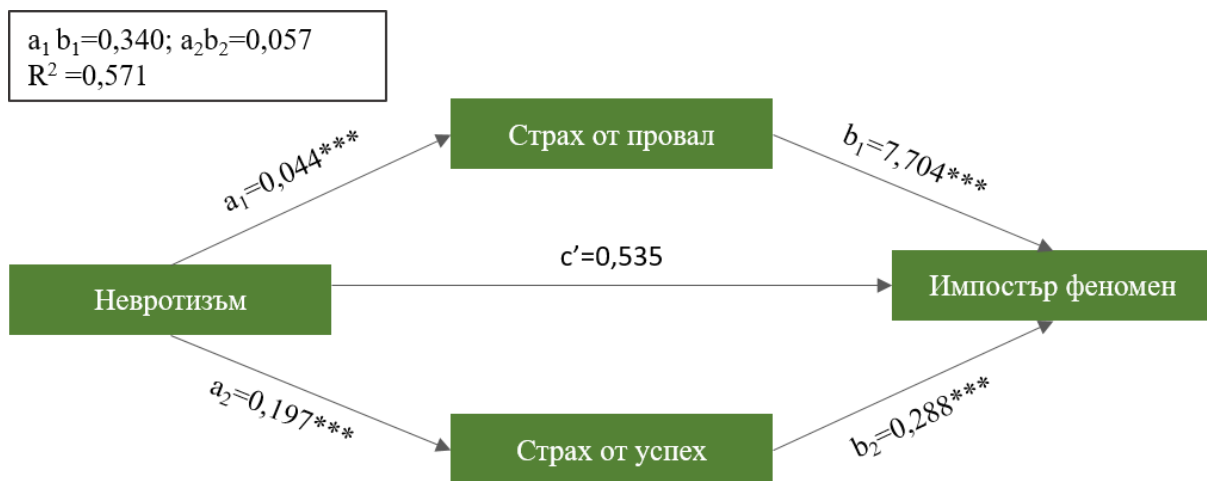
С най-силна предиктивна сила по отношение на феномена импостър се откроява страхът от обезценяване ($\beta=0,394$, $p<0,01$), следван от страха от преживяване на срам и неудобство ($\beta=0,343$, $p<0,01$) и страха от несигурно бъдеще ($\beta=0,117$, $p<0,01$).

3.5. Директни и индиректни ефекти на личностните черти върху феномена импостър, опосредствани от страх от провал и страх от успех

За по-пълно разбиране на взаимните влияния на изследваните конструкти са проведени и серия от медиаторни анализи. В структурата на модела като независими променливи са включени личностните черти по модела на Големите пет (невротизъм, екстраверсия и съзнателност) и перфекционизма, а като зависима променлива – феноменът импостър. Като медиатори са включени страхът от провал и страхът от успех.

- Опосредстван ефект на невротизма върху феномена импостър с медиатори страх от успех и страх от провал

При медиаторен анализ с независима променлива невротизъм, зависима – импостър феномен и медиатори страх от провал и страх от успех, се установяват значими нестандартизирани коефициенти (Фигура 11).



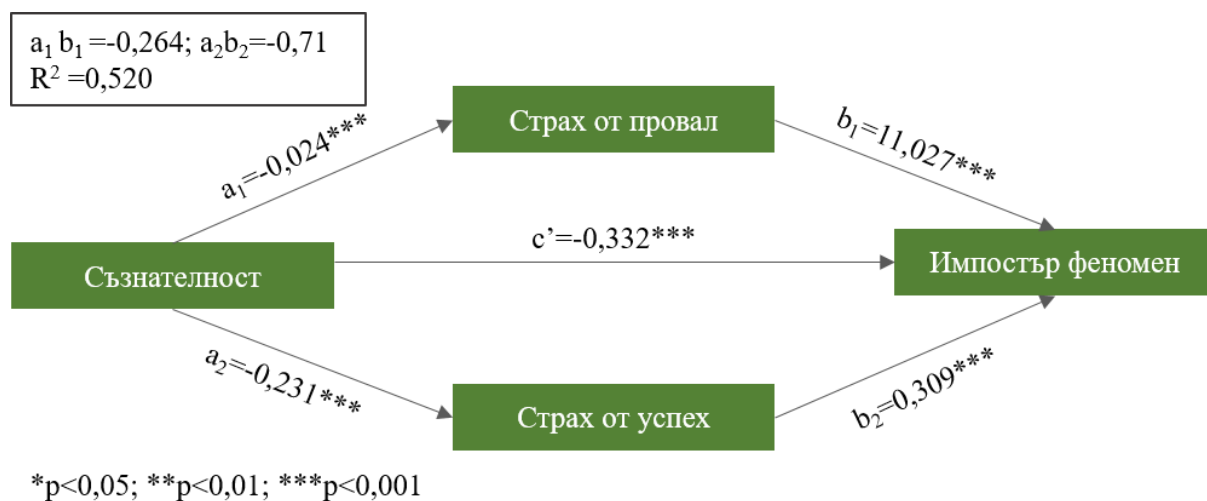
* $p<0,05$; ** $p<0,01$; *** $p<0,001$

Фигура 11. Опосредствано влияние на личностна характеристика невротизъм върху феномена импостър с медиатори страх от провал и страх от успех

Съществува директно влияние на независимата променлива върху феномена импостър и върху двата медиатора. Наблюдава се индиректен положителен ефект на невротизма върху импостър феномена, опосредстван от страха от провал и страха от успех. Медиаторното въздействие се потвърждава, тъй като доверителните интервали на индиректния ефект (страх от провал [0,2673; 0,4192] и страх от успех [0,0296; 0,0879]) не съдържат нула. Моделът обяснява 57,1% ($R^2=0,571$) от вариациите във феномена импостър.

- *Опосредстван ефект на съзнателността върху феномена импостър с медиатори страх от успех и страх от провал*

Следващият анализ, при който се установяват значими нестандартизирани коефициенти, е с независима променлива съзнателност, зависима променлива импостър феномен и медиатори страх от провал и страх от успех. Резултатите от проведения медиаторен анализ са представени на Фигура 12.



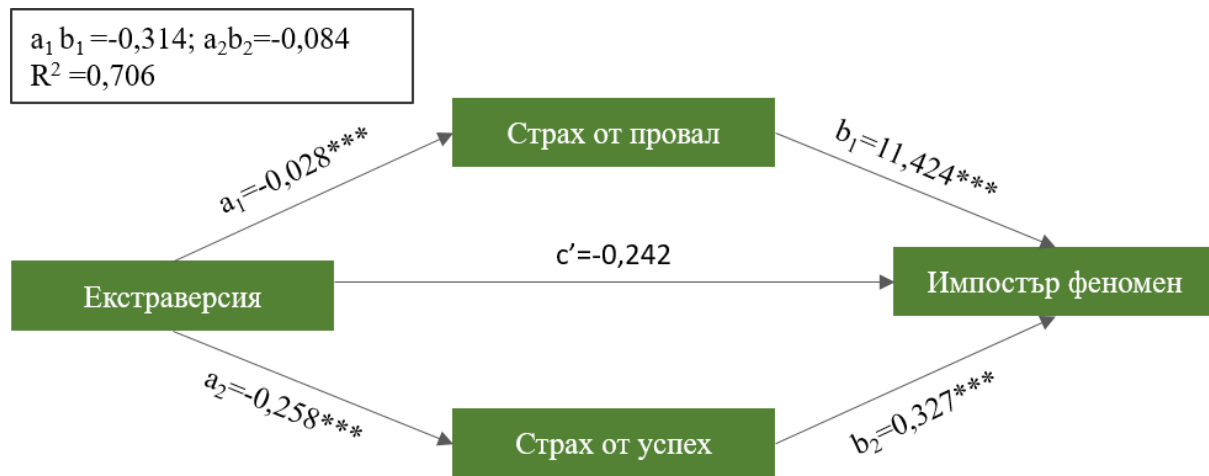
Фигура 12. Опосредствано влияние на личностна характеристика съзнателност върху феномена импостър с медиатори страх от провал и страх от успех

Регистрира се значим директен ефект на независимата променлива върху медиаторите и на медиаторите върху зависимата променлива. Установява се значим общ и директен ефект на независимата променлива върху зависимата. Индиректният ефект на съзнателността върху феномена импостър с медиатори страх от провал и страх от успех е отрицателен. Доверителните интервали са съответно [-0,3472; -0,1844] за страха от провал и [-0,1080; -0,0383] за страха от успех. Те дават основание да приемем, че индиректният ефект на двата медиатора е значим, тъй като 0 не попада в тях. Прецизираният коефициент на детерминация е $R^2=0,520$, което означава, че моделът обяснява 52% от вариациите в импостър феномена.

- *Опосредстван ефект на екстраверсията върху феномена импостър с медиатори страх от успех и страх от провал*

Друга изследвана независима променлива от Големите пет е екстраверсията. По аналогия, чрез медиаторни анализи са проверени нейните директни и индиректни ефекти

върху феномена импостър през опосредстващото влияние на страха от успех и страха от провал. Резултатите са представени на Фигура 13.



* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Фигура 13. Опосредствано влияние на личностна характеристика екстраверсия върху феномена импостър с медиатори страх от провал и страх от успех

На база на получените резултати можем да направим заключението, че съществува значим директен ефект на независимата променлива върху медиаторите страх от провал и страх от успех и на медиаторите върху зависимата променлива. Установява се значим общ и директен ефект на независимата променлива върху зависимата. Регистрира се отрицателен индиректен ефект на невротизма върху феномена импостър с медиатори страх от провал и страх от успех. На базата на буутстрапинг със зададени на брой 5000 проби от файла с данните се генерират следните доверителни интервали за определяне на значимостта на медиаторния ефект: страх от провал [-0,4050; -0,2274] и страх от успех [-0,1300; -0,0440]. Те не съдържат 0, което е индикатор за значимостта на индиректния ефект. Моделът обяснява 70,6% от вариациите в импостър феномена.

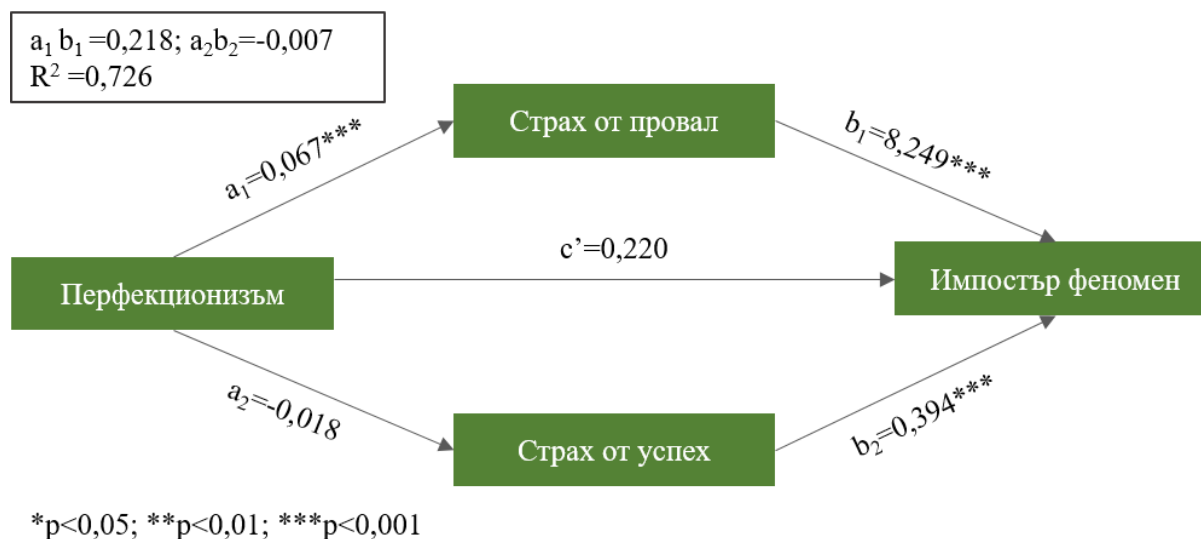
- *Опосредстван ефект на перфекционизма върху феномена импостър с медиатори страх от успех и страх от провал*

Проведен е медиаторен анализ с цел проверка на директните и индиректните ефекти на перфекционизма върху феномена импостър с медиатори страх от провал и страх от успех. Резултатите са представени на Фигура 14.

Перфекционизмът оказва общ и директен ефект върху импостър феномена. Регистрира се значим директен ефект на независимата променлива перфекционизъм върху медиатора страх от провал, както и на страха от провал върху зависимата променлива. Установява се индиректен ефект на перфекционизма върху импостър феномена, опосредстван от страха от провал. На база доверителните интервали [0,1757; 0,2631], в които не попада 0, можем да заключим, че медиаторното влияние е значимо.

Не се установява директен ефект на перфекционизма върху страха от успех, но се наблюдава значим ефект на страха от успех като медиатор върху феномена импостър.

Индириктният ефект на перфекционизма върху импостър феномена, опосредстван от страха от успех, е отрицателен, но незначим. За това свидетелстват доверителните интервали $[-0,0270; 0,0115]$, в които попада 0. Моделът обяснява 72,6% от вариациите във феномена импостър.



Фигура 14. Опосредствано влияние на перфекционизма върху феномена импостър с медиатори страх от провал и страх от успех

В голяма степен се потвърждава хипотезата, че личностните черти по модела на „Големите пет“, перфекционизмът, страхът от провал и страхът от успех имат ефект върху импостър феномена. Установява се, че невротизмът, съзнателността и перфекционизмът, както и страхът от провал и страхът от успех предсказват феномена импостър. Повишаването на невротизма, страха от провал, страха от успех и перфекционизма водят до увеличаване на нивата на феномена импостър, докато повишението на съзнателността – до понижаването им. Що се отнася до предиктивната способност на страха от провал и страха от успех, резултатите от настоящото изследване са консистентни с тези от предишни (Neureiter and Traut-Mattausch, 2016; Ross, 2001). По отношение на предсказващата способност на личностните черти по модела Големите пет, Чей и колеги (Chae et al., 1995) откриват, че на ниво домейн единствено невротизмът предсказва феномена импостър, като фасетите тревожност и депресия го предсказват най-силно.

Медиращият ефект на страха от провал кореспондира с допускането на Кланс и О’Туул (Clance & O’Toole, 1988), че един от основните мотиви на „измамниците“ при избора им на стратегия за справяне с нова и предизвикателна ситуация, е именно страхът от провал. Изследователите смятат, че поради тревожността и възможността да не се справят с дадена задача и да бъдат разобличени като некомпетентни, хората с импостър феномен са склонни да полагат големи усилия и да отделят много време за предварителна подготовка.

Кауман и Ферари (Cowman & Ferrari, 2002) обръщат внимание на друга тенденция в поведението на „измамниците“ – самосаботиращо поведение. То е породено от убеждението, че постигането на успех е повод другите да имат още по-високи очаквания

към „измамника“, на които той се чувства длъжен да отговори. Освен това, по-високите очаквания означават нови, по-предизвикателни начинания, а оттам и нови възможности за разкриване на липсата му на способности, умения и компетентност. Това допускане поставя фокус върху страха от успех като медиращ фактор за нивата на импостър феномен, като резултатите от медиаторния анализ в настоящото изследване го потвърждават. В този смисъл, настоящото изследване обогатява и разширява цикъла на феномена импостър, представен от Кланс и Имс (1978), отчитайки медиращото влияние на страха от успех и страха от провал като нов отделен етап в протичането му. Това от своя страна отваря пространство за по-детайлно и задълбочено изучаване на цикъла на формиране и протичане на феномена импостър, както и дава научно аргументирано основание да се изследват взаимовръзките между страха от провал и страха от успех и поведенческите аспекти на феномена импостър (напр. усилената подготовка, отказ от поемане на задача, саботиращи успеха действия, и др.).

НАУЧНА НОВОСТ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Настоящото изследване разглежда феномен, който не е изследван в България до момента. Направен е литературен преглед и обобщение на проучванията по темата в световен мащаб и са обследвани и изведени спецификите на феномена импостър в български социо-културен контекст. Освен че обогатяват научната литература и открития досега, резултатите от настоящото изследване са приложими в консултативната практика сред специалисти като психолози, психотерапевти, консултанти, експерти в сферата на Човешките ресурси и др. Те спомагат за по-доброто разбиране на патерните в поведението и преживяванията на хората с импостър феномен и допринасят за развитието на програми за неговата превенция и терапия.

За доказване на изведените хипотези, в настоящото изследване са приложени въпросници, които преди това не са използвани в български социо-културен контекст. За два от тях са представени предложения за структурна организация, която се различава от оригиналната им версия и която свидетелства за по-добрата вътрешна консистентност на инструментите в български социо-културен контекст.

По отношение на разпространението на феномена импостър някои от световните тенденции се потвърждават (напр. половите различия на феномена импостър), докато други варират (напр. възрастта като диференциращ фактор за феномена импостър). Настоящото изследване, обаче, разглежда и проблеми, които са малко изследвани до момента. То поставя фокус върху различията във феномена според нивото на образование, позицията в работата и статуса на учащ/неучащ. И докато резултатите подкрепят предположенията на други изследователи (McGregor, 2008; Quereshi et al., 2017), според които в академичните среди нивата на феномена импостър са по-високи, то по отношение на другите две фактора се установяват интересни тенденции. Оказва се, че нивата на феномена импостър са по-високи сред хора със средно образование, за разлика от висшистите, както и сред респонденти на експертна, изпълнителска позиция, за разлика от хората на ръководна позиция. Тези резултати поставят един генерален въпрос по отношение на феномена импостър, а именно дали феноменът е присъщ за хората с обективно по-високи постижения, както Кланс и Имс (Clance & Imes, 1978) подчертават, когато въвеждат термина, или е по-скоро ситуативен феномен.

От съществено значение за по-задълбоченото разбиране на феномена импостър и неговото протичане са резултатите от медиаторните анализи в настоящото изследване.

Данните показват, че страхът от провал и страхът от успех имат медиращ ефект върху феномена импостър. Ако до момента опосредстващата сила на двата конструкта е била допускана от редица изследователи (Clance & Imes, 1978; Thompson et al., 2000), то настоящото изследване я подкрепя с емпирични данни, както и разширява модела на самопохранващия се цикъл на феномена импостър.

ОГРАНИЧЕНИЯ И ПРЕПОРЪКИ

При интерпретацията на резултатите и извеждането на заключенията от настоящото изследване следва да се имат предвид някои ограничения, част от които могат да бъдат избегнати при моделиране на бъдещи проучвания по темата. Първо резултатите не могат да бъдат генерализирани за цялата популация. Настоящото изследване адресира проблеми, които са сравнително нови, а за българския социокултурен контекст дори непознати. В този смисъл резултатите от него са по-скоро ориентировъчни и поставящи основата за бъдещи изследвания. От голямо значение ще бъде провеждането на по-мощно изследване, което да потвърди или опровергае интересните резултати от текущото проучване.

Освен това, респондентите са предимно млади хора и е добре да се проведе изследване сред по-разнородна извадка с пълноценно и балансирано представяне на всички възрастови групи от цяла България, с цел изграждане на по-цялостна и коректна картина на изследваните феномени. Важно е да отбележим, че има голямо различие в броя на респондентите по отношение на пола. Макар това да не е изненадващ факт, също е фактор, който е добре да бъде обмислен при бъдещи изследвания.

Второ, използвани са нови методики за българския социокултурен контекст – четири от шестте въпросника в проучването. Въпросникът за оценка на феномена импостър, Въпросникът за оценка на страха от провал, Мултидименсионалният въпросник за оценка на перфекционизма и Скалата за оценка на страха от успех изискват провеждането на допълнително по-мощно и щателно изследване, с цел прецизиране на психометричните характеристики на българските им версии.

Очертават се и насоки за бъдещи изследвания и надграждане на получените резултати. Настоящото проучване адресира проблеми, които до този момент са оскъдно изследвани в световен мащаб (сравнение на феномена импостър сред учащи и неучащи, мениджъри и служители, хора с различно образование), но които заслужават да бъдат разгледани по-задълбочено. Например, в бъдеще полезно и интересно би било да се проследят по-обстойно преживяванията за „измамливост“ сред юношите и учениците в гимназиална възраст и да се сравнят с тези на други групи респонденти. Освен това, би било полезно да се обследва как различното йерархично ниво в работата, работният контекст като цяло и различните му измерения влияят на разпространението и развитието на феномена импостър.

В бъдещи изследвания ще е интересно и полезно да изследват последствията и влиянието на феномена импостър. Проучванията по темата могат да продължат в посока по-задълбочено обследване на ефектите на феномена върху качеството на живот, професионална реализация, благополучието, семейните и интимни отношения, взаимодействието с колеги, психо-емоционалното здраве и др. По отношение на методите, използвани в проучванията, бихме препоръчали, освен стандартните въпросници, в тях да се включат структурирани интервюта, фокус групи и др. Това ще даде възможност да се изяснят същността и измеренията на феномена, както и да се помисли в посока създаване на програми за работа с хора с импостър феномен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В обобщение може да се каже, че резултатите от емпиричното изследване потвърждават главната хипотеза, според която изследваните личностни аспекти ще имат пряк и индиректен ефект върху феномена импостър, както и че страхът от провал и страхът от успех ще оказват медиращо влияние в протичането на феномена. Резултатите се допълват с анализ на взаимовръзката между феномена импостър и страха от успех, страха от провал, перфекционизма, социалната желателност и три от личностните черти по модела на Големите пет.

Настоящото изследване анализира, систематизира и доразвива теоретичните подходи, свързани с новозараждащ се социален и психологически феномен. Резултатите и заключенията от него могат да се използват като начална точка на бъдещи изследвания в няколко насоки. Първо, необходимо е разработване и прецизиране на инструмент за оценка на феномена в български социо-културен контекст, като предложеното факторно решение на Въпросника на Кланс (Clance, 1985) в рамките на настоящия труд може да бъде използвано като база, която да се надгражда и доразвива. Второ, стремежът е в бъдеще да се определи разпространението и степента на проявление на феномена в обществото. Трето, имайки по-добро разбиране за същността и механизмите на протичане на феномена импостър, могат ефективно да се разработят терапевтични и консултативни методики за работа с него.

СПРАВКА ЗА НАУЧНИТЕ ПРИНОСИ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Научният принос на дисертационния труд е в пряка връзка с неговото реално и потенциално практическо значение. Актуалността и неговата полезност в практически план се изразяват в няколко направления:

1. Направен е задълбочен обзор на теоретичните подходи и въз основа на откритията и постиженията в тази сфера е създаден интегративен модел, който описва взаимовръзките на феномена импостър и изследваните личностни аспекти.

2. Резултатите от реализираното емпирично изследване обогатяват наличните изследователски постижения, разкривайки директните и индиректните ефекти на личностните черти невротизъм, екстраверсия и съзнателност, страха от успех, страха от провал, перфекционизма и социалната желателност върху феномена импостър. Тези модели на взаимодействие осигуряват нов задълбочен поглед върху изследвания феномен.

3. Оригинален принос от емпиричното проучване е адаптирането и стандартизирането на въпросника за оценка на страха от провал, скалата за оценка на успеха и мултидименсионалния въпросник за оценка на перфекционизма. Психометричните възможности на инструментите са начално доказани за специфичния социокултурен контекст, което ги прави приложими за изследователската практика у нас.

4. За първи път в изследователската практика в България е приложен въпросникът за оценка на феномена импостър (Clance, 1985). Психометричните му показатели са много високи и дават възможност за използването му в бъдещи проучвания, както и в интервенционната практика на специалистите в областта на психичното здраве.

5. Регистрираните закономерности от проведеното изследване успешно могат да се прилагат в консултантската практика при диагностицирането на хората, проявяващи аспекти на феномена импостър. Всичко това обогатява възможностите на специалистите в консултативната област.

СПИСЪК С ПУБЛИКАЦИИ

Evlogieva, V. (2020). The Relationship Between Impostor Phenomenon and Fear of Failure. *Psychological Research and Practice, 15th Days of Applied Psychology, 2019*, University of Nis, Serbia, p. 135-146

Евлогиева, В. & Карабелъова, С. (2018). Impostor Phenomenon в български социо-културен контекст. *18-та Международна Конференция Приложна психология: Възможности и перспективи*, 2018, Варненски свободен университет, стр. 193-206