



Universidade Federal Da Paraíba

Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes

Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social

Doutorado em Psicologia Social

SOU UMA FRAUDE (?): EXPLICANDO A SÍNDROME DO IMPOSTOR

Aline Carvalho De Almeida

João Pessoa - PB

Setembro de 2020



Universidade Federal Da Paraíba

Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes

Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social

Doutorado em Psicologia Social

SOU UMA FRAUDE (?): EXPLICANDO A SÍNDROME DO IMPOSTOR

Tese de Doutorado submetido ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, pela discente Aline Carvalho de Almeida, sob orientação do Professor Doutor Valdiney Veloso Gouveia, como requisito parcial para obtenção do grau de Doutora em Psicologia Social.

João Pessoa - PB

Setembro de 2020

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

A447s Almeida, Aline Carvalho de.
Sou uma fraude (?): explicando a síndrome do impostor /
Aline Carvalho de Almeida. - João Pessoa, 2020.
172 f.

Orientação: Valdiney Veloso Gouveia.
Tese (Doutorado) - UFPB/CCHLA.

1. Síndrome do Impostor - Psicologia. 2. Traços de
personalidade. 3. Escala. 4. Autoestima. 5. Desconforto
psicológico. I. Gouveia, Valdiney Veloso. II. Título.

UFPB/CCHLA

CDU 159.9(043)

Universidade Federal da Paraíba
Centro de Ciências Humanas e Letras
Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social
Doutorado em Psicologia Social

FOLHA DE APROVAÇÃO

A tese “**SOU UMA FRAUDE (?): EXPLICANDO A SÍNDROME DO IMPOSTOR**”, elaborada por Aline Carvalho de Almeida, foi considerada aprovada por todos os membros da Banca Examinadora e aceita pelo Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, como requisito parcial à obtenção do título de Doutora em Psicologia Social.

João Pessoa, 22 de setembro de 2020

Prof. Dr. Valdiney Veloso Gouveia
(UFPB, *Orientador*)

Prof. Dr. Carlos Eduardo Pimentel
(UFPB, *Membro Interno ao Programa*)

Prof. Dr. Thiago Medeiros Cavalcanti
(FSM, *Membro Externo à Instituição*)

Prof. Dr^a. Marina Pereira Gonçalves
(Univasf, *Membro Externo à Instituição*)

Prof. Dr^a. Rafaella de Carvalho Rodrigues Araújo
(Universidade Cruzeiro do Sul, *Membro Externo à Instituição*)

Aos meus amados pais, José de Almeida Oliveira e

Francisca das Chagas Carvalho de Almeida

*Mas o mundo foi rodando
Nas patas do meu cavalo
E nos sonhos
Que fui sonhando
As visões se clareando
As visões se clareando
Até que um dia acordei*

*Então não pude seguir
Valente em lugar tenente
E dono de gado e gente
Porque gado a gente marca
Tange, ferra, engorda e mata
Mas com gente é diferente*

*Se você não concordar
Não posso me desculpar
Não canto pra enganar
Vou pegar minha viola
Vou deixar você de lado
Vou cantar noutro lugar*

*Na boiada já fui boi
Boiadeiro já fui rei
Não por mim nem por ninguém
Que junto comigo houvesse
Que quisesse ou que pudesse
Por qualquer coisa de seu
Por qualquer coisa de seu
Querer ir mais longe
Do que eu*

*Mas o mundo foi rodando
Nas patas do meu cavalo
E já que um dia montei
Agora sou cavaleiro
Laço firme e braço forte
Num reino que não tem rei*

*Disparada
Geraldo Vandré*

Agradecimentos

Ao iniciar a escrita dos agradecimentos de uma tese, eu me recordei com mais intensidade porque produzi este trabalho, sim, especificamente esse trabalho. Eu decidi pesquisar a síndrome do impostor porque há alguns anos atrás nem nos meus melhores sonhos eu imaginei que chegaria até aqui, ou ainda, durante os dias que precederam a finalização desse trabalho eu também duvidei que estivesse alcançando esse sonho. Imaginei que pudesse estar acontecendo algum tipo de erro, que não poderia ser realmente comigo.

Felizmente durante essa caminhada na vida acadêmica tantas pessoas olharam com amor pra mim, me estenderam a mão e me mostraram que eu sou capaz de alcançar tudo o que sonho. As palavras delas reforçaram a ideia que não havia erro nenhum e que minhas conquistas de fato não se deviam à sorte. À essas pessoas direciono os meus mais profundos agradecimentos.

Agradeço antes, à Deus por ter me sustentado nos momentos de fraqueza e por enviar todos os dias anjos que cuidam de mim. E também por ter atendido às preces da minha mãe, que pediu que Ele proporcionasse em minha vida o que é justo e o que eu mereço, como nos momentos em que ela acendeu velas e ficava em oração enquanto eu passava por momentos de dificuldade.

Agradeço aos meus pais, *Francisca das Chagas* e *José de Almeida*, por me ensinarem as coisas que realmente importam nessa vida, por tanto esforço e empenho em fazer de tudo para que eu seja feliz e por serem os exemplos de tudo de melhor que eu gostaria de ser um dia. Obrigada, pai, por me ensinar que tudo na vida a gente consegue fazer se tentar e se esforçar, por me mostrar que a arte e a poesia mudam vidas e por sua fé, humildade e generosidade. Obrigada, mãe, por sempre ter o acolhimento nas mãos, nas palavras, olhares, até nos alimentos que prepara, por tanto cuidado, respeito e carinho. Eu amo vocês mais que tudo.

À minha amada irmã e companheira de todas as horas, *Priscila Carvalho*, por ter me direcionado no caminho do conhecimento e da sensibilidade desde criança e por todo apoio que me oferece. Se não fosse sua animação, sua companhia fiel e suas risadas eu não sei o que seria de mim. Te amo demais, irmã! Ao meu cunhado preferido, *Rinaldo Rodopiano*, também agradeço imensamente, pelo incentivo e palavras de ânimo.

Ao meu irmão, *Helder Carvalho*, por compor parte da torcida forte pelo meu sucesso, por ajudar meus pais na tarefa de cuidar de mim desde criança. Por tanto me fazer sorrir durante nossas brincadeiras entre irmãos e família. À minha cunhada, *Marciliane Marcone*, por sempre acreditar que conseguirei alcançar minhas metas e à minha sobrinha *Lorena*, por ter os sorrisos e os olhares mais lindos e as palavras mais doces de admiração e amor por mim. Eu te amo demais, titia!

Ao meu namorado, *Bruno Arruda*, por sempre confiar que sou capaz de fazer muito mais do que consigo acreditar. Obrigada por me ajudar a me reerguer nos momentos de dúvidas e fraquezas, por seu amor paciente, por nossa amizade, por estar sempre do meu lado. Agradeço também por me mandar memes, me fazer sorrir, com as músicas, danças e vídeos que gostamos; por sempre torcer, admirar e se orgulhar por cada passo, mesmo pequeno, que consigo avançar. Eu te amo muito!

A todos os meus familiares, pelo apoio que me oferecem constantemente. Por estarem presentes, seja nos momentos difíceis ou nas celebrações. Agradeço especialmente àqueles familiares que não estão mais presentes fisicamente, mas que marcaram minha vida com muito amor, dirijo meus agradecimentos com muita saudade aos meus avós *Laurinda Cardins*, *João Almeida* e *Raimundo Fernandes* e à minha prima *Tereza*. Espero que hoje vocês estejam felizes pelo caminho que tenho traçado.

Aos meus amigos, que me deram muita força para que eu conseguisse chegar até aqui, desde aqueles mais antigos como *Thacyane*, *Walter*, *Helen* e *Helena*, até as amizades mais

recentes como *Ingryd, Vilma, Cintia, Maysa e Lucas*. Obrigada por tanto carinho e por me lembrar de como nunca me perder da minha essência, da amizade simples e verdadeira.

Em especial eu quero agradecer àqueles amigos que pegaram na minha mão quando eu mais precisei e que quase me carregaram no braço quando pensei em desistir. *Bel, Jessyca, Anderson, Olindina, Bruna, Francisco e Fillipy*, vocês formaram a melhor equipe de apoio, que não deixava a peteca cair (no caso a peteca era eu). Eu nunca poderei esquecer e/ou retribuir toda a ajuda que vocês me deram. Vocês são muito especiais pra mim e sou muito grata e feliz por poder contar com amigos tão incríveis. Minha felicidade é ver a felicidade de cada um de vocês, por isso, sempre contem comigo!

Aos meus amigos queridos, que foram meus professores e posteriormente companheiros de trabalho, *Andreia, Adriana, Norma, Silvestre, Flávia, Éder, Mariana, Geovani e Maria Tereza*. Agradeço a cada um pelos desejos positivos e palavras animadoras que me direcionaram, vocês são inspirações pra mim e pessoas que eu quero sempre ter por perto.

Em especial eu agradeço à *Viviany*, a pessoa que há seis anos atrás decidiu apostar no meu potencial, sendo minha orientadora do TCC. Ela me ensinou as lições acadêmicas mais importantes que carrego hoje comigo, além das lições de vida. Obrigada, Vivy, por ser meu exemplo de profissional, por tanto me ensinar e por tudo que faz por mim pela simples e pura felicidade de me ver bem. Te amo demais!

Agradeço a todos os integrantes do núcleo de pesquisa BNCS. Por contribuírem para que esse trabalho acontecesse, pelos conhecimentos, conversas, risadas, aperreios, dúvidas e comilanças partilhadas no cotidiano de trabalho. À *Alessandro, Fran, Bárbara, Diego, Naíla, Gabi, Bia, Flávia, Rosy, Patrícia, Betânia, Dani e Fadja*, a vocês meu muito obrigada!

Aos professores integrantes da banca avaliadora, agradeço por, com responsabilidade e competência, aceitarem avaliar minha pesquisa. Em particular agradeço ao professor *Thiago*, pelos ensinamentos e pela amizade, é maravilhoso hoje poder contar com suas contribuições

nesse momento tão importante da minha vida. Ao professor *Carlos Eduardo* e à professora *Rafaella Araújo*, também agradeço imensamente pela solicitude em aceitar o convite, pela atenção e disponibilidade para prestar contribuições. E a professora *Marina Gonçalves* eu agradeço imensamente por tanto me ensinar com seu exemplo de humildade, competência e sensibilidade.

Agradeço ao meu orientador, professor *Valdiney*, por ter me acolhido no BNCS, por se mostrar sempre disponível, seja para tirar uma dúvida sobre a pesquisa ou simplesmente para bater um papo. Obrigada por confiar no meu trabalho e transmitir o sentimento de segurança, de que no final tudo dará certo. Muito obrigada, por tudo, professor!

Agradeço à *Denize*, por me orientar com paciência e responsabilidade na resolução das questões da pós. E à Dona *Iraci*, por me receber todo os dias no prédio em que estudo com um sorriso no rosto. Nos dias em que o desânimo batia, Dona Iraci estava lá para me lembrar que mesmo cansada e sem motivação, trabalhar com um sorriso no rosto, com alegria e gratidão é sempre o melhor a se fazer.

Por fim, eu agradeço o financiamento da *CAPES* que possibilitou custear minhas despesas durante o doutorado e à todas as pessoas que responderam à pesquisa, vocês mostraram que literalmente a ajuda vem de onde menos se espera. Muito obrigada!

SOU UMA FRAUDE (?): EXPLICANDO A SÍNDROME DO IMPOSTOR

Resumo. A presente tese tem como objetivo avaliar a síndrome do impostor, a autoestima, o desconforto psicológico e os traços de personalidade em estudantes de graduação, para isso foram construídos quatro artigos. O *Artigo 1* foi de natureza teórica e reuniu informações sobre conceitos, correlatos e mensuração da síndrome do impostor. O *Artigo 2* objetivou construir e reunir evidências de validade e precisão da Escala de Síndrome do Impostor (ESI). Foram realizados dois estudos. O primeiro contou com a participação de 280 sujeitos (professores, funcionários e alunos) vinculados a uma instituição de ensino público superior. Estes responderam à versão preliminar da ESI e a um questionário sociodemográfico. A análise fatorial exploratória demonstrou uma estrutura tetrafatorial e consistência interna satisfatória ($\alpha = 0,82$). Assim foram selecionados os itens com carga fatorial igual ou superior a $|0,50|$, resultando, portanto, em uma estrutura com 16 itens. No estudo 2, procurou-se confirmar a estrutura encontrada no estudo anterior, para isso, 200 estudantes universitários responderam à ESI e perguntas sociodemográficas. A análise fatorial confirmatória apontou bons índices de ajustes [$\chi^2/g.l. = 1,95$; $TLI = 0,87$; $GFI = 0,90$; $AGFI = 0,85$; $CFI = 0,90$ e $RMSEA = 0,06$]. Os índices de consistência interna foram considerados adequados para cada componente [*autodepreciação* ($\omega = 0,70$), *medo da avaliação* ($\omega = 0,82$), *fraude* ($\omega = 0,84$) e *gerenciamento de impressão* ($\omega = 0,62$)] e para a escala de forma geral ($\omega = 0,86$). Com evidências atestando a adequação da ESI, partiu-se para o *Artigo 3*, que objetivou verificar as relações entre a síndrome do impostor, a autoestima e o desconforto psicológico. Foram realizados dois estudos, o primeiro contou com 200 estudantes universitários, que responderam questões demográficas e as seguintes medidas: Escala de Síndrome do Impostor (ESI), Escala Autoestima de Rosenberg (EAR) e Questionário de Saúde Geral - (QSG-12). Já no segundo estudo foi realizada uma replicação do Estudo 1. Participaram 200 alunos. Os instrumentos usados e análises de dados realizadas foram semelhantes aos do Estudo 1. Os resultados indicaram que a variável com maior poder preditivo sobre a síndrome do impostor é autoestima. Por fim, o *Artigo 4* buscou conhecer as relações entre a síndrome do impostor, os *Big Five*, a tríade sombria e luminosa. Realizaram-se, portanto, dois estudos. O Estudo 1 testou hipóteses de associação entre as variáveis. Os participantes ($N = 200$) responderam questões demográficas e as seguintes medidas: Escala de Síndrome do Impostor (ESI), Inventário dos Cinco Grandes Fatores da Personalidade (ICGFP), Inventário de Personalidade Virtuosa (IPV) e Dark Triad Dirty Dozen (DTDD). O segundo estudo foi uma replicação do primeiro em que participaram 200 estudantes universitários. Os instrumentos e análises de dados foram semelhantes aos do Estudo 1. Os resultados indicaram que a conscienciosidade, o neuroticismo e o narcisismo foram os traços que melhor explicam os sentimentos impostores. Diante dos achados, acredita-se que o objetivo central foi alcançado, com a construção de uma medida com evidências psicométricas adequadas, além de contribuir para o entendimento da síndrome do impostor.

Palavras Chave: Síndrome do Impostor; Traços de Personalidade; Escala; Autoestima; Desconforto Psicológico.

(AM) I (AM) A FRAUD (?): EXPLAINING THE IMPOSTOR SYNDROME

Abstract. This dissertation, divided into four articles, aims to evaluate the impostor syndrome, self-esteem, psychological discomfort and personality traits in undergraduate students. Article 1 was of a theoretical nature and gathered information on concepts, correlates and measurement of the impostor syndrome. Article 2 aimed to build and gather evidence of validity and accuracy of the Impostor Syndrome Scale (ISS). In this article, two studies were carried out: the first involved the participation of 280 individuals (teachers, employees and students) linked to a public higher education institution. They answered the preliminary version of the ISS and a sociodemographic questionnaire. The exploratory factor analysis showed a tetrafactorial structure and satisfactory internal consistency ($\alpha = 0.82$). Thus, items with a factor load equal to or greater than $|0.50|$ were selected, resulting in a structure with 16 items. In the second study, we tried to confirm the structure found in the previous study. For this, 200 university students answered ISS and sociodemographic questions. Confirmatory factor analysis showed good adjustment rates [$\chi^2 / \text{g.l.} = 1.95$; TLI = 0.87; GFI = 0.90; AGFI = 0.85; CFI = 0.90 and RMSEA = 0.06]. The internal consistency indexes were considered adequate for each component [self-depreciation ($\omega = 0.70$), fear of evaluation ($\omega = 0.82$), fraud ($\omega = 0.84$) and impression management ($\omega = 0.62$)] and for the scale in general ($\omega = 0.86$). With evidence attesting the adequacy of the ISS, we moved on to Article 3, which aimed to verify the relationships between the impostor syndrome, self-esteem and psychological discomfort. Two studies were carried out, the first involving 200 university students, who answered demographic questions and the following measures: Impostor Syndrome Scale (ISS), Rosenberg's Self-Esteem Scale (RSES) and General Health Questionnaire - (GHQ-12). In the second study, the first one was replicated, with 200 participants. The instruments used and data analysis performed were similar to those of first one. The results indicated that the variable with the greatest predictive power over impostor syndrome is self-esteem. Finally, Article 4 sought to investigate the relationship between the impostor syndrome, the Big Five, the dark and luminous triad. Therefore, two studies were carried out. Study 1 tested hypotheses of association between variables. Participants ($N = 200$) answered demographic questions and the following measures: Impostor Syndrome Scale (ISS), Big Five Inventory (BFI), Virtuous Personality Inventory (VPI) and Dark Triad Dirty Dozen (DTDD). The second study was a replication of the first one in which 200 university students participated. The instruments and data analysis were similar to those of Study 1. The results indicated that conscientiousness, neuroticism and narcissism were the traits that best explain the impostor feelings. Given the psychometric evidence found, it was possible to assess the impostor syndrome, self-esteem, psychological discomfort and personality traits in undergraduate students with greater clarity.

Keywords: Impostor syndrome; Personality traits; Scale; Self esteem; Psychological discomfort.

Lista de Figuras

Figura 1 - Representação Gráfica dos Valores Próprios da ESI.....	62
Figura 2 - Ilustração Gráfica da ESI.....	70

Lista de Tabelas

Artigo 2: Escala de síndrome do impostor: construção e evidências psicométricas

Tabela 1 - Poder Discriminativo dos Itens da ESI	60
Tabela 2 - Análise de Componentes principais da ESI	63

Artigo 3: Síndrome do Impostor, Auto estima e Desconforto Psicológico em Estudantes Universitários

Tabela 1 - Correlações entre a Síndrome do Impostor, o desconforto psicológico e a autoestima	87
Tabela 2 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em síndrome do impostor	88
Tabela 3 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em autodepreciação	88
Tabela 4 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em medo da avaliação	89
Tabela 5 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em fraude	89
Tabela 6 - Correlações entre a Síndrome do Impostor, o desconforto psicológico e a auto estima	91
Tabela 7 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em síndrome do impostor	92
Tabela 8 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em autodepreciação	93
Tabela 9 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em medo da avaliação	93
Tabela 10 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em fraude	93
Tabela 11 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em gerenciamento de impressão	94

Artigo 4: Explicando a Síndrome do Impostor: Contribuições dos Traços de Personalidade

Tabela 1 - Correlações entre a Síndrome do Impostor, Big Five, Personalidade Sombria e Personalidade Virtuosa	114
Tabela 2 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em síndrome do impostor	117
Tabela 3 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em auto depreciação	118
Tabela 4 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em medo da avaliação	119
Tabela 5 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em fraude	120
Tabela 6 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em gerenciamento de impressão	121

Tabela 7 - Correlações entre a Síndrome do Impostor, Big Five, Personalidade Sombria e Personalidade Virtuosa	123
Tabela 8 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em síndrome do impostor	127
Tabela 9 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em auto depreciação	128
Tabela 10 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em medo da avaliação	129
Tabela 11 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em fraude	130
Tabela 12 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em gerenciamento de impressão	131

Sumário

Apresentação	19
Artigo 1.....	23
Síndrome do impostor: conceitos, medidas e correlatos	23
Resumo	24
Abstract.....	24
Introdução	25
Definições da Síndrome do Impostor	26
Correlatos da Síndrome do Impostor	28
Mensuração da Síndrome do Impostor	35
Conclusões e Possibilidades Futuras	39
Referências	40
Artigo 2.....	49
Escala de síndrome do impostor: construção e evidências psicométricas.....	49
Resumo	50
Abstract.....	50
Introdução	51
Estudo 1. Construção e Validação da Escada de Síndrome do Impostor	55
Construção dos Itens da Escala de Síndrome do Impostor.....	55
Participantes	58
Instrumentos	58
Procedimento	58
Análise de Dados.....	59
Resultados.....	59
Estudo 2. Confirmação da Estrutura Fatorial da Escala de Síndrome do Impostor	66
Participantes	66
Instrumentos	66
Procedimento	67
Aspectos Éticos	67
Análise de dados.....	67
Resultados.....	69
Discussão.....	70
Conclusões.....	74
Referências	75

Artigo 3.....	79
Síndrome do Impostor, Auto estima e Desconforto Psicológico em Estudantes Universitários	79
Resumo	80
Introdução.....	81
Estudo 1. Correlatos da Síndrome do Impostor, Autoestima e Desconforto Psicológico	84
Delineamento e Hipóteses	84
Participantes	84
Instrumentos	85
Procedimento.....	86
Análise de Dados.....	86
Estudo 2. Correlatos da Síndrome do Impostor, Autoestima e Desconforto Psicológico: Estudo de Replicação.....	90
Delineamento e Hipóteses	90
Participantes	90
Instrumentos	90
Procedimento.....	90
Análise de Dados.....	91
Resultados.....	91
Discussão	94
Referências	97
Artigo 4.....	102
Explicando a Síndrome do Impostor: Contribuições dos Traços de Personalidade.....	102
Introdução.....	104
Estudo 1. Correlatos de Personalidade da Síndrome do Impostor	111
Delineamento e Hipóteses	111
Participantes	112
Instrumentos	112
Procedimento.....	113
Análise de Dados.....	114
Resultados.....	114
Estudo 2. Correlatos de Personalidade da Síndrome do Impostor: Estudo de replicação	122
Delineamento e Hipóteses	122
Participantes	122

Instrumentos	123
Procedimento	123
Análise de Dados	123
Resultados.....	123
Discussão	131
Referências	140
Considerações Finais	147
Referências	152
APÊNDICES	157
ANEXOS	161

Apresentação

Clance e Imes (1978) introduziram o tema do fenômeno impostor ao descrever experiências de atendimentos clínicos realizados com mulheres, que apesar de conquistarem feitos notáveis em suas carreiras, não eram capazes de internalizar e desfrutar do sucesso alcançado. Estas mulheres sentiam que suas conquistas se deviam a fatores como sorte, acaso, charme, simpatia ou esforço excessivo e desconsideravam os aspectos reais que as levaram a ter sucesso, como inteligência, competência, habilidade e talento.

Posteriormente, estudos empíricos observaram que a síndrome do impostor está presente na realidade de homens e mulheres (Langford & Clance, 1993; Clance, Dingman, Reviere, & Stober, 1995) e que esses indivíduos possuem uma percepção fraudulenta do sucesso que alcançam. Eles costumam, portanto, enfatizar as próprias deficiências, supervalorizar as habilidades dos demais, além de temer não conseguir repetir o sucesso que alcançam (Clance & Imes, 1978; Henning, Ey, & Shaw, 1998).

Pessoas afetadas pelo fenômeno impostor tendem a pensar que ocupam um lugar de sucesso que não merecem (acadêmico ou profissional), que algum tipo de engano deve ter acontecido para que elas tenham sido admitidas ou promovidas, sentem que enganam as pessoas sobre suas habilidades e temem pelo momento em que serão expostas, avaliadas negativamente e todos irão perceber que elas não são tão competentes como aparentam (Cozzarelli & Major, 1990; Kauati, 2013).

Clance (1985) reuniu uma série de relatos dos seus pacientes, como o exemplo do caso de uma artista plástica, que apesar de receber reconhecimento por seu trabalho, sente que seu trabalho não é tão bom ou original quanto ela gostaria e embora uma obra sua receba muitos elogios, ela sempre acredita que não a fez bem o suficiente. Pensa, inclusive, que as pessoas que compraram suas pinturas, ao chegarem em casa irão se arrepender, pois perceberão que ela cometeu algum tipo de erro.

Esse exemplo mostra como a pessoa com sentimentos impostores teme ser avaliada e sente pavor em falhar nas tarefas que se propõe a fazer (Sherman, 2013). Assim, alguns indivíduos podem desenvolver metas muito abaixo de suas reais capacidades pelo medo e a frustração de tentar algo e fracassar, enquanto outros podem buscar alcançar grandes feitos, com a intenção de atingir uma posição de sucesso superior, idealizada como adequada (Schubert, 2013).

Pesquisas mostram que os sentimentos impostores estão relacionados a aspectos externos ao indivíduo, como o contexto familiar (Sonnak & Towell, 2001; Want e Kleitman, 2006). Tendo em conta que pais exigentes, que não admitem erros e não reconhecem ou celebram os feitos dos filhos podem contribuir para o desenvolvimento de sentimentos negativos nessas crianças, que se tornariam adultos inseguros, que temem decepcionar a família e que acreditam que seu trabalho ou esforço nunca são suficientes (Clance, 1985; Castro, Jones e Mirsalimi, 2004).

Aspectos relacionados às diferenças de gênero e à cultura também foram levados em consideração na explicação dos sentimentos impostores, tendo em vista os resultados de pesquisa que indicam maior incidência de síndrome do impostor em mulheres (Patzak, Kollmayer, & Schober, 2017; September, McCarrey, Baranowsky, Parent, & Schindler, 2001). Pensa-se, portanto, que a cultura e os estereótipos sociais de gênero contribuem para que a mulher sinta que é menos capaz que o homem (Spence, Helmreich, & Holahan, 1979).

Entretanto, a presente tese busca aprofundar o conhecimento sobre a síndrome do impostor a partir de sua relação com variáveis menos influenciadas pelo contexto social e mais centradas no próprio indivíduo. Por conseguinte, pensou-se em utilizar a teoria dos cinco grandes fatores da personalidade na explicação da síndrome do impostor. Baseando-se em estudos prévios que encontraram relacionamentos negativos dos sentimentos impostores com a conscienciosidade e positivos com o neuroticismo (Bernard, Dollinger, & Ramaniah, 2002;

Chae, Piedmont, Estadt, & Wicks, 1995; Jackson, 2018; Ross, Steawrt, Mugge, & Fultz, 2001; Ross & Krukowisk, 2003; Vergauwe, Wille, Feys, De Fruyt, & Anseel, 2014).

Entretanto, optou-se ainda por incluir nesta tese os traços virtuosos (Ferguson et al., 2014) e sombrios da personalidade (Jonason & Middleton, 2015) como potenciais explicadoras da síndrome do impostor, tendo em conta que ainda não existem estudos que tenham testado a associação dessas variáveis. Sendo assim, objetivou-se verificar as possíveis relações do fenômeno impostor com aspectos da personalidade mais positivos e com foco interpessoal (tríade luminosa) (Gouveia, Oliveira, Grangeiro, Monteiro, & Coelho, 2020) e aspectos mais negativos e com foco intrapessoal (tríade sombria) (Jones & Paulhus, 2009).

A autoestima e o desconforto psicológico também foram consideradas como variáveis que podem predizer os sentimentos impostores. Tendo em vista que sujeitos com baixa autoestima são especialmente vulneráveis aos sentimentos impostores (Chrisman, Pieper, Clance, Holland, & Glickauf-Hughes, 1995; Cozzarelli & Major, 1990; Kolligan & Sternberg, 1991; Neureiter & Tarut-Mattausch; 2016; Mascarenhas, D’Souza, & Bicholkar, 2019). Assim como o desconforto psicológico é frequente em pessoas que sofrem com a síndrome do impostor (Austin, Clark, Ross, & Taylor, 2009; McGregor, Gee, & Posey, 2008; Ross et al., 2001).

Para relacionar a síndrome do impostor a outras variáveis, é necessário antes contar com uma medida psicometricamente adequada para avaliação deste padrão de sentimentos. Nesse sentido, a tese propõe a construção e validação de um instrumento para avaliar o fenômeno impostor. Assim, de acordo com os objetivos propostos a tese foi estruturada em quatro artigos, que serão resumidamente descritos a seguir: *Artigo 1*, intitulado “Síndrome do Impostor: conceitos, medidas e correlatos”, trata-se de um estudo de natureza teórica, que descreve o panorama dos principais conceitos e definições do tema, dos correlatos e das medidas em síndrome do impostor. Na sequência, o *Artigo 2* tem como título “Escala de

Síndrome do Impostor: construção e evidências psicométricas” e se trata de um estudo empírico com delineamento psicométrico. Que teve como objetivo construir e validar uma nova medida em síndrome do impostor, conhecer as evidências psicométricas preliminares da Escala de Síndrome do Impostor (ESI) e confirmar a estrutura encontrada, através de índices de ajuste e de consistência interna.

O *Artigo 3* “Síndrome do impostor, autoestima e desconforto psicológico em estudantes universitários”, trata-se de um estudo empírico, com delineamento correlacional. Que descreve as relações entre as variáveis (autoestima, desconforto psicológico e síndrome do impostor) e indica o poder da autoestima e do desconforto psicológico em predizer os sentimentos impostores. Por fim, o *Artigo 4* “Explicando a Síndrome do Impostor: contribuições dos traços de personalidade”, também foi de natureza empírica e desenho correlacional e buscou conhecer o direcionamento das associações entre os traços de personalidade sombria, luminosa, os cinco grandes traços da personalidade e a síndrome do impostor, bem como verificar o poder preditivo da tríade sombria, dos *Big Five* e dos traços de personalidade virtuosa sobre o fenômeno impostor. Os procedimentos e especificidades de cada um dos artigos serão descritos a seguir.

Artigo 1

Síndrome do impostor: conceitos, medidas e correlatos

Impostor syndrome: concepts, measures and correlates

Título abreviado: revisão teórica da síndrome do impostor

Aline Carvalho de Almeida

Universidade Federal da Paraíba

Valdiney Veloso Gouveia

Universidade Federal da Paraíba

Síndrome do Impostor: conceitos, medidas e correlatos

Resumo. A síndrome do impostor é caracterizada por sentimentos de incompetência intelectual e inabilidade de internalizar os sucessos. Desse modo, independente dos diplomas e títulos alcançados, as pessoas com sentimentos impostores acreditam ter enganado os outros em relação ao seu intelecto, sentem-se culpados com o sucesso e sentem constante medo do fracasso e de que os outros descubram que eles não são tão competentes como aparentam. As pesquisas acerca do fenômeno impostor tiveram início com populações clínicas e desde então tem se expandido a pesquisa dos sentimentos impostores em populações não clínicas. Nesse cenário, o presente estudo teve como objetivo fazer um levantamento teórico acerca do fenômeno impostor, destacando seu histórico, definições, estudos que relacionam a síndrome do impostor com outras variáveis e instrumentos de mensuração. Os resultados indicaram que a síndrome do impostor vem sendo fortemente estudada em contexto internacional e que no Brasil as pesquisas são escassas. Sendo assim, a produção científica nacional carece, sobretudo, de instrumentos psicometricamente adequados.

Palavras-chave: síndrome do impostor; revisão teórica; mensuração.

Impostor Syndrome: concepts, measures and correlates

Abstract. The impostor syndrome is characterized by the feeling of professional and/or intellectual fraud, so individuals with impostor feelings tend to succeed but are unable to internalize the sense of competence and worthiness for their deeds. Researches into the impostor phenomenon began with clinical populations, and since then the research of impostor feelings in nonclinical populations has expanded. In this scenario, the study presented in this paper aimed to make a theoretical survey about the impostor phenomenon, highlighting its history, definitions, studies that relate the impostor syndrome with other variables and measuring instruments. The results indicated that the impostor syndrome has been strongly studied in an international context and that research in Brazil is scarce. Thus, the national scientific production lacks, above all, psychometrically adequate instruments.

Keywords: impostor syndrome; theoretical review; measurement.

Introdução

A síndrome do impostor caracteriza-se pela crença do indivíduo de que todo o sucesso por ele alcançado está relacionado a fatores como sorte, enganação, charme ou pelo acaso e não pelo merecimento, esforço, talento ou competência. As pessoas afetadas pela SI (Síndrome do Impostor) constantemente comparam seu desempenho com o de outras pessoas, enfatizando suas deficiências e ressaltando as potencialidades de outrem, além de viverem com o constante medo de serem descobertas como fraudes (Clance, Dingman, Reviere, & Stober, 1995; Henning, Ey, & Shaw, 1998; Houston, 2015).

Os sentimentos impostores geram questionamentos como: As pessoas têm uma percepção inflada acerca das minhas habilidades? Será que meu sucesso foi/é devido à sorte? Se as pessoas soubessem o quanto me falta de conhecimento e habilidade para realizar uma tarefa ou atividade profissional, ainda iam querer trabalhar comigo? Eu nunca vou saber o suficiente? (Houston, 2015).

De acordo com Anderson (2017), o termo síndrome designa um grupo ou padrão de condições ou sintomas que indicam uma doença específica, distúrbio psicológico ou outra condição anormal, o que não caracteriza o fenômeno impostor. Todavia, o termo “síndrome do impostor” se popularizou, por ter sido adotado por pesquisadores da área posteriormente. Embora, a decisão das autoras (Clance & Imes, 1978) em usar o termo fenômeno impostor, se deve ao fato de que a palavra “síndrome” pode representar uma forma de patologizar as pessoas (Houston, 2015).

A expressão “Fenômeno Impostor” se originou das experiências de atendimentos clínicos terapêuticos com clientes do sexo feminino, sendo a maior parte do trabalho preliminar com base em dados de uma população clínica. Posteriormente, os sentimentos impostores foram estudados predominantemente em população não clínica. Outros termos

também podem ser encontrados na literatura especializada como: impostorismo, impostores, sentimentos impostores e medos impostores (Sakulkur & Alexander, 2011).

Clance e Imes (1978) foram pioneiras no estudo da SI e observaram que mulheres com altos níveis de sucesso acadêmico e/ou profissional eram incapazes de internalizar seus sucessos e conquistas. O fenômeno impostor é, portanto, uma crença interna de falsidade intelectual, na qual as pessoas se sentem sem valor mesmo tendo realizações profissionais e acadêmicas consideráveis (Langford & Clance, 1993).

É comum para o impostor pensar que está ocupando um lugar de sucesso que não merece, que houve algum engano para que ele tenha sido aceito na universidade que desejava entrar ou que tenha alcançado o cargo que pretendia conquistar. Isso pode estar relacionado ao fato de que as pessoas que apresentam a síndrome do impostor têm um relacionamento difícil com seu próprio desempenho, pois duvidam da sua capacidade, sentem que não são autênticos e que enganam as pessoas ao seu redor no que se refere à sua competência (Badawy, Gazdag, Bentley, & Brouer, 2018).

Logo, tendo conhecimento dos prejuízos que os sentimentos impostores podem trazer à vida e à saúde mental dos indivíduos, decidiu-se delinear um panorama das pesquisas realizadas acerca da síndrome do impostor. Assim, serão apresentadas a seguir as principais definições teóricas sobre o tema, os resultados dos estudos que visam conhecer as relações dos sentimentos impostores com outras variáveis e os instrumentos utilizados para avaliação do fenômeno impostor.

Definições da Síndrome do Impostor

De acordo com Clance (1985), o fenômeno impostor segue um padrão de repetição, na forma de um ciclo que tem início quando os indivíduos têm sentimentos de preocupação, insegurança e ansiedade em relação a tarefas que almejam alcançar sucesso (acadêmicas ou profissionais) logo, se preparam com muita antecendência para a atividade ou procrastinam e

concluem a atividade com rapidez quando o prazo está próximo. Quando alcançam sucesso na atividade, sentem que este foi devido ao trabalho árduo que fizeram ou por sorte, nesse momento se sentem aliviados. Ao receberem retorno positivo, os impostores se sentem culpados, por conta da percepção fraudulenta que possuem do próprio trabalho. E assim, em face de uma nova tarefa o ciclo se repete.

Os impostores costumam reagir de duas formas diferentes, pois por sofrerem em situações de avaliação e pressão, por um lado, tentam compensar o medo que sentem através do esforço excessivo, da preparação exaustiva, e por outro lado apresentam comportamentos de auto sabotagem, como a procrastinação e o trabalho frenético feito de última hora (Dudau, 2014). Assim, esses indivíduos costumam repetir de forma ritualística as etapas do ciclo do fenômeno impostor, acreditando, muitas vezes, que para alcançar êxito em uma nova tarefa é preciso passar pelas mesmas etapas de trabalho árduo e/ou procrastinação (Clance, 1985).

De acordo com Schubert (2013), ao tentar amenizar o sentimento de insegurança, os indivíduos que sofrem com o fenômeno impostor se esforçam para alcançar grandes realizações, como uma forma de compensação, ou seja, como uma forma de viver de acordo com a imagem de sucesso idealizada (de superioridade) que diminuiria a sensação de inadequação e falsidade. O inverso também pode ser observado, pois por medo de falhar, o impostor teria como reação ao sentimento de inadequação, a rejeição de novos desafios.

Existem ainda situações específicas que podem potencializar ou marcar o início dos medos impostores, como assumir um novo emprego e temer, por exemplo, não ser qualificado o suficiente para o cargo e experimentar profundos sentimentos de inautenticidade e falsidade. Entende-se, portanto, que esses sentimentos de insegurança podem ser experimentados em pequenos níveis, o que pode não ser algo ruim, todavia, as pessoas que sofrem com a síndrome do impostor podem ter sérios prejuízos, como o medo paralisante do fracasso e o excesso de trabalho (Sherman, 2013).

Tendo em consideração as características centrais dos sentimentos impostores, busca-se ainda compreender acerca dos antecedentes e das consequências desses sentimentos na vida das pessoas. Nesse cenário, o perfeccionismo (Dudau, 2014; Henning *et al.*, 1998), o estilo de trabalho procrastinador (Rohrmann, Bechtold, & Leonhardt, 2016), o gênero (Clance *et al.*, 1995; Natividade, Silvano, & Fernandes, 2010; Pinker, 2010), a autoestima (Chrisman *et al.*, 1995; Harvey, 1981; Schubert & Bowker 2019), o histórico familiar (Langford & Clance, 1993), as expectativas familiares (Craddock *et al.*, 2011), as questões raciais (Bernard *et al.*, 2018; Cockley, McClain, Enciso, & Martinez, 2013) e das minorias sociais (Matos, 2014) são algumas das variáveis relacionadas com a SI. Nesta direção, serão relatados a seguir resultados de pesquisas que relacionam o fenômeno impostor com outras variáveis.

Correlatos da Síndrome do Impostor

A síndrome do impostor é cada vez mais frequente no contexto acadêmico, tendo em vista as constantes cobranças, pressões e o clima de competitividade. A busca por melhores resultados e excelência nas atividades realizadas pode encorajar dúvidas e medos, que se tornam empecilhos a vida de muitas pessoas inteligentes e bem-sucedidas (Houston, 2015).

Dentro da academia é muito comum que estudantes de graduação (Henning, Ey, & Shaw, 1998), pós-graduação (Simon & Choi, 2018) e até docentes tenham sentimentos impostores (Hutchins, Penney, & Sublett, 2018). Alimentando crenças autolimitadoras como: acreditar que não possui conhecimento suficiente para a realização de uma tarefa acadêmica e postergar ou simplesmente fugir da responsabilidade; não se achar merecedor dos títulos conquistados; se autossabotar e não conseguir passar em concursos, mesmo tendo currículo e conhecimento de alto nível; e no caso específico de professores de ensino superior, não ser capaz de produzir pesquisas inovadoras ou sempre enviar os alunos para eventos científicos para fugir da exposição (Kauati, 2013).

Henning, Ey e Shaw (1998) explicam que a formação para uma carreira profissional na área da saúde está associada a elevados níveis de estresse, depressão e ansiedade. Nesse sentido, os autores realizaram uma pesquisa com o fim de verificar os níveis de perfeccionismo, síndrome do impostor e ajustamento psicológico em uma amostra de estudantes de cursos de medicina, odontologia, enfermagem e farmácia. Os resultados indicaram que os maiores níveis de perfeccionismo e as menores pontuações de ajustamento psicológico foram dos estudantes de farmácia. Já com relação ao fenômeno impostor, considerando o ponto de corte (total ≥ 62) postulado por Holmes e seus colaboradores (1993), 30,2 % dos participantes estariam na faixa clínica da síndrome do impostor e considerando ainda esse aspecto, as mulheres pontuaram significativamente acima do ponto de corte se comparadas aos homens e a pontuação média total também foi maior para as mulheres.

Os sentimentos impostores trazem prejuízos para além dos contextos acadêmicos, influenciando o funcionamento e o desempenho no trabalho, como foi observado no estudo de Vergauwe, Wille, Feys, De Fruyt e Anseel (2014), ao constatarem que os funcionários com mais sentimentos impostores apresentaram níveis mais baixos de satisfação com o trabalho e de comportamento organizacional civilizado, que seria um aspecto do desempenho no trabalho que promove o funcionamento eficaz da organização.

De acordo com o estudo realizado por Rohrmann e seus colaboradores (2016) com pessoas que ocupam posições de lideranças em diferentes setores, o fenômeno impostor se associou a altos níveis de ansiedade, humor disfórico, instabilidade emocional, auto avaliação predominantemente negativa, comportamentos perfeccionistas e procrastinadores. Ainda segundo os pesquisadores, os líderes com sentimentos impostores temem perder o respeito e afeto das pessoas ao redor caso falhem em algo, o que reforçaria a associação do perfeccionismo ao fenômeno impostor.

Os sentimentos que sucedem do fenômeno impostor também implicam em altos índices de depressão (Austin, Clark, Ross, & Taylor, 2009; McGregor, Gee, & Posey, 2008) e ansiedade (Chrisman et al., 1995; Ross et al., 2001), além de sentimentos de introversão, preocupação, vergonha e necessidade de parecer mais inteligente para os outros, resultado da pressão por manter a imagem de uma pessoa bem-sucedida e o temor de ser descoberto como incompetente (Langford & Clance, 1993).

A necessidade de aprovação, de organização, bem como comportamentos de ruminação e perfeccionismo foram alguns dos preditores da síndrome do impostor verificados no estudo de Dudau (2014). O relacionamento entre o perfeccionismo e a síndrome do impostor também foi verificado no estudo de Thompon, Foreman e Martin (2000), mostrando que o perfeccionismo, a preocupação extrema com os erros, o baixo controle e os altos níveis de ansiedade estão vinculados ao fenômeno impostor.

As mulheres sofreriam mais pelos sentimentos provocados pela síndrome do impostor que os homens, pois de acordo com as experiências de atendimentos clínicos realizados por Clance, mulheres que eram profissionais respeitadas em suas especificidades e reconhecidas por sua excelência acadêmica, mesmo contando com títulos, honras e conquistas profissionais, não conseguiam desfrutar da sensação interna de sucesso (Clance & Imes, 1978).

Pinker (2010) explica que as mulheres tendem a internalizar mais emoções negativas, enquanto os homens buscam externalizar essas emoções, sobretudo através da agressividade. Um dos mecanismos de internalização de sentimentos negativos é a síndrome do impostor. Para Clance e Imes (1978) prevalecem os sentimentos impostores em mulheres devido aos estereótipos sociais que inferiorizam a mulher e as fazem acreditar que são menos capazes que os homens.

Na pesquisa realizada por Patzak, Kollmayer e Schober (2017) com estudantes com alto desempenho, constatou-se que as mulheres obtiveram pontuações mais altas em

sentimentos impostores e mais baixas em autocompaixão que os estudantes do sexo masculino. Os participantes também se mostraram, de forma geral, altamente julgadores, críticos e fixados em aspectos negativos de si mesmos e de suas trajetórias, esses sentimentos acarretariam no maior isolamento do convívio social.

Todavia, além das diferenças dos sentimentos impostores em homens e em mulheres, existem diferenças da síndrome do impostor em função dos papéis estereotipados de gênero, que não necessariamente estão associadas ao sexo biológico. Como foi observado por September e seus colaboradores (2001), ao relacionarem a síndrome do impostor e o bem-estar à orientação do papel de gênero. Pois de acordo com essa perspectiva (Spence, Helmreich, & Holahan, 1979) os papéis de gênero são construções sociais que prescrevem padrões de acordo com aquilo que é considerado apropriado para cada sexo. Assim, seriam considerados os traços que comumente são associados às mulheres como expressivos e aqueles que são ligados aos homens como instrumentais. Os participantes que obtiveram pontuações altas em ambos os traços foram denominados como andrógenos e os que obtiveram pontuação baixa nas duas características foram chamados de indiferenciados.

Assim, os resultados indicaram que os indivíduos com mais traços expressivos e indiferenciados apresentaram maior nível de sentimentos impostores e aqueles com pontuações mais altas em traços instrumentais e andrógenos apresentaram pontuação mais baixa no fenômeno impostor. Já os participantes com mais sentimentos impostores foram aqueles que obtiveram menores pontuações de bem-estar (September *et al.*, 2001).

Tendo em conta que o fenômeno impostor se baseia na percepção depreciativa das próprias habilidades, é comum ao indivíduo se comparar frequentemente com os outros ao redor (Goldsmith, 2018). Nesse sentido, Striegel-Moore e Rodin (1993) explicam que a síndrome do impostor tem relação com aspectos físicos como a bulimia, insatisfação com o corpo e hábitos de consumo. Tendo em vista que as mulheres bulímicas tentam criar uma

fachada aceitável esteticamente, visando atender às necessidades externas dos padrões sociais à custa de suas próprias necessidades, o que as impede de construir uma autodefinição estável, as fazendo desenvolver uma percepção fraudulenta acerca das próprias habilidades e conquistas.

Tendo em consideração, por exemplo, os esforços extremos que pessoas com distúrbios alimentares fazem para obter uma boa aparência e assim serem aceitas socialmente, entende-se que os problemas de autoestima, de autoconceito e o desejo de constante busca por aprovação social possuem envolvimento com o fenômeno impostor, tendo em consideração que os indivíduos com baixa autoestima ou autoestima instável são mais vulneráveis aos sentimentos impostores (Schubert & Bowker, 2019; Sonnak & Towell, 2001).

Existem também explicações da síndrome do impostor pautadas em questões parentais, a exemplo do estudo realizado por Castro, Jones e Mirsalimi (2004) que utiliza uma definição teórica denominada de *parentification*, que é caracterizada por um processo entre gerações no qual as necessidades não satisfeitas dos pais são cobradas como realizações que os filhos devem alcançar, o que resulta muitas vezes no sacrifício das próprias necessidades dos filhos em detrimento dos desejos dos pais. Nesse sentido, foi possível observar que os indivíduos que relatavam maiores níveis de *parentification* também relataram mais sentimentos impostores.

De acordo com Clance (1985), existem padrões de dinâmicas familiares comuns nos relatos de pacientes com sentimentos impostores. Eles contavam que durante a infância e/ou durante toda vida sentiam muito medo de decepcionar a família e eram constantemente cobrados e pressionados para alcançar realizações acadêmicas, pois seus pais não admitiam erros. Também acontecia de a família eleger um outro membro como “a estrela” da casa e menosprezar ou desmerecer as conquistas e habilidades da outra criança, que não costumava receber reconhecimentos nem celebrações por seus feitos.

Nesse sentido, as crianças que crescem em um ambiente familiar onde recebem maior cuidado parental e há maior envolvimento e afetividade com os pais, tendem a se sentirem mais competentes e a apresentarem mais habilidades de controle e compreensão, nesta direção, os sentimentos impostores estão relacionados com a falta de cuidado parental e com a superproteção (Sonnak & Towell, 2001; Want e Kleitman, 2006). Como também é explicado por Harvey (1981) ao descrever que os sentimentos impostores podem estar relacionados à sensação de não pertencimento ao grupo familiar.

O fenômeno impostor também foi a variável que melhor predisse a auto desvantagem (*self-handicapping*), que é qualificada como uma estratégia cognitiva que implica em um comportamento de auto sabotagem. Pois, objetivando evitar o sentimento de fracasso, o indivíduo coloca um impedimento no processo de realização de uma tarefa para que a falta de sucesso seja atribuída ao impedimento criado (Want & Kleitman, 2006).

Cockley *et al.* (2013) realizaram uma pesquisa com o objetivo de verificar os níveis de síndrome do impostor, saúde mental e estressores específicos em populações minoritárias. Para tanto, os autores contaram com uma amostra formada por estudantes universitários pertencentes a minorias étnicas no contexto estadunidense, o estudo abrangia, portanto, alunos autodeclarados negros, latinos e asiáticos. Os resultados indicaram que os alunos asiáticos foram os que mais reportaram sentimentos impostores. Esses achados são compreendidos através dos estereótipos acadêmicos associados aos asiáticos, como indivíduos muito competentes e esforçados. A esse respeito vale ressaltar que os sentimentos impostores são percepções individuais falseadas sobre o próprio desempenho, o que estaria de acordo com a propensão dos estudantes asiáticos desenvolverem sentimentos impostores.

Acerca da experiência de estudantes de pós-graduação negros e a síndrome do impostor, Stone e seus colaboradores (2018) realizaram uma pesquisa utilizando a técnica de grupos focais com participantes estadunidenses negros. Tendo em vista aspectos negativos

encontrados pelos negros nos *campi*, provocados pelo racismo presente nas relações entre colegas e professores, pelo contexto de marginalização do povo negro e pela predominância dos alunos e professores brancos nessas instituições. Da análise de resultados emergiram cinco temas de discussão relacionados aos sentimentos impostores, a saber: a consciência da baixa representação racial (predominância de pessoas brancas); as expectativas (retribuir à comunidade negra com modelos ou agentes de mudança); questionamento da inteligência (mais forte em estudantes negros, refletindo uma base social e racial); prejuízos psicossociais (isolamento, falta de pertencimento à comunidade majoritária) e o sucesso explicado (o sucesso devido a fatores externos, descontando a habilidade e a inteligência).

Já o estudo realizado por Castro et al., (2004) sugeriu que os indivíduos identificados como caucasianos pontuaram significativamente mais alto em sentimentos impostores se comparados aos indivíduos afro-americanos. Em contexto brasileiro, Matos (2014) verificou que alunos de instituições privadas que eram beneficiários de programas sociais que forneciam bolsas de estudo para discentes em condições socioeconômicas menos favorecidas, apresentaram menores níveis de sentimentos impostores quando comparados com os demais alunos.

Bernard et al., (2002) relacionaram os cinco grandes fatores da personalidade com o fenômeno impostor. Os resultados indicaram que a Síndrome do impostor se relacionou positivamente com o neuroticismo e negativamente com a conscienciosidade. Assim, o relacionamento positivo entre a SI e o neuroticismo pode ser entendido pelo fato de que pessoas propensas a ter sentimentos negativos se sintam inseguras e tenham uma percepção distorcida da sua própria capacidade. Já o relacionamento negativo com o traço conscienciosidade, esclarece a relação conflituosa entre a pessoa com sentimentos impostores e a percepção da sua própria competência.

Mensuração da Síndrome do Impostor

As diferentes definições e objetivos de pesquisa levaram à construção de diferentes instrumentos para avaliação da síndrome do impostor. Apesar desse fenômeno ter sido investigado de forma qualitativa como os estudos clínicos conduzidos pelas pioneiras nas pesquisas acerca dos sentimentos impostores (Clance & Imes, 1978) como por métodos, por exemplo, de grupos focais (Stone et al., 2018), a ênfase do presente artigo será direcionada às descrições das escalas que avaliem sentimentos impostores, tendo em consideração que esse é o tipo de instrumento mais comumente empregado na avaliação da síndrome do impostor.

Com esse objetivo, procurou-se identificar se haviam medidas prévias desse construto em contextos internacional e nacional, assim foram realizadas buscas no período de tempo de abril de 2019 nas bases *Index Psi*, *PubMed*, *Scielo*, *LILACS* e *Google Acadêmico* utilizando os seguintes descritores: “*Síndrome do impostor*” e “*escala*” e “*Impostor Phenomenon*” e “*scale*”. Desse modo, foram encontradas quatro escalas que serão descritas a seguir.

A primeira escala desenvolvida para avaliar o fenômeno impostor foi a HIPS (*Harvey Impostor Phenomenon Scale*) (Harvey, 1981). A medida conta com 14 itens e é respondida em uma escala de resposta que varia em sete pontos, sendo o zero “não é verdade” e o seis “muito verdadeiro”. O estudo de validação da HIPS realizado por Edwards, Zeichner, Lawler e Kowalski (1987) teve como resultado uma estrutura trifatorial, com as seguintes dimensões: impostor (itens referentes aos sentimentos de serem descobertos por quem realmente são); indignidade (se refere à crença de que as conquistas não se devem às habilidades verdadeiras e aos sentimentos de não merecimento de honras e elogios) e inadequação (que se refere aos sentimentos de falta de confiança no futuro, inadequação e gerenciamento de impressões). A consistência interna da HIPS foi muito abaixo de aceitável (0,34), enquanto as pontuações de alfa de *Cronbach* para os componentes impostor, indignidade e inadequação foram maiores ($\alpha = 0,80$; 0,70 e 0,65, respectivamente). Mais adiante, Hellman e Caselman (2004) também

buscaram conhecer as propriedades psicométricas da HIPS e relataram que apesar da consistência interna da medida ser considerada aceitável ($\alpha = 0,70$), a análise de componentes principais procedida sugere preocupação com a homogeneidade da estrutura e do conteúdo dos itens.

A escala Clance do fenômeno impostor (Clance, 1985) (*Clance Impostor Scale – CIPS*) é o instrumento mais utilizado para avaliar os sentimentos impostores (Mak & Abbott, 2019). Esta medida contém 20 itens que examinam aspectos específicos da síndrome do impostor, como: como o medo da avaliação, o medo de não conseguir repetir o sucesso e de ser menos capaz que os outros. Os itens são respondidos em uma escala de cinco pontos, variando de 1 (nada verdadeiro) até 5 (muito verdadeiro).

De acordo com Holmes e seus colaboradores (1993), a escala Clance ainda trouxe mais um diferencial com relação à HIPS, que seria a redação dos itens que minimizaria os efeitos da desejabilidade social, em busca de promover um sentimento de maior segurança ao respondente. Ela foi, portanto, construída com base em atributos e sentimentos observados clinicamente.

O estudo de validação da estrutura da CIPS foi conduzido por Chrisman e seus colaboradores (1995). A análise de componentes principais com rotação *varimax* resultou em três dimensões claras: falsificação (itens relacionados à preocupação e dúvida com relação à inteligência e habilidades), sorte (caracteriza os sentimentos de atribuição das realizações ao acaso ou ao erro) e desconto (os itens representam a incapacidade de aceitar elogios e *feedback* positivo). Os índices de consistência interna de cada uma das dimensões não foram apresentados no artigo.

Holmes e seus colaboradores (1993) compararam as estruturas das escalas CIPS e HIPS e observaram que ambas as medidas possuem coeficientes de consistência interna satisfatórios ($\alpha = 0,96$ e $\alpha = 0,91$, respectivamente). Também foi observado que ambas as

medidas são capazes de diferenciar claramente impostores de não impostores em amostras clínicas e não clínicas.

Em 1991, Kolligian e Sternberg desenvolveram a escala de percepção fraudulenta (*Perceived Fraudulence Scale – PFS*) que apesar de ter sido nomeada de maneira diferente tinha como objetivo avaliar os sentimentos impostores, pois de acordo com os autores, a percepção fraudulenta seria uma experiência subjetiva de percepção de falsidade intelectual, que seria vivida por pessoas com alto desempenho, mas que não são capazes de internalizar esses sucessos.

A análise fatorial indicou a existência de dois componentes na PFS, o primeiro foi denominado autodepreciação e se referia às tendências autocríticas e perfeccionistas, já o segundo componente foi denominado inautenticidade, e envolvia os itens que caracterizavam sentimentos fraudulentos. A medida ficou com 51 itens e os coeficientes de confiabilidade para os fatores autodepreciação e inautenticidade foram 0,92 e 0,86, respectivamente (Kolligian & Sternberg, 1991).

O estudo de Chrisman e seus colaboradores (1995) também trouxe evidências de validade discriminante da CIPS comparada com medidas de depressão, autoestima, auto monitoramento e ansiedade social. Os resultados mostraram que apesar da CIPS se relacionar com os outros construtos em algum grau, ela também é discriminável para cada um deles. Já, ao comparar a CIPS com PFS, os autores indicaram que a PFS ($\alpha = 0,94$) apresenta coeficiente de confiabilidade superior à CIPS ($\alpha = 0,92$), e que ambas são altamente correlacionadas entre si ($r = 0,78$).

Leary e seus colaboradores (2000) realizaram um estudo comparando as três escalas: Harvey Impostor Phenomenon Scale – HIPS (Harvey & Katz, 1986); Perceived Fraudulence Scale – PFS (Kolligian & Sternberg, 1991) e o Impostor Test – IT (Clance, 1985). E concluíram que todas as medidas apresentaram coeficientes de confiabilidade adequados, a

saber, IT ($\alpha = 0,90$), HIPS ($\alpha = 0,72$) e PFS ($\alpha = 0,88$), como também encontraram altos índices de correlações entre as escalas, IT com a HIPS ($r = 0,70$; $p < 0,001$), IT com PFS ($r = 0,86$; $p < 0,001$) e HIPS com PFS ($r = 0,76$; $p < 0,001$).

Nesse mesmo estudo, Leary e seus colaboradores (2000) construíram uma nova medida unidimensional, com base nos itens das escalas existentes, pois de acordo com os autores as medidas citadas anteriormente avaliam correlatos empíricos além dos itens que são centrais para a conceituação do fenômeno impostor. Contendo sete itens, a nova escala mostrou índice de consistência interna adequado ($\alpha = 0,87$).

Nesse cenário, a CIPS permanece sendo a mais utilizada entre as pesquisas acerca do fenômeno impostor, sobretudo, pela consistência de sua estrutura psicométrica como por suas definições conceituais, que são centrais na área. Sendo assim, essa medida também vem sendo validada em diferentes línguas e contextos, a exemplo do estudo de validação realizado por Brauer e Wolf (2016) que buscaram conhecer as propriedades psicométricas da CIPS em alemão. Os autores indicaram que a medida apresenta boa confiabilidade ($\alpha = 0,89$) e produziu três componentes: falsificação ($\alpha = 0,84$), sorte ($\alpha = 0,69$) e desconto ($\alpha = 0,73$).

Em contexto japonês foi construída a *State Impostor Phenomenon Scale* (SIPS) que tinha como intuito avaliar o fenômeno impostor como um estado. Para isto, os autores alteraram a redação dos itens da CIPS, por exemplo, “muitas vezes tenho medo de falhar em uma tarefa ou empreendimento, embora geralmente me saio bem no que tento” foi alterado para “tenho medo de falhar em uma tarefa ou empreendimento, apesar de ter me saído bem no que tento”. A medida possui duas dimensões, a primeira foi chamada de sentimentos de fraude em relação aos outros ($\alpha = 0,87$) e a segunda foi chamada de incompetência subjetiva ($\alpha = 0,80$) (Fujie, 2010).

Simon e Choi (2017), por sua vez, conduziram um estudo que objetivava examinar a estrutura fatorial da CIPS com uma amostra de estudantes de doutorado em campos de

ciências, tecnologia, engenharia e matemática. E ao testarem três modelos (com uma, duas e três dimensões, respetivamente), mesmo todos tendo apresentado índices de ajuste satisfatórios, considerou-se que o modelo unifatorial era o mais parcimonioso, tendo por base as altas correlações entre os componentes nos modelos de dois e três fatores, bem como pelo o coeficiente do alfa de *Cronbach* que foi de 0,85.

Conclusões e Possibilidades Futuras

Este estudo teve como objetivo descrever as definições e pressupostos da síndrome do impostor, as variáveis que se relacionam com o construto e os instrumentos que vêm sendo utilizados na avaliação dos sentimentos impostores. Assim, esta pesquisa traz as principais informações acerca do fenómeno impostor, tendo em vista que estudos teóricos e de revisão sobre o tema já existem em contexto internacional (Mak & Abbott, 2019), mas ainda são escassos no Brasil.

Em relação à escassez de estudos brasileiros sobre a temática, entende-se que um passo inicial seria contar com medidas psicometricamente adequadas, o que pode proceder através da tradução e validação de medidas já existentes ou da construção de novas medidas. Também parece relevante a realização de pesquisas que relacionem o fenómeno do impostor com outros construtos da Psicologia Social, como os traços de personalidade (Bernard, Dollinger, & Ramaniah, 2002; Vergauwe et al., 2015) e os valores humanos, tendo em vista que estes constituem critérios gerais de orientação (Gouveia, 1998), sendo fundamentais para explicar o comportamento humano (Rokeach, 1973).

Apesar de ainda não ter estudos relacionando o fenómeno impostor com os valores humanos, entende-se que esse construto pode contribuir também pelas relações que estabelece com outras variáveis como o bem estar subjetivo (Chaves, 2003), as metas de realização (Silva Filho, 2001), o desempenho académico (Sousa, 2013), a autoestima (Ribeiro, 2019) e o autoconceito (Formiga, Yepes, & Alves, 2005).

De acordo com as considerações e conclusões tomadas a partir dos resultados das pesquisas até então descritas, entende-se que os sentimentos impostores podem trazer sérios prejuízos às vidas das pessoas, desde quadros relacionados à baixa autoestima, introversão, baixa competência percebida, insegurança, procrastinação até a ansiedade e a depressão (Clance, 1985; Holmes et al., 1993; Schubert, 2013). A síndrome do impostor também provoca a dificuldade do sujeito em desfrutar suas próprias conquistas, pois os impostores podem se sentir incomodados com os elogios e retornos positivos que recebem, tendendo a sentir culpa pelo sucesso e temor que as pessoas descubram que não são tão bons quanto aparentam (Badawy *et al.*, 2018; Bernard et al., 2018; Cozzarelli & Major, 1990).

Tendo em vista a relevância social dos estudos acerca da síndrome do impostor e as consequências desses sentimentos na vida e saúde mental das pessoas, sugere-se ainda a realização de estudos que investiguem as relações do fenômeno impostor com desconforto psicológico levando em consideração as pesquisas que relacionam os sentimentos impostores à ansiedade e a depressão (Austin, Clark, Ross, & Taylor, 2009; Chrisman et al., 1995; Ross et al., 2001; McGregor, Gee, & Posey, 2008). Assim como considerar também a autoestima, tendo em vista que a autoestima positiva é um estado capaz de prever sucesso e promover bem-estar em diferentes domínios da vida, como relacionamento, saúde e trabalho (Orth & Robins, 2014) e esta flutua conforme as contingências do meio externo, a exemplo de experiências de sucesso e fracasso, que contribuiriam para o aumento e diminuição da autoestima, respectivamente (Crocker & Wolfe, 2001).

Referências

Anderson, W. Syndrome. *Magill's Medical Guide (Online Edition)*, [s. l.], 2017. Disponível em: <<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=ers&AN=86196373&lang=pt-br&site=eds-live>>. Acesso em: 18 fev. 2019.

- Austin, C. C., Clark, E. M., Ross, M. J., & Taylor, M. J. (2009). Impostorism as a mediator between survivor guilt and depression in a sample of African American college students. *College Student Journal*, 43, 1094-1109. [http://doi.org/ 10.1007/s12144-014-9248-z](http://doi.org/10.1007/s12144-014-9248-z).
- Badawy, R. L., Gazdag, B. A., Bentley, J. R., & Brouer, R. L. (2018). Are all impostors created equal? Exploring gender differences in the impostor phenomenon-performance link. *Personality and Individual Differences*, 131, 156-163. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2018.04.044>.
- Bernard, N. S., Dollinger, S. J., & Ramanian, N. V. (2002). Applying the big five personality factors to the impostor phenomenon. *Journal of Personality Assessment*, 78, 321-333. http://doi.org/10.1207/S15327752JPA7802_07.
- Bernard, D. L., Hoggard, L. S., & Neblett, E. W., Jr. (2018). Racial discrimination, racial identity, and impostor phenomenon: A profile approach. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, 24(1), 51-61. <http://doi.org/10.1037/cdp0000161>.
- Brauer, K., & Wolf, A. (2016). Validation of the German-language Clance impostor phenomenon scale (GCIPS). *Personality and Individual Differences*, 102, 153-158. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2016.06.071>.
- Castro, D. M., Jones, R. A., & Mirsalimi, H. (2004). Parentification and the impostor phenomenon: An empirical investigation. *The American Journal of Family Therapy*, 32, 205-216. <http://doi.org/10.1080/01926180490425676>.
- Chaves, S. S. S. (2003). *Valores como preditores do bem-estar subjetivo*. Dissertação de mestrado. Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa.
- Clance, P. R. (1985). *The impostor phenomenon: Overcoming the fear that haunts your success*. Atlanta: Peachtree.

- Clance, P. R., Dingman, D., Reviere, S. L., & Stober, D. R. (1995). Impostor phenomenon in an interpersonal/social context: Origins and treatment. *Women & Therapy*, 16, 79-96. http://doi.org/10.1300/J015v16n04_07.
- Clance, P. R., & Imes, S. A. (1978). The impostor phenomenon in high-achieving women: Dynamics and therapeutic interventions. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 15, 244-247. <http://doi.org/10.1037/h0086006>.
- Chrisman, S. M., Pieper, W. A., Clance, P. R. Holland, C. L., & Glickauf-Hughes, C. (1995). Validation of the Clance impostor phenomenon scale. *Journal of Personality Assessment*, 56, 456-467. http://doi.org/10.1207/s15327752jpa6503_6.
- Cockley, K., McClain, S., Enciso, A., & Martinez, M. (2013). An Examination of the impact of minority status stress and Impostor Feelings on the Mental Health of Diverse Ethnic Minority College Students. *Journal of Multicultural Counseling and Development*, 41, 82-92. <http://doi.org/10.1002/j.2161-1912.2013.00029.x>.
- Cozzarelli, C., & Major, B. (1990). Exploring the validity of the impostor phenomenon. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 9, 401-417. <http://doi.org/10.1521/jscp.1990.9.4.401>.
- Craddock, S., Birnbaum, M., Rodriguez, K., Cobb, C., & Zeeh, S. (2011). Doctoral students and the impostor phenomenon: Am I smart enough to be here? *Journal of Student Affairs Research and Practice*, 48, 1949-6605. <http://doi.org/10.2202/1949-6605.6321>.
- Crocker, J., & Wolfe, C. T. (2001). Contingencies of self-worth. *Psychological Review*, 108, 593–623. <http://doi.org/10.1037/0033-295x.108.3.593>.
- Dudău, D. P. (2014). The relation between perfectionism and impostor phenomenon. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 127, 129-133. <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.03.226>.

- Edwards, P. W., Zeichner, A., Lawler, N., & Kowalski, R. (1987). A validation study of the Harvey Impostor Phenomenon Scale. *Psychotherapy*, 24, 256-259. <http://doi.org/10.1037/h0085712>.
- Formiga, N. S., Yepes, C. F., & Alves, I. (2005). Prioridades valorativas e rendimento escolar: sua predição a partir dos valores humanos. *Revista Teoria e Prática da Educação*, 8, 227-234.
- Fujie, R. (2010). Development of the state impostor phenomenon scale. *Japanese Psychological Research*, 52, 1-11. <http://doi.org/10.1111/j.1468-5884.2009.00417.x>.
- Goldsmith, E. (2018). *Do You Feel Like a Fraud? How Experiencing the Impostor Phenomenon Influences Consumption Choices*. Ph.D. Dissertation. *CUNY Academic Works, New York*.
- Gouveia, V. V. (1998). *La naturaleza de los valores descriptores del individualismo e del colectivismo: Una comparación intra e intercultural*. Tese de Doutorado. Departamento de Psicologia Social, Universidade Complutense de Madri, Espanha.
- Guerra, V. M., Freires, L. A., & Coutinho, M. L. (2016). Estudo sobre os Valores na Psicologia Social. In: Gouveia, V. V. (Org). *Teoria Funcionalista dos Valores Humanos: áreas de estudo e implicações*. 1. ed. São Paulo: Vetor.
- Harvey, J. C. (1981). *The impostor phenomenon and achievement: A failure to internalize success*. Doctoral dissertation, Temple University, Philadelphia, USA.
- Harvey, J. C., & Katz, C. (1986). *If I'm so successful, why do I feel like a fake?: The impostor phenomenon*. New York: Pocket Books; Markham, Ont. Distributed in Canada by PaperJacks.
- Hellman, C. M., & Caselman, T. D. (2004). A psychometric evaluation of the Harvey Imposter Phenomenon Scale. *Journal of Personality Assessment*, 83, 161-166. http://doi.org/10.1207/s15327752jpa8302_10.

- Henning, K., Ey, S., & Shaw, D. (1998). Perfeccionism, the impostor phenomenon and psychological adjustment in medical, dental, nursing and pharmacy students. *Medical Education*, 32, 456-464. <http://doi.org/10.1046/j.1365-2923.1998.00234.x>.
- Holmes, S. W., Kertay, L., Adamson, L. B., Holland, C. L., & Clance, P. R. (1993). Measuring the impostor phenomenon: A comparison of Clance's IP Scale and Harvey's IP Scale. *Journal of Personality Assessment*, 60, 48-59. http://doi.org/10.1207/s15327752jpa6001_3.
- Houston, N. M. (2015). Imposter Phenomenon. In. Grafton, A., & Sullivan Jr, G. A. *How to Build a Life in the Humanities: Meditations on the academic work-life balance*. (pp. 73-81). Springer.
- Hutchins, H. M., Penney, L. M., & Sublett, L. W. (2018). What imposters risk at work: Exploring imposter phenomenon, stress coping, and job outcomes. *Human Resource Development Quarterly*, 29, 31-48. <http://doi.org/10.1002/hrdq.21304>.
- Kauati, A. (2013). Síndrome do impostor e a vida acadêmica. *Interparadigmas*, 1, 75-88.
- Kolligian Jr, J., & Sternberg, R. J. (1991). Perceived Fraudulence in Young Adults: Is There na 'Imposter Syndrome'?. *Journal of Personality Assessment*, 56, 308-326. http://doi.org/10.1207/s15327752jpa5602_10.
- Langford, J., & Clance, P. R. (1993). The impostor phenomenon: Recent research findings regarding dynamics, personality and family patterns and their implications for treatment. *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training*, 30, 495-501. <http://doi.org/10.1037/0033-3204.30.3.495>.
- Leary, M. R., Patton, K. M., Orlando, A. E., & Wagoner Funk, W. (2000). The impostor phenomenon: Self-perceptions, reflected appraisals, and interpersonal strategies. *Journal of Personality*, 68, 725-756. <http://doi.org/10.1111/1467-6494.00114>.

- Mak, K. K., Kleitman, S., & Abbott, M. J. (2019). Impostor Phenomenon Measurement Scales: A Systematic Review. *Frontiers in Psychology, 10*, 1-15. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00671>.
- Matos, P. A. V. C. (2014). *Síndrome do impostor e auto-eficácia de minorias sociais: alunos de contabilidade e administração*. Dissertação não publicada. Pós-graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- McGregor, L. N., Gee, D. E., & Posey, K. E. (2008). I feel like a fraud and it depresses me: the relation between the impostor phenomenon and depression. *Social Behavior and Personality, 36*, 43-48. <http://doi.org/10.2224/sbp.2008.36.1.43>
- Natividade, J. C., Silvano, M. B., & Fernandes, H. B. F. (2014). Diferenças entre homens e mulheres: desvendando o paradoxo. *Revista Psicologia: Organizações e Trabalho, 14*, 119-122.
- Orth, U., & Robins, R. W. (2014). The Development of Self-Esteem. *Current Directions in Psychological Science, 23*, 381-387. <http://doi.org/10.1177/0963721414547414>
- Patzak, A., Kollmayer, M., & Schober, B. (2017). Buffering impostor feelings with kindness: The mediating role of self-compassion between gender-role orientation and the impostor phenomenon. *Frontiers in Psychology, 8*, 1-12. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01289>
- Pinker, S. (2010). *O Paradoxo Sexual: hormônios, genes e carreira*. Rio de Janeiro: BestSeller.
- Ribeiro, M. G. C. (2019). *Nostalgia como explicadora do bem-estar subjetivo: o papel mediador dos valores humanos*. Dissertação de mestrado. Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa.
- Rohrmann, S., Bechtoldt, M. N., & Leonhardt, M. (2016). Validation of the impostor phenomenon among managers. *Frontiers in Psychology, 7*, 1-11. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00821>

- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Ros, M., & Gouveia, V. V. (2001). *Psicología Social de los valores humanos: Desarrollos teóricos, metodológicos y aplicados*. Madrid: Editorial Biblioteca Nueva.
- Ross, S.R., Stewart, J., Mugge, M., & Fultz, B. (2001). The impostor phenomenon: Achievement dispositions and the five-factor model. *Personality and Individual Differences*, 31, 1347–1355. [http://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00228-2](http://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00228-2)
- Sakulku, J., & Alexander, J. (2011). The impostor phenomenon. *International Journal of Behavioral Science*, 6, 75-97. <http://doi.org/10.14456/ijbs.2011.6>.
- Schubert, N. (2013). *The imposter phenomenon: Insecurity cloaked in success*. Doctoral dissertation, Carleton University.
- Schubert, N., & Bowker, A. (2019). Examining the impostor phenomenon in relation to self-esteem level and self-esteem instability. *Current Psychology*, 38, 749-755. <http://doi.org/10.1007/s12144-017-9650-4>.
- September, A. N., McCarrey, M., Baranowsky, A., Parent, C., & Schindler, D. (2001). The relation between well-being, impostor feelings, and gender role orientation among Canadian university students. *The Journal of Social Psychology*, 141, 218-232. <http://doi.org/10.1080/00224540109600548>.
- Sherman, R. O. (2013). Imposter syndrome: When you feel like you're faking it. *Am Nurse Today*, 8, 57-8.
- Silva Filho, S. B. (2001). *Valores humanos e dimensões do trabalho: um estudo em diferentes contextos de escassez*. Dissertação de mestrado. Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa.
- Simon, M., & Choi, Y. J. (2018). Using factor analysis to validate the Clance Impostor Phenomenon Scale in sample of science, technology, engineering and mathematics doctoral students. *Personality and Individual Differences*, 121, 173-175.

- Sonnak, C., & Towell, T. (2001). The impostor phenomenon in British university students: Relationships between self-esteem, mental health, parental rearing style and socioeconomic status. *Personality and Individual Differences*, 31, 863-874. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2017.09.039>.
- Sousa, D. M. D. (2013). *Desempenho acadêmico: uma explicação pautada nos valores humanos, atitudes e engajamento escolar*. Tese de doutorado. Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa.
- Spence, J. T., Helmreich, R. L., & Holahan, C. K. (1979). Negative and positive components of psychological masculinity and femininity and their relationships to self-reports of neurotic and acting out behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1673-1682. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.37.10.1673>.
- Stone, S., Saucer, C., Bailey, M., Garba, R., Hurst, A., Jackson, S. M., ... & Cokley, K. (2018). Learning while Black: A culturally informed model of the impostor phenomenon for Black graduate students. *Journal of Black Psychology*, 44, 491-531. <http://doi.org/10.1177/0095798418786648>.
- Striegel-Moore, R. H., Silberstein, L. R., & Rodin, J. (1993). The social self in bulimia nervosa: Public self-consciousness, social anxiety, and perceived fraudulence. *Journal of Abnormal Psychology*, 102, 297. <http://doi.org/10.1037//0021-843x.102.2.297>.
- Thompson, T., Foreman, P., & Martin, F. (2000). Impostor fears and perfectionistic concern over mistakes. *Personality and Individual Differences*, 29, 629-647. [http://doi.org/10.1016/s0191-8869\(99\)00218-4](http://doi.org/10.1016/s0191-8869(99)00218-4).
- Vergauwe, J., Wille, B., Feys, M., De Fruyt, F., & Anseel, F. (2015). Fear of being exposed: The trait-relatedness of the impostor phenomenon and its relevance in the work context. *Journal of Business and Psychology*, 30, 565-581. <http://doi.org/10.1007/s10869-014-9382-5>.

Want, J., & Kleitman, S. (2006). Imposter phenomenon and self-handicapping: Links with parenting styles and self-confidence. *Personality and Individual Differences*, 40, 961-971. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2005.10.005>.

Artigo 2

Escala de síndrome do impostor: construção e evidências psicométricas

Impostor syndrome scale: construction and psychometric evidence

Título abreviado: Construção e validação da Escala de Síndrome do Impostor

Aline Carvalho de Almeida

Universidade Federal da Paraíba

Valdiney Veloso Gouveia

Universidade Federal da Paraíba

Escala de síndrome do impostor: construção e evidências psicométricas

Resumo. Este estudo objetivou construir e reunir evidências psicométricas da *Escala de Síndrome do Impostor (ESI)*. Realizaram-se dois estudos. O *Estudo 1* teve como objetivo construir a medida e reunir evidências de validade de construto. Nessa etapa participaram da pesquisa 280 pessoas (professores, funcionários e alunos) vinculados a uma instituição de ensino público superior, com média de idade de 27,4 anos ($DP = 8,89$). Estes responderam à versão preliminar da *ESI* e a um questionário sociodemográfico. A análise fatorial exploratória demonstrou uma estrutura tetrafatorial e consistência interna satisfatória ($\alpha = 0,82$). Assim foram selecionados os itens com carga fatorial igual ou superior a $|0,50|$, resultando, portanto, em uma estrutura com 16 itens. No *Estudo 2*, procurou-se confirmar a estrutura encontrada no estudo anterior, para isso, 200 estudantes universitários ($M_{idade} = 24,2$; $DP = 9,17$) responderam à *ESI* e perguntas sociodemográficas. A análise fatorial confirmatória apontou bons índices de ajustes (e. g., $CFI = 0,90$), assim como os índices de consistência interna foram considerados adequados para cada componente [*autodepreciação* ($\omega = 0,70$), *medo da avaliação* ($\omega = 0,82$), *fraude* ($\omega = 0,84$) e *gerenciamento de impressão* ($\omega = 0,62$)] e para a escala de forma geral ($\omega = 0,86$). Diante dos achados, conclui-se que a *ESI* é psicometricamente adequada e pode ser empregada para avaliar os sentimentos impostores em contexto brasileiro.

Palavras-Chave: Construção; Validade; Síndrome do impostor; Escala.

Impostor Syndrome Scale: Development and Psychometric Evidence

Abstract. This paper aims to develop and gather evidence of validity and reliability of the Impostor Syndrome Scale (ISS), so two studies were conducted. The first aimed to develop the measure and gather evidence of construct validity. For this purpose, 280 subjects (professors, staff and students) with average age of 27.4 years ($SD = 8.89$), linked to a public higher education institution, participated in the research. They answered the preliminary version of the ISS and a sociodemographic questionnaire. Exploratory factor analysis performed by SPSS (v. 25) demonstrated a tetrafactorial structure and satisfactory internal consistency ($\alpha = 0.82$). Thus, items with a factor load equal to or greater than $|0.50|$ were selected, resulting in a structure with 16 items. In the second study, we tried to confirm the structure found in the previous study. For this, 200 university students (average age = 24.2; $SD = 9.17$) answered the ISS and sociodemographic questions. Confirmatory factor analysis was performed by AMOS (v. 23), which showed good adjustment indices [$\chi^2 = 178,227$; $p < 0,001$, $\chi^2/gl = 1,95$; $GFI = 0,90$; $AGFI = 0,85$; $CFI = 0,90$; $RMSEA = 0,066$ ($IC90\% = 0,05 - 0,08$) e $TLI = 0,87$], after the connection between errors e1 and e2 (11.9), e9 and e10 (17.3) and e11 and e12 (17.9). Finally, the internal consistency indices were considered adequate for each component [Self Depreciation ($\omega = 0.70$), Evaluation Fear ($\omega = 0.82$), Fraud ($\omega = 0.84$) and Impression Management ($\omega = 0.62$)] and for the overall scale ($\omega = 0.86$). Given the findings, it is believed that the central objective was achieved.

Keywords: Development ; Validity; Impostor syndrome; Scale.

Introdução

O sentimento impostor designa uma experiência interna de falsidade intelectual, que foi inicialmente observada em contexto clínico em mulheres com alto desempenho, que embora fossem muito respeitadas e admiradas por seus feitos profissionais e acadêmicos, muitas não se viam como competentes ou merecedoras das conquistas que alcançavam (Clance & Imes, 1978). As autoras utilizaram contextos clínicos de psicoterapia individual e grupos de discussão sobre o tema para a coleta de dados e participaram dessa pesquisa pioneira 150 profissionais, estudantes de graduação e pós-graduação de áreas como medicina, direito, enfermagem, serviço social e ensino. Estudos posteriores mostraram que os sentimentos impostores são experimentados também por homens (Schubert, 2013).

Apesar da popularização do termo “síndrome do impostor”, o fenômeno impostor não é caracterizado em qualquer categoria diagnóstica, ou seja, não se caracteriza como uma síndrome de fato. Todavia, as pessoas que experimentam a percepção fraudulenta dos próprios feitos apresentam com frequência outros sintomas, como, a falta de autoconfiança e a frustração relacionada à incapacidade de cumprir os padrões de conquistas e sucessos que elas mesmas impõem, além de problemas clínicos como ansiedade generalizada e depressão (Kolligian & Sternberg, 1991).

Na síndrome do impostor a pessoa não tem certeza do que está fazendo e sente uma constante preocupação em não atender às expectativas dos outros. Nesse sentido, ela tem medo de ser descoberta como uma fraude, de se desfazer da “máscara” que encobre a percepção fraudulenta que possui acerca de suas conquistas e habilidades intelectuais, acadêmicas e profissionais, pois apesar das evidências externas dos seus feitos, elas sentem que não merecem o sucesso alcançado (Sherman, 2013).

A insegurança e o medo do fracasso podem configurar formas de impedimento para o esforço visando alcançar o sucesso, todavia, com relação aos indivíduos com sentimentos impostores, apesar de sempre duvidarem de suas habilidades e talentos, vivem constantemente em busca de atividades elevadas, o que demonstra o alto padrão de sucesso e realização apesar de suas crônicas inseguranças (Schubert, 2013).

Esses sujeitos também alimentam a crença de que o sucesso que alcançam se deve à sorte e ao acaso, por estarem no lugar certo, na hora certa, por conhecerem as pessoas certas, ou ainda por charme ou simpatia, desconsiderando suas próprias habilidades e competências. É comum, portanto, que ao serem admitidos em programas de pós-graduação, cursos ou cargos que almejavam, esses sujeitos pensem que houve algum engano, negando as evidências externas do seu sucesso e menosprezando seus feitos (Clance & Imes, 1978).

Tendo em consideração a influência que os sentimentos impostores exercem na vida e no bem estar das pessoas, considera relevante tomar conhecimento dos instrumentos que são utilizados para mensuração desse construto, para tanto foram realizadas buscas nas bases de dados *IndexPsi*, *Scielo*, *LILACS* e *Google Acadêmico* utilizando os seguintes descritores: “*Síndrome do impostor*” e “*escala*” e “*Impostor Phenomenon*” e “*scale*”.

A busca resultou na identificação de quatro escalas: A *Clance Impostor Scale* (CIPS; Clance, 1985), que contém 20 itens que são respondidos em uma escala de cinco pontos, variando de 1 (nada verdadeiro) até 5 (muito verdadeiro) que expressam sentimentos impostores como, o medo da avaliação, o medo de não conseguir repetir o sucesso e de ser menos capaz. A medida contém itens como “1- Frequentemente tenho sucesso em um teste ou tarefa, mesmo com medo de não me sair bem antes de assumi-la; e 11- Às vezes, sinto que meu sucesso foi devido a algum tipo de sorte.” A escala apresentou índice de confiabilidade satisfatório ($\alpha = 0,92$) e uma estrutura tridimensional, composta pelos componentes: falsificação, sorte e desconto. Todavia, os índices de consistência interna de cada fator

individualmente não foram apresentados no artigo de validação, bem como, também não consta a especificação de quais itens pertenceriam a cada um dos componentes (Chrisman *et al.*, 1995)

A redação dos itens da CIPS foi alterada com o intuito de avaliar a síndrome do impostor como um estado (por exemplo, “Muitas vezes tenho medo de falhar em uma nova tarefa, mesmo que geralmente me saio bem no que tento” mudou para “Tenho medo de falhar em uma nova tarefa, mesmo que tenha me saído bem no que tento”) nesse sentido, foi construída a *State Impostor Phenomenon Scale* (SIPS).

Essa medida possui dois componentes, sendo esses: Sentimentos de fraude em relação aos outros, que possui itens como “Eu temo que as pessoas possam detectar aspectos meus nos quais eu realmente não tenho nenhuma habilidade; e Receio que alguém importante para mim descubra que tenho menos capacidade do que aquilo que as pessoas pensam de mim” e apresentou alfa de Cronbach de 0,87 e o segundo fator foi chamado de incompetência subjetiva, com itens como “É difícil para mim aceitar elogios por minha capacidade; e Eu dificilmente faço uma tarefa tão bem quanto eu gostaria de fazê-la” e valor de alfa de 0,80. Por fim, a escala no geral também alcançou índice de confiabilidade suficiente ($\alpha = 0,86$) (Fujie, 2010).

Também foi encontrada a HIPS (*Harvey Impostor Phenomenon Scale*) (Harvey, 1981). A medida contava com 14 itens (Edwards, Zeichner, Lawler, & Kowalski, 1987), que eram respondidos em uma escala de resposta variando em sete pontos, sendo 0 (não é verdade) e 6 (muito verdadeiro). A análise fatorial indicou a existência de três dimensões, sendo essas: Impostor ($\alpha = 0,80$), indignidade ($\alpha = 0,70$) e inadequação ($\alpha = 0,65$) e ao verificar o índice de consistência interna da medida percebeu-se que este foi muito abaixo do aceitável ($\alpha = 0,34$). O primeiro componente tinha itens como “ 3- Às vezes temo ser descoberto por quem realmente sou; e 6- Às vezes sinto que estou na minha atual ou programa acadêmico por algum

tipo de erro”, o segundo fator tinha itens como “ 1- As pessoas tendem a acreditar que sou mais competente do que realmente sou; e 2- Estou certo de meu nível atual de sucesso resulta da habilidade verdadeira” e finalmente o terceiro “ 7- Sinto-me confiante de que vou ter sucesso no futuro; e 9- Minha personalidade ou charme geralmente causam forte impressão nas pessoas”.

A *Perceived Fraudulance Scale* (PFS; Kolligian & Sternberg, 1991) busca avaliar aspectos da percepção fraudulenta. A medida possui 51 itens e duas dimensões, a saber: Autodepreciação, com itens como “ Eu frequentemente sinto que recebo elogios ou notas que não mereço e Muitas vezes me surpreendo quando tenho bom desempenho em um projeto ou teste” e apresentou índice de confiabilidade satisfatório ($\alpha = 0,92$) e a segunda dimensão chamada de inautenticidade, com itens como “Em algumas situações ajo como um impostor; e Eu raramente finjo ser alguém que não sou” e apresentou alfa de Cronbach 0,86. O índice de confiabilidade geral da medida não foi relatado no artigo de validação e as perguntas eram respondidas em uma escala de resposta variando entre 0 (de modo algum) até o escore 6 (muito verdadeiro).

Por fim, nesse estudo também foi considerada a contribuição de uma outra medida, que apesar de não mensurar em específico os sentimentos impostores, mas representa uma característica fundamental do fenômeno impostor, que é o medo da avaliação, sendo assim, levou-se em conta a *Brief Fear of Negative Evaluation Scale* (Leary, 1983) que se trata de uma versão abreviada da *Fear of Negative Evaluation (FNE) Scale* (Watson & Friend, 1969). A medida visa avaliar o nível que as pessoas experimentam apreensão de serem avaliadas negativamente

A versão original possuía trinta itens que eram respondidos de forma dicotômica (verdadeiro ou falso) e alfa de Cronbach de 0,92; já a versão abreviada ficou com doze itens, teve o crivo de resposta alterado para uma escala de cinco pontos, sendo 1 (de modo algum)

e o 5 (extremamente característico de mim) e o valor de alfa foi 0,90. Ambas as versões são unidimensionais e alguns dos itens contidos na versão abreviada da escala são: “11- Às vezes acho que estou muito preocupado com o que as outras pessoas pensam de mim; e 12- Muitas vezes me preocupo se vou dizer ou fazer as coisas erradas”.

Diante do exposto, pode-se salientar a necessidade do desenvolvimento de uma medida mais abrangente com relação ao construto, sendo assim esse artigo tem como objetivo construir e validar a Escala de Síndrome do Impostor, que contará com itens de escalas já existentes e outros que serão construídos com a finalidade de suprir lacunas encontradas nas medidas desenvolvidas até então. Tendo em conta que existem características essenciais da síndrome do impostor que não foram contempladas nas medidas supracitadas, a exemplo da necessidade de ser “o melhor” em suas atividades, tendo em consideração a ideia de que os impostores precisam se esforçar mais do que qualquer pessoa para conquistar sucesso, bem como empenhar esforço excessivo ou procrastinar o trabalho pelo medo da frustração de não o fazer de forma profícua (Clance, 1985).

Estudo 1. Construção e Validação da Escada de Síndrome do Impostor

Método

Construção dos Itens da Escala de Síndrome do Impostor

Foi selecionado um pool de itens advindos de um conjunto de escalas já existentes sobre a Síndrome do Impostor. A partir disso, foram consideradas as seguintes medidas: (1) *Clance Impostor Phenomenon Scale* (CIPS – Clance, 1985); (2) *Harvey Impostor Phenomenon Scale* (HIPS – Edwards, Zeichner, Lawler, & Kowalski, 1987); (3) *Perceived Fraudulence Scale* (Kolligian & Sternberg, 1991) e (4) *Brief Fear of Negative Evaluation Scale* (Leary, 1983).

O conjunto dos itens das escalas supracitadas totalizou 56 itens. Estes foram traduzidos por dois profissionais habilitados para tal fim, em seguida, foram retirados os itens repetidos

(6 itens), outro item que não saturou em nenhum dos fatores da escala original e um item que expressava duas ideias diferentes e foi dividido em dois itens diferentes.

Onze itens ainda foram construídos, que juntos com os itens já selecionados e traduzidos das outras medidas completaram um total de 61 itens. Estes foram distribuídos e pensados de acordo com as dimensões das medidas selecionadas e outros fundamentos teóricos do fenômeno impostor. De acordo com a revisão da literatura foram pensadas quatro dimensões, a saber: *Fraude*, *Autodepreciação*, *Medo da avaliação* e *Perfeccionismo*.

A primeira dimensão (*Fraude*) visa expressar o sentimento de que o sujeito não é autêntico, que ele engana as pessoas ao seu redor em relação a sua competência e acredita que todo sucesso por ele alcançado está relacionado a fatores como sorte, enganação, charme ou pelo acaso e não pelo merecimento, esforço, talento ou competência (Clance et al., 1995; Henning, Ey, & Shaw, 1998; Houston, 2015).

A dimensão *Autodepreciação* foi pensada com o intuito de caracterizar a dificuldade/incapacidade dos indivíduos prejudicados pelo fenômeno impostor em internalizar o sucesso que alcança, em vez disso ele internaliza o sentimento de falsidade intelectual. Logo, esses indivíduos alimentam a crença de que não são tão capazes quanto os outros, têm a percepção errônea de que qualidades sobre humanas são normais e tendem a tirar o mérito das suas conquistas pessoais, supervalorizando o que outras pessoas fazem e inferiorizando os resultados do próprio trabalho (Clance & Imes, 1978; Kauati, 2013).

O componente *Medo da avaliação* busca descrever os sentimentos de preocupação, insegurança e ansiedade em relação a tarefas que almejam alcançar sucesso (acadêmicas ou profissionais). Assim, o indivíduo tem medo ou pavor de ser avaliado e evita situações de avaliação (seleções, entrevistas, provas, testes e até situações mais cotidianas em que pode ser julgado por outrem), tentando fugir dos sentimentos de tristeza, vergonha e humilhação caso não obtenha êxito (Clance, 1985).

E por fim, o componente *Perfeccionismo* foi elaborado para expressar que apesar de possuir uma percepção distorcida e fraudulenta dos seus próprios feitos, os impostores geralmente conquistam muito sucesso em suas tarefas acadêmicas e profissionais (Sakulku & Alexander, 2011). Nesse sentido, o indivíduo com sentimentos impostores tem a necessidade de ser “o melhor” em suas atividades, tendo em consideração a ideia de que precisam se esforçar mais do que qualquer pessoa para conquistar sucesso, bem como empenhar esforço excessivo ou procrastinar o trabalho pelo medo da frustração de não o fazer de forma profícua (Clance, 1985).

Os 61 itens foram avaliados por sete juízes com formação em nível de doutorado em Psicologia Social e peritos na área de Psicometria. Estes analisaram os itens de acordo com as dimensões citadas acima e suas respectivas definições operacionais, bem como pelos critérios de “*adequação do item ao construto*” no qual os juízes classificam o quão bem o item representa o construto, “*relevância do item ao construto*” que indica a importância do item para o construto em questão e “*clareza do item ao construto*” que analisa se a linguagem está sendo usada de acordo com as características da população alvo. Nesse sentido, a cada um dos critérios os juízes poderiam indicar uma nota de zero a dez, para que em seguida fosse calculado o Coeficiente de Validade de Conteúdo (CVC).

De acordo com as pontuações obtidas pelo cálculo do CVC foram excluídos os itens que pontuaram abaixo de 0,70 [10 (0,63), 15 (0,53), 19 (0,42), 27 (0,60) e 49 (0,55)]. Com relação ao campo destinado ao preenchimento de qual dos construtos (*Autodepreciação*, *Fraude*, *Medo da avaliação* ou *Perfeccionismo*) o item melhor se adequava, os juízes indicaram que alguns itens causaram maior confusão. Logo, os itens 13, 17, 31, 54 e 59 tiveram maior variabilidade de indicação de componentes diferentes por parte dos juízes e, portanto, foram excluídos.

Após a finalização dos procedimentos referentes à parte da construção teórica do instrumento, prosseguiu-se para a etapa do procedimento empírico, que inclui a coleta de dados e análise através de testes estatísticos com o objetivo de identificar a estrutura interna. Esse processo será detalhado a seguir.

Participantes

Participaram 280 pessoas vinculadas (professores, funcionários e alunos) a uma instituição pública de ensino da cidade de João Pessoa, sendo 63% do sexo feminino, ($M_{idade} = 27,4$; $DP = 8,89$), variando de 18 a 70 anos. Os participantes informaram ser em sua maioria solteiros (69,3%), católicos (53,2%), heterossexuais (87,9%), medianamente religiosos (42,5%), de classe média (48,6%) e pardos (53,6%). Todos os participantes foram selecionados de acordo com técnicas de amostragem não-probabilística e segundo a conveniência do pesquisador e dos participantes. Os critérios de inclusão foram: concordar participar da pesquisa e possuir nível superior de ensino ou estar cursando.

Instrumentos

Escala de Síndrome do Impostor (descrita anteriormente), composta por 51 itens, que foram respondidos em uma escala de resposta variando de 1 (*Discordo totalmente*) e 5 (*Concordo totalmente*), bem como um questionário sócio demográfico, contendo perguntas com o objetivo de caracterizar a amostra, como sexo, idade, nível de religiosidade, estado civil e etc.

Procedimento

Inicialmente, o projeto foi submetido ao Comitê de Ética da Universidade Federal da Paraíba, estando este de acordo com o regulamento do Conselho Nacional de Saúde e o Ministério da Saúde, por meio da resolução nº 510/16. Após ser aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa, com parecer CAAE nº 13156619.8.0000.5188, se deu a coleta de dados

por questionários impressos, sendo assegurada a confidencialidade das respostas aos participantes.

A aplicação dos questionários levou cerca de 20 minutos e ocorreu de forma individual, mas em contexto coletivo, em salas de aula e grupos de pesquisa, oportunidade em que alunos da pós-graduação e professores participaram do estudo, assim como em salas e setores administrativos da universidade, nos quais funcionários da instituição contribuíram respondendo à pesquisa.

Análise de Dados

Para análise dos dados foi utilizado o software SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) (versão 25), onde foram realizadas estatísticas descritivas (média e desvio-padrão) com o intuito de caracterizar a amostra. Também foi realizado o teste *t* para amostras independentes, afim de verificar o poder discriminativo dos itens e em seguida buscou-se conhecer a adequação de utilizar a análise de componentes principais (ACP), através dos critérios de *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) e o Teste de Esfericidade de *Bartlett*. Finalmente, o alfa de *Cronbach* foi utilizado para conhecer a consistência interna da estrutura fatorial resultante.

Resultados

Com o intuito de verificar a qualidade métrica dos itens, ou seja, se estes conseguem discriminar sujeitos com magnitudes próximas, realizou-se o somatório dos escores dos itens, estabelecendo um grupo superior e outro inferior com base no valor da mediana ($Med = 2,66$). Em seguida, por meio de testes *t* de *Student* para amostras independentes, os valores de cada item foram comparados entre os dois grupos. Na tabela a seguir, são expostos os valores de cada item.

Tabela 1 - Poder Discriminativo dos Itens da ESI

Itens	Grupo-Critério				Contraste		
	Inferior		Superior				
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>t</i>	<i>gl</i>	<i>p</i>
Item 01	3,89	0,85	3,62	0,96	2,36	260	0,019*
Item 02	2,72	1,11	3,24	1,23	-3,65	261	0,019*
Item 03	1,25	0,59	2,63	1,40	-10,47	177	0,001*
Item 04	2,14	1,12	3,88	1,06	-12,57	261	0,001*
Item 05	1,69	1,06	2,56	1,34	-5,92	250	0,001*
Item 06	2,92	1,24	2,54	1,26	2,50	264	0,013*
Item 07	2,23	1,05	3,26	1,26	-7,20	256	0,001*
Item 08	2,37	1,12	3,47	1,23	-7,64	262	0,001*
Item 09	2,56	1,22	3,78	1,18	-8,32	264	0,001*
Item 10	2,00	1,16	2,02	1,03	-0,16	262	0,867
Item 11	2,63	1,34	4,14	0,94	-10,66	239	0,001*
Item 12	2,22	1,26	3,30	1,30	-6,90	264	0,001*
Item 13	2,04	1,14	3,23	1,29	-7,91	260	0,001*
Item 14	1,85	1,19	3,07	1,37	-7,77	259	0,001*
Item 15	1,28	0,79	2,20	1,28	-7,07	220	0,001*
Item 16	3,20	1,28	3,90	1,16	-4,68	262	0,001*
Item 17	2,09	1,13	2,86	1,30	-5,14	259	0,001*
Item 18	1,74	1,09	2,69	1,46	-6,03	243	0,001*
Item 19	1,68	1,04	2,32	1,33	-4,38	249	0,001*
Item 20	2,24	1,23	3,76	1,30	-9,78	263	0,001*
Item 21	3,15	1,35	3,79	1,15	-4,17	259	0,001*
Item 22	2,49	1,26	4,05	0,96	-11,36	248	0,001*
Item 23	1,94	0,96	2,96	1,09	-8,11	260	0,001*
Item 24	1,65	0,90	3,39	1,27	-12,88	237	0,001*
Item 25	1,28	0,74	2,10	1,32	-6,20	207	0,001*
Item 26	3,29	1,24	3,65	1,28	-2,34	264	0,020*
Item 27	1,56	0,91	2,47	1,29	-6,68	237	0,001*
Item 28	1,16	0,42	2,23	1,19	-9,71	164	0,001*
Item 29	2,33	1,29	3,74	1,28	-8,99	264	0,001*

Item 30	2,32	1,63	2,56	1,41	-1,26	260	0,209
Item 31	2,61	1,21	3,72	1,22	-7,45	264	0,001*
Item 32	2,98	1,36	4,20	0,97	-8,50	240	0,001*
Item 33	1,90	1,14	3,68	1,20	-12,42	263	0,001*
Item 34	1,31	0,77	2,41	0,39	-8,00	205	0,001*
Item 35	3,34	1,23	3,30	1,27	0,22	264	0,819
Item 36	2,63	1,22	3,58	1,09	-6,66	261	0,001*
Item 37	2,01	1,07	3,75	1,11	-13,05	163	0,001*
Item 38	1,67	1,01	2,75	1,36	-5,98	264	0,001*
Item 39	1,46	0,91	2,52	1,38	-7,36	229	0,001*
Item 40	1,92	1,03	3,40	1,34	-10,11	248	0,001*
Item 41	2,51	1,94	4,07	0,99	-11,59	256	0,001*
Item 42	1,56	1,01	2,65	1,37	-7,39	242	0,001*
Item 43	2,45	1,32	3,95	1,16	-9,91	261	0,001*
Item 44	1,56	0,87	3,32	1,19	-13,70	241	0,001*
Item 45	2,78	1,25	3,55	1,28	-4,97	264	0,001*
Item 46	3,50	1,21	3,66	1,18	-1,10	264	0,269
Item 47	2,04	1,16	2,99	1,46	-5,86	250	0,001*
Item 48	1,87	0,99	3,69	1,24	-13,16	252	0,001*
Item 49	2,23	1,34	3,04	1,38	-4,84	264	0,001*
Item 50	3,24	1,21	4,38	0,83	-8,93	235	0,001*
Item 51	1,31	0,74	1,80	1,04	-4,43	237	0,001*

Nota. * Item discriminativo ($p < 0,05$)

Como apresentado na tabela anterior, os itens 10 (“*Estou certo de que meu nível atual de sucesso resulta da minha própria habilidade*”), 30 (“*Eu raramente finjo ser alguém ou algo que não sou*”), 35 (“*Preparo-me com muita antecedência para uma tarefa ou um teste*”) e 46 (“*Quando obtenho sucesso em uma atividade, penso que se deve ao meu esforço excessivo*”) não apresentaram poder discriminativo satisfatório, por esse motivo estes foram excluídos. Os demais itens se mostraram com poder discriminativo satisfatório ($p < 0,001$), ou seja, eles são capazes de diferenciar os participantes em dois grupos (superior e inferior). O que demonstra a qualidade métrica dos itens, já que os itens são capazes de diferenciar

participantes com pontuações próximas. Tendo finalizada essa etapa da análise partiu-se para a verificação da estrutura fatorial da escala.

Os resultados permitiram corroborar a adequação da matriz de correlação: KMO= 0,91 e Teste de Esfericidade de *Bartlett*, χ^2 (1081) = 5292,536, p = 0,001. Em seguida, procedeu-se a análise fatorial exploratória, utilizando o método ACP (Análise de Componentes Principais), sem fixar o método de rotação ou o número de componentes a ser extraído. Considerando o critério de *Kaiser*, foram identificados 10 fatores (12,69, 2,78, 2,49, 1,62, 1,47, 1,41, 1,25, 1,18, 1,14, 1,10) que explicaram 57,8% da variância total; todavia, a distribuição gráfica (*scree plot*) dos valores próprios (critério de *Cattel*) identificou três componentes, como pode ser observado na Figura.

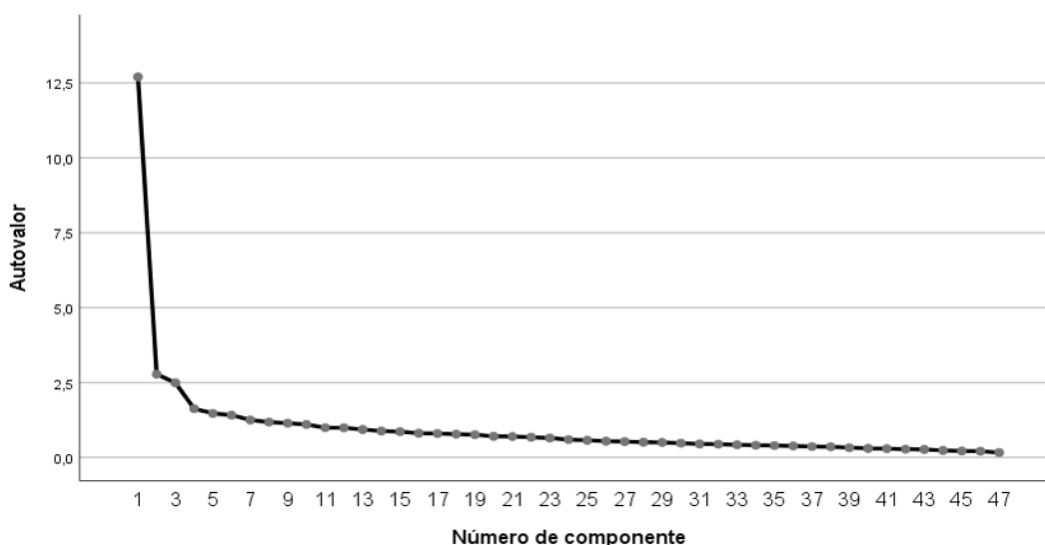


Figura 1 - Representação Gráfica dos Valores Próprios da ESI

Levando em consideração a fragilidade de tais critérios e sua tendência em maximizar a quantidades de componentes a serem extraídos, procedeu-se uma análise paralela (PA; Critério de *Horn*), considerando uma simulação realizada com 1.000 bancos de dados para a presente pesquisa com 280 participantes e 47 itens. Ao comparar os 22 valores próprios gerados aleatoriamente (1,88, 1,79, 1,72, 1,66, 1,60, 1,55, 1,51, 1,46, 1,42, 1,38, 1,35, 1,31,

1,27, 1,24, 1,21, 1,17, 1,14, 1,11, 1,08, 1,05, 1,02, 1,00) com aqueles observados na ACP, observou-se a retenção de três fatores que apresentaram valores próprios acima dos simulados que explicaram 38,24% da variância total.

Entretanto, tendo em conta os aspectos fundamentais que definem o fenómeno impostor, optou-se por adotar o critério teórico e realizar novamente a Análise de Componentes Principais, fixando agora quatro componentes a serem extraídos e utilizando o método de rotação varimax. Os quatro fatores foram responsáveis por explicar conjuntamente 41,7% da variância compartilhada. Em seguida, foram selecionados os quatro itens com maiores saturações de cada componente, resultando em uma estrutura com 16 itens.

Tabela 2 - Análise de Componentes principais da ESI

Itens	Componentes			
	I	II	III	IV
01. Às vezes, me sinto decepcionado(a) com minhas realizações atuais e acho que deveria ter feito muito mais.	0,64	0,18	0,04	0,12
05. Sinto-me frustrado(a) por não conseguir fazer meu trabalho tão bem quanto eu gostaria.	0,61	0,18	0,08	0,19
09. Quando consigo algo e recebo reconhecimento por minhas realizações, tenho dúvidas de que posso continuar repetindo esse sucesso.	0,61	0,13	0,26	-0,01
13. Às vezes, sinto que meu sucesso foi devido a algum tipo de sorte.	0,58	0,05	0,19	0,11
02. A opinião de outras pessoas sobre mim não me incomoda.	0,06	0,69	0,19	-0,14
06. Às vezes acho que estou muito preocupado(a) com o que as outras pessoas pensam de mim.	0,28	0,68	0,19	0,19
10. Geralmente me preocupo com o tipo de impressão que passo.	0,33	0,64	0,12	0,19
14. Eu me preocupo com o que as outras pessoas vão pensar de mim mesmo quando sei que não faz diferença alguma.	0,31	0,63	0,09	0,20
03. Em algumas situações, ajo como um(a) impostor(a).	0,13	0,09	0,76	-0,00
07. Em algumas situações me sinto como um(a) “impostor(a)”.	0,30	0,10	0,69	0,10
11. Às vezes, temo de ser descoberto(a) por quem realmente sou.	0,24	0,21	0,61	0,22
15. Eu tendo a me sentir uma farsa.	0,37	0,23	0,59	0,10
04. Algumas das minhas conquistas se devem ao meu charme e/ou minha simpatia.	0,01	-0,07	0,12	0,72
08. Às vezes, sinto que estou na minha posição atual acadêmica/profissional em razão de meu charme e/ou minha simpatia.	0,16	-0,10	0,14	0,64
12. No primeiro dia em um novo trabalho ou curso, eu às vezes faço questão de agir ou me comportar de maneira mais inteligente do que realmente sou.	-0,05	0,16	0,36	0,60

16. Penso que obtive minha atual posição acadêmica/profissional por estar no lugar certo, na hora certa ou por conhecer as pessoas certas.	0,17	0,03	0,01	0,56
Número de itens	4	4	4	4
Valor Próprio	12,7	2,78	2,49	1,62
% de variância explicada	27,01	5,91	5,30	3,46
Alfa de Cronbach (α)	0,71	0,79	0,82	0,66

Nota: I (*Autodepreciação*); II (*Medo da avaliação*); III (*Fraude*); IV (*Gerenciamento de impressão*).

Nesse sentido, os componentes encontrados podem ser descritos como seguem:

Componente I: Apresentou valor próprio de 12,7 e foi responsável por explicar 27,01 da variância total. Esse componente possui quatro itens que variam em termos de saturação de 0,64 [01. Às vezes, me sinto decepcionado(a) com minhas realizações atuais e acho que deveria ter feito muito mais] e 0,58 (13. Às vezes, sinto que meu sucesso foi devido a algum tipo de sorte). Os outros itens foram: 05. Sinto-me frustrado(a) por não conseguir fazer meu trabalho tão bem quanto eu gostaria e 09. Quando consigo algo e recebo reconhecimento por minhas realizações, tenho dúvidas de que posso continuar repetindo esse sucesso. Diante disso, observou-se que os itens representam a ideia de decepção com as próprias habilidades e realizações, bem como o sentimento de inferioridade e incapacidade, por isso pareceu adequado defini-lo como *Autodepreciação*. Esse componente apresentou consistência interna de $\alpha = 0,71$.

Componente II: Apresentou valor próprio de 2,78 explicando 5,91% da variância total. Reuniram-se quatro itens nesse componente, os quais variaram em cargas fatoriais de 0,69 (02. A opinião de outras pessoas sobre mim não me incomoda) a 0,63 (14. Eu me preocupo com o que as outras pessoas vão pensar de mim mesmo quando sei que não faz diferença alguma). Os outros itens foram: 06. Às vezes acho que estou muito preocupado(a) com o que as pessoas pensam de mim e 10. Geralmente me preocupo com a impressão que passo. Considerando o agrupamento dos itens supracitados percebe-se que eles expressam a ideia de preocupação e medo de situações que envolvem avaliações de outrem, por esse motivo

decidiu-se chamar esse componente de Medo da avaliação. Essa dimensão apresentou alfa de 0,79.

Componente III: Possui valor próprio de 2,49, referente à explicação de 5,30% da variância total. Agrupou quatro itens com saturação variando entre 0,76 [03. Em algumas situações, ajo como um(a) impostor(a)] a 0,59 (15. Eu tendo a me sentir uma farsa). Os itens restantes foram 07. Em algumas situações me sinto como um(a) “impostor(a)” e 11. Às vezes, temo ser descoberto(a) por quem realmente sou. Analisando o conteúdo em comum dos itens, pareceu coerente chamar essa dimensão de *Fraude*, tendo em vista que ela expressa o sentimento de falsidade intelectual, no qual o indivíduo sente que engana os outros acerca de sua competência e talento. O componente possui consistência interna de $\alpha = 0,82$.

Componente IV: Seu valor próprio foi de 1,62, correspondendo à explicação de 3,46% da variância total. Quatro itens foram agrupados, dos quais as saturações variaram de 0,72 (04. Algumas das minhas conquistas se devem ao meu charme e/ou simpatia) a 0,56 (16. Penso que obtive minha atual posição acadêmica/profissional por estar no lugar certo, na hora certa ou por conhecer as pessoas certas). Os outros itens foram: 08. Às vezes, sinto que estou na minha posição atual acadêmica/profissional em razão de meu charme e/ou minha simpatia e 12. No primeiro dia em um novo trabalho ou curso, eu às vezes faço questão de agir ou me comportar de maneira mais inteligente do que realmente sou. Com base no conteúdo dos itens contidos nessa dimensão, parece nítido que se trata da ideia de basear as conquistas pelo mérito de ser simpático, charmoso e/ou agradável, ou ainda, por parecer ter mais qualidades do que realmente tem. Diante disso, esse componente foi definido como *Gerenciamento de impressão*. O alfa deste componente foi 0,66.

Nesse sentido, tendo em consideração o desenvolvimento da ESI, ressalta-se ainda a necessidade de estudos futuros na direção de confirmar a estrutura fatorial encontrada e verificar a consistência interna da medida.

Estudo 2. Confirmação da Estrutura Fatorial da Escala de Síndrome do Impostor

Método

Participantes

Contou-se com a participação de 200 estudantes de graduação da Universidade Federal da Paraíba, com idades variando de 18 a 71 anos ($M = 24,2$; $DP = 9,17$), a maioria dos participantes era do sexo feminino (64%), solteira (83%), católica (37%). Os alunos eram de períodos variados – 1º período (35%), 2º período (10%), 3º período (10%), 4º período (11,5%), 5º período (17,5%) – e cursos diferentes – pedagogia (28%), psicopedagogia (18%), engenharias (24%) e outros cursos da área de ciências sociais aplicadas como ciências contábeis, ciências atuariais e economia (7%), ciências da informação, como arquivologia e biblioteconomia (8%), direito (2,5%), ciências das religiões (3%) entre outros (9,5%).

Instrumentos

Os participantes responderam um questionário contendo as seguintes escalas:

Escala de Síndrome do Impostor (ESI): composta por 16 itens, distribuídos em uma estrutura formada por quatro componentes, a saber: *Autodepreciação* (e.g., Às vezes, me sinto decepcionado(a) com minhas realizações atuais e acho que deveria ter feito muito mais; $\alpha = 0,71$), *Medo da avaliação* (A opinião de outras pessoas sobre mim não me incomoda; $\alpha = 0,79$), *Fraude* (Em algumas situações, ajo como um(a) impostor(a); $\alpha = 0,82$) e *Gerenciamento de impressão* (Algumas das minhas conquistas se devem ao meu charme e/ou simpatia; $\alpha = 0,66$). Os participantes informaram seu nível de concordância com as assertivas propostas, em uma escala *Likert* de resposta, variando de 1 (Discordo totalmente) e a 5 (Concordo totalmente).

Questionário Sociodemográfico: por fim, os participantes responderam às perguntas que tinham como objetivo caracterizar a amostra, no que diz respeito à idade, sexo, estado civil, classe social, raça, curso, período frequentado e etc.

Procedimento

Os participantes foram selecionados seguindo a técnica de amostragem não probabilística, em ambientes de sala de aula de uma instituição superior. Após a concordância dos professores responsáveis pelas disciplinas e esclarecimento acerca da forma de responder às medidas, os participantes responderam os questionários em uma média de 15 a 20 minutos.

Aspectos Éticos

No momento que antecedeu a aplicação dos questionários, os participantes foram informados tanto verbalmente como pelo Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, acerca da confidencialidade e anonimato de suas respostas. Bem como foi informado que os participantes não corriam nenhum risco ou dano material ao responder à pesquisa e que caso as perguntas causassem algum desconforto, eles poderiam ser encaminhados ao serviço de escuta psicológica da Clínica Escola de Psicologia da Universidade Federal da Paraíba. Por fim, assegura-se que a pesquisa em questão recebeu a aprovação do Comitê de Ética em Pesquisa, tendo como parecer CAAE nº 13156619.8.0000.5188.

Análise de dados

Os seguintes programas estatísticos serão utilizados para realizar as análises estatísticas dos dados: *SPSS (Statistical Package for the Social Sciences)* em sua versão 25, o *AMOS* na versão 23 e o *software R (R Development Core Team, 2019)*. O *SPSS* permitiu calcular estatísticas descritivas (distribuição de frequência, médias e desvios padrão). Já o *R* foi utilizado na extração do coeficiente de consistência interna (ômega de *McDonald*), visando verificar a precisão do instrumento em questão, para este fim utilizou-se o pacote *psych* (Revelle, 2011). O *AMOS* permitiu realizar uma Análise Fatorial Confirmatória (*AFC*), procurando verificar a validade de construto (Byrne, 2001, 2004). Em se tratando do teste desta hipótese, os seguintes indicadores de ajuste foram considerados (Browne & Cudeck, 1993; Hu & Bentler, 1999; Pilati & Laros, 2007; Tabachnick & Fidell, 2007):

χ^2/gl (*Razão entre Qui-Quadrado e Graus de Liberdade*). Este indicador é menos sensível ao tamanho da amostra e tem sido utilizado, com frequência, para comparar o nível de ajuste de modelos alternativos (Garson, 2003). Apesar de não existir uma concordância quanto ao valor exato sobre a adequação de um modelo, tem-se aceitado a recomendação de valores entre 2 e 3, preferencialmente, admitindo-se até 5 (Byrne, 2009).

Goodness-of-Fit Index (GFI): Este indicador, como sua versão ponderada (*Adjusted Goodness-of-Fit Index, AGFI*), funciona como a estatística R^2 na análise de regressão, representando o quanto da matriz de variância-covariância dos dados pode ser explicada pelo modelo teórico testado. Seus valores oscilam entre 0 (zero; ajuste nulo) e 1 (um; ajuste perfeito), admitindo-se como aceitáveis aqueles próximos ou superiores a 0,90.

CFI (Comparative Fit Index). Compreende um indicador comparativo, adicional, de ajuste do modelo. Este indicador é independente do tamanho amostral, no entanto, o acréscimo do número de variáveis com correlação não muito fortes em amostras pequenas apresenta a tendência de reduzi-lo (Marôco, 2014). Seus valores variam de zero (ajuste nulo) a um (ajuste perfeito), sendo admitidos valores próximos ou superiores a 0,90 como indicativo de ajuste aceitável (Byrne, 2009; Hair et al., 2009).

TLI (Tucker-Lewis Index). Este indicado é similar ao CFI, porém se distinguem pelo fato de o TLI penalizar menos a qualidade do ajustamento pela complexidade do modelo em relação ao CFI (Marôco, 2014). Idealmente, valores maiores que 0,90 são desejáveis (Bentler & Bonett, 1980).

RMSEA (Root-Mean-Square Error of Approximation). Este leva em conta intervalo de confiança de 90% (IC90%), referindo-se aos residuais entre o modelo teórico estimado e os dados empíricos obtidos. Com relação aos valores deste indicador é recomendável que o RMSEA se situe entre 0,05 e 0,08, admitindo-se até 0,10 como referência de um modelo aceitável (Byrne, 2009; Tabachnick & Fidell, 2013).

Resultados

Com a finalidade de verificar a equivalência dos parâmetros psicométricos identificados no primeiro estudo, foi procedida uma análise fatorial confirmatória (AFC), que tem como objetivo principal confirmar os padrões estruturais ou ainda avaliar o ajustamento de um modelo à estrutura correlacional observada entre os itens (Marôco, 2014).

Sendo assim, ao realizar a AFC, utilizando o estimador *ML* (*Maximun Likelihood*), observou-se que a medida apresentou indicadores de ajuste marginalmente aceitáveis [$\chi^2 = 238,815$; $p < 0,001$; $\chi^2/gl = 1,98$; GFI = 0,86; AGFI = 0,81; CFI = 0,83; RMSEA = 0,085 (IC90% = 0,07 - 0,09) e TLI = 0,80]. Entretanto, ao verificar os valores fornecidos através da ferramenta *Modification Indices* (Modificação de índices; MI), decidiu-se realizar ligações entre os erros e1 e e2 (11,9), e9 e e10 (17,3) e e11 e e12 (17,9). Em seguida, ao proceder a AFC novamente observou-se que a escala apresentou estrutura psicométrica adequada [$\chi^2/gl = 1,95$; TLI = 0,87; GFI = 0,90; AGFI = 0,85; CFI = 0,90 e RMSEA = 0,066 (IC90% = 0,05 - 0,08)]. Por fim, buscou-se ainda verificar o índice de consistência interna total da escala ($\omega = 0,86$) e de cada um dos componentes em específico: *Autodepreciação* ($\omega = 0,70$), *Medo da avaliação* ($\omega = 0,82$), *Fraude* ($\omega = 0,84$) e *Gerenciamento de impressão* ($\omega = 0,62$). Optou-se pela utilização do ômega de *Mcdonald*, uma vez que foram consideradas as ligações feitas entre os erros (e1 e e2; e9 e e10; e12 e e11).

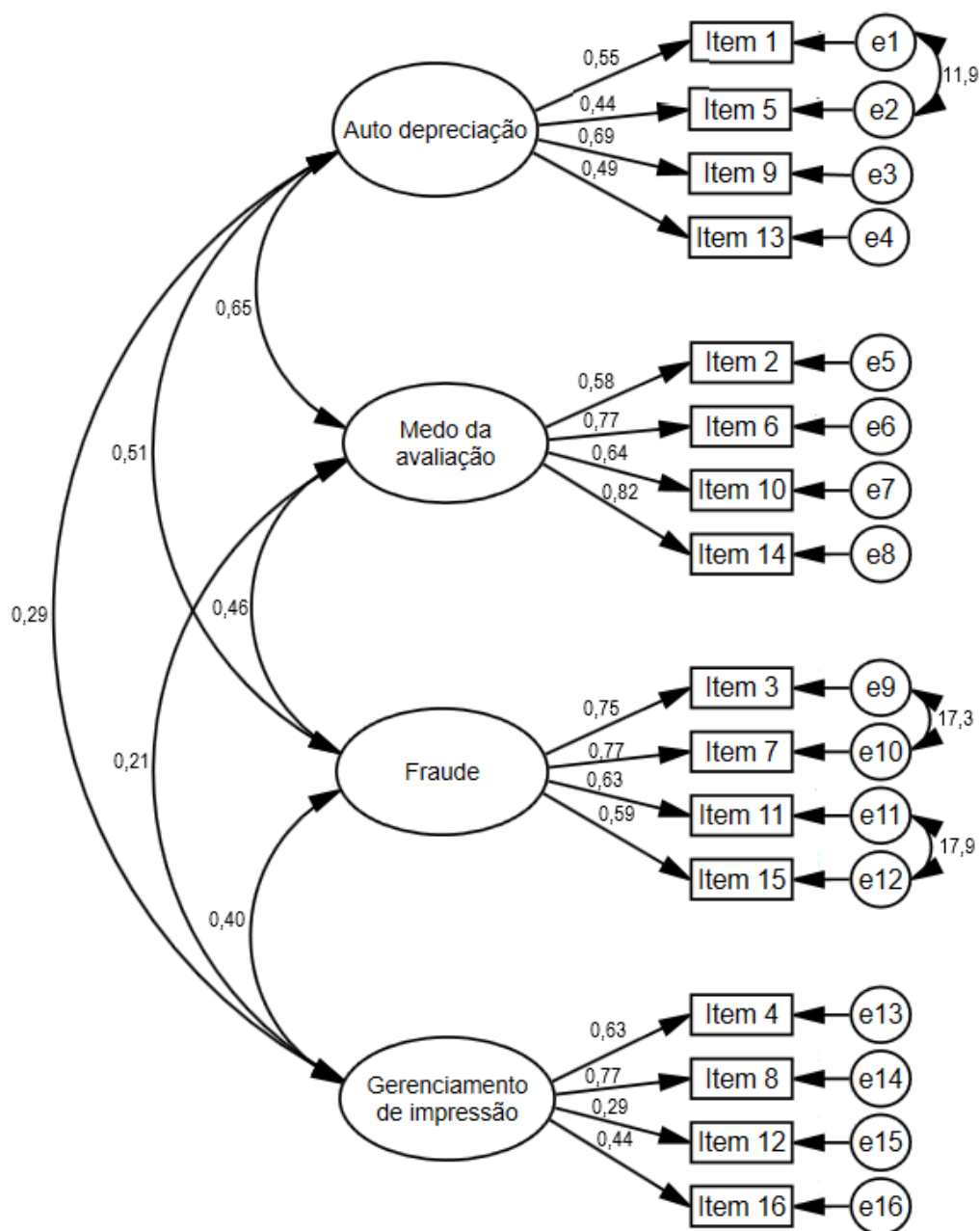


Figura 2 - Ilustração Gráfica da ESI

Discussão

Este artigo teve como objetivo construir e reunir evidências de validade da Escala de Síndrome de Impostor (ESI). Para isso, foram realizados dois estudos. O primeiro objetivou construir o instrumento e conhecer os indicadores psicométricos. Sendo assim, a etapa da construção contou com uma seleção dos itens de escalas existentes, que foram as seguintes

medidas: *Clance Impostor Phenomenon Scale* (CIPS – Clance, 1985); *Harvey Impostor Phenomenon Scale* (HIPS – Edwards, Zeichner, Lawler, & Kowalski, 1987); *Perceived Fraudulence Scale* (Kolligian & Sternberg, 1991) e *Brief Fear of Negative Evaluation Scale* (Leary, 1983).

Ao reunir todos os itens e retirar aqueles que eram repetidos, ainda foram construídos alguns outros itens que buscavam abordar conteúdos relevantes acerca do fenômeno impostor que ainda não haviam sido contemplados nas escalas existentes, a exemplo de sentir a necessidade de ser “o melhor” em suas atividades, de se esforçar mais que os outros para alcançar os objetivos, a frustração de não conseguir realizar tão bem o trabalho quanto gostaria ou de alcançar o padrão alto de sucesso que idealizam como adequado, assim como o comportamento de trabalhar excessivamente nas vésperas de entrega de trabalhos e a procrastinação (Clance, 1985).

Nesta direção, 61 itens foram examinados por um grupo de juízes especializados, estes analisaram os itens de acordo com critérios específicos (adequação do item ao construto, relevância do item ao construto e clareza do item ao construto) e com base nas dimensões que foram pensadas tendo em conta a teoria acerca da síndrome do impostor. Assim, inicialmente, pensou-se as seguintes dimensões: Fraude (objetivava expressar o sentimento de inautenticidade e de que o sucesso alcançado se deve à sorte e/ou simpatia), Autodepreciação (caracterizava o sentimento de incapacidade e ao comportamento de inferiorização do próprio trabalho e de tirar o mérito do próprio sucesso), Medo da avaliação (descrevia o sentimento de ansiedade e insegurança em situações de avaliação) e o Perfeccionismo (que buscava expressar os sentimentos de frustração por não conseguir fazer o trabalho tão bem feito quanto gostariam e hábito de sempre ser o melhor) (Badawy et al., 2018; Clance, 1985; Clance et al., 1995; Henning, Ey, & Shaw, 1998; Houston, 2015; Kauati, 2013; Sakulku & Alexander, 2011).

Depois de aplicar a versão preliminar da ESI, procurou-se inicialmente conhecer o poder discriminativo de seus itens, considerando grupos-critério internos a partir da mediana empírica, foi possível, portanto, observar que quatro itens não apresentaram poder discriminativo suficiente, assim, foram excluídos os itens 10, 30, 35 e 46; já os outros itens se mostraram com poder discriminativo adequado ($p < 0,001$).

Com relação à validade fatorial, foram adotados os critérios de Kaiser, Cattell e a análise paralela para definir o número de fatores a serem extraídos. Observou-se inicialmente que o KMO foi superior a 0,80 (Kline, 2013) e o Teste de Esfericidade de Bartlett rejeitou a hipótese da matriz das correlações se tratar de uma matriz identidade (Tabachnick & Fidell, 2013).

Decidiu-se, portanto, proceder uma análise fatorial exploratória, através da análise de componentes principais, no entanto, ao realizar a análise sem fixar o número de fatores a ser extraído ou o método de rotação, não houve consenso, já que o critério de *Kaiser* identificou dez fatores e o critério de *Cattell* indicou a existência de três componentes. O critério de *Horn* indicou a retenção de três componentes. Todavia, de acordo com as considerações teóricas acerca do fenômeno impostor e com o conteúdo observado nos agrupamentos de itens nos modelos de três e quatro dimensões, constatou-se que a estrutura trefatorial parece mais adequada. Pois esta contaria com 16 itens, em 4 dimensões (Especificamente cada item figurou em seu fator de pertença, considerando aqueles que apresentaram saturação igual ou superior a $|0,50|$), que explicaram conjuntamente 41,7% da variância compartilhada. Os componentes encontrados foram:

Autodepreciação ($\alpha = 0,70$) expressa o sentimento de inferioridade e decepção com seus próprios feitos e realizações, pois, é comum ao sujeito com sentimentos impostores acreditar que suas habilidades estão muito distantes daquelas necessárias para alcançar realizações (Kauati, 2013). Nesse mesmo componente, foi retido um item que em princípio

foi construído com a ideia de expressar perfeccionismo – Sinto-me frustrado(a) por não conseguir fazer meu trabalho tão bem quanto eu gostaria – mas que expressa justamente, a percepção errônea de que as qualidades das outras pessoas são sempre superiores e o alto padrão de desempenho idealizado como adequado pelo indivíduo com medos impostores (Clance, 1985).

O segundo componente, *Medo da avaliação* ($\alpha = 0,79$), permaneceu expressando a mesma ideia que foi pensada durante o processo de construção da ESI, tendo em vista o constante medo do fracasso experimentado por esses indivíduos (Clance & Imes, 1978). Nesse sentido, é comum que eles evitem ou se sintam ansiosos e inseguros em situações de avaliação, devido à confiança que depositam na aprovação externa e assim temendo passar por vergonhas e humilhações públicas (Schubert, 2013).

Já a dimensão, *Fraude* ($\alpha = 0,82$) descreve os sentimentos de falsidade intelectual/profissional, de que as conquistas alcançadas se devem a fatores externos que não são as habilidades verdadeiras e de que ocupam um lugar que não mereciam ter alcançado (Badawy et al., 2018). Enquanto o último componente, *Gerenciamento de impressão* ($\alpha = 0,66$) passa a ideia da “máscara”, de forma que o indivíduo busque mostrar ter mais qualidades do que realmente tem ou por direcionar o mérito das conquistas à simpatia ou charme (Langford & Clance, 1993).

Com relação ao segundo estudo, que objetivou comprovar a adequação da estrutura psicométrica da ESI, os indicadores de ajuste, à princípio, foram considerados abaixo do esperado. Porém, ao utilizar a ferramenta de modificação de índices, foi possível realizar ligações entre pares de erros dos itens de maior covariância. Após essa etapa, os índices de ajuste se mostraram satisfatórios, conferindo qualidade à medida. Com relação aos índices encontrados de forma mais detalhada, sabe-se que o X^2/gl é considerado bom quando é inferior a 2-3, e o encontrado na presente análise foi de 1,95. Os índices *GFI* (*Goodness of Fit Index*)

e o AGFI (*Adjusted Goodness of Fit Index*) são considerados bons quando apresentam valores mais próximos de 1, os encontrados no modelo foram de 0,90 e 0,85 respectivamente. Já o índice CFI (*Comparative Fit Index*) é considerado bom quando apresenta valores acima de 0,90; o modelo em questão apresentou valor de 0,90.

O TLI (*Tucker-Lewis Index*) é indicado como “bom” quando apresenta valores próximos de 1, o valor encontrado no modelo foi de 0,87. E finalmente, em relação ao RMSEA (*Root Mean Square Error of Approximation*), espera-se encontrar um valor menor que 0,08, tido como adequado dado ao poder do teste; tendo em conta que nesse índice o modelo atual se apresentou também satisfatório com valor de 0,066 (Marôco, 2014; Pilati & Laros, 2007).

Conclui-se que os resultados estatísticos encontrados foram satisfatórios, pois os índices de ajuste são considerados adequados (Byrne, 2001) e os índices de consistência interna da medida e de cada componente em específico foram adequados, e são considerados apropriados para fins de pesquisa (0,60; Clark & Watson, 1995).

Conclusões

Com relação aos resultados apresentados, conclui-se que os objetivos dos dois estudos foram alcançados, tendo em vista que: no primeiro estudo foi construída a Escala de Síndrome do Impostor, que apresentou bons indicadores de validade de construto; enquanto no segundo estudo a análise fatorial confirmatória corroborou a estrutura tetrafatorial encontrada no primeiro estudo, apresentando bons índices de ajuste e de consistência interna.

Todavia, ressalta-se que esse estudo possui limitações, visto que a amostra utilizada é de natureza não probabilística (de conveniência), além de se restringir à cidade de João Pessoa – PB, inviabilizando a possibilidade de realizar generalizações pois não pode ser considerada uma amostra representativa da população estudada. Contudo, o presente estudo não teve como objetivo a generalização dos resultados, mas sim a construção e confirmação da adequação da estrutura psicométrica da ESI.

Outra limitação que pode ser observada diz respeito ao fator da desejabilidade social presente nos questionários de autorrelato, que podem levar os participantes a falsear suas respostas, o que distancia os resultados dos comportamentos que normalmente estes assumem nas situações em que foram solicitados a responder. Também é interessante que futuramente possam ser realizados estudos que proporcionem análises de convergência e divergência, além de possibilidades de estudos experimentais acerca do fenômeno impostor.

Por fim, entende-se que essas limitações não diminuem a importância das pesquisas realizadas, tendo em vista que estas resultaram na construção de uma nova medida que reúne aspectos primordiais do fenômeno impostor, que apresentou bons parâmetros psicométricos, e que pode ser utilizada posteriormente para fins de pesquisa que versem sobre os sentimentos impostores.

Referências

- Badawy, R. L., Gazdag, B. A., Bentley, J. R., & Brouer, R. L. (2018). Are all impostors created equal? Exploring gender differences in the impostor phenomenon-performance link. *Personality and Individual Differences*, 131, 156-163.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.04.044>
- Bentler, P. M., & Bonett, D. G. (1980). Significance tests and goodness-of-fit in the analysis of covariance structures. *Psychological Bulletin*, 88, 588-606.
<https://doi.org/10.1037/0033-2909.88.3.588>
- Byrne, B. M. (2001). *Structural equation modeling with Amos: Basic concepts, applications, and programming*. New York: Springer – Verlag.
- Byrne, B. M. (2004). Testing for multigroup invariance using AMOS Graphic: A road less traveled. *Structural Equation Modeling*, 11(2), 272-300.
https://doi.org/10.1207/s15328007sem1102_8

- Byrne, B. M. (2009). *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Browne, M. W., & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. In: K. A. Bollen & J. S. Long (Eds.), *Testing structural equation models* (pp. 136-162). Beverly Hills, CA: Sage.
- Clance, P. R., Dingman, D., Reviere, S. L., & Stober, D. R. (1995). Impostor phenomenon in an interpersonal/social context: Origins and treatment. *Women & Therapy*, 16(4), 79-96. https://doi.org/10.1300/J015v16n04_07
- Clance, P. R., & Imes, S. A. (1978). The impostor phenomenon in high-achieving women: Dynamics and therapeutic interventions. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 15, 244-247. <https://doi.org/10.1037/h0086006>
- Clance, P. R. (1985). *The impostor phenomenon: Overcoming the fear that haunts your success*. Atlanta: Peachtree.
- Clark, L. A., & Watson, D. (1995). Constructing validity: Basic issues in objective scale development. *Psychological Assessment*, 7, 309-319. <https://doi.org/10.1037/1040-3590.7.3.309>
- Edwards, P. W., Zeichner, A., Lawler, N., & Kowalski, R. (1987). A validation study of the Harvey Impostor Phenomenon Scale. *Psychoterapy*, 24(2), 256-259. <https://doi.org/10.1037/h0085712>
- Fujie, R. (2010). Development of the state impostor phenomenon scale. *Japanese Psychological Research*, 52(1), 1-11. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5884.2009.00417.x>
- Garson, G.D. (2003). *PA 765 Statnotes: An online textbook*. Recuperado de: <<http://www2.chass.ncsu.edu/garson/pa765/statnote.htm>>. Acesso em: 20 maio 2017.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman Editora.

- Hair, J. F. Tatham, R. L., Anderson, R. E., & Black, W. (2005). *Análise Multivariada de dados*. Porto Alegre: Bookman.
- Harvey, J. C. (1981). *The impostor phenomenon and achievement: A failure to internalize success*. (Doctoral dissertation, Temple University, 1981). Dissertation Abstracts International, 42, 4969B.
- Henning, K., Ey, S., & Shaw, D. (1998). Perfeccionism, the impostor phenomenon and psychological adjustment in medical, dental, nursing and pharmacy students. *Medical education*, 32(5), 456-464. <https://doi.org/10.1046/j.1365-2923.1998.00234.x>
- Houston, N. M. (2015). Imposter Phenomenon. In. *Howto Build a Life in the Humanities* (pp. 73-81). Palgrave Macmillan US. https://doi.org/10.1057/9781137428899_9
- Hu, L. & Bentler, P. M. (1999) Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives, *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Kauati, A. (2013). Síndrome do impostor e a vida acadêmica. *Interparadigmas*, 1(1), 75-88.
- Kline, P. (2013). *Handbook of psychological testing*. Routledge.
- Kolligian Jr, J., & Sternberg, R. J. (1991). Perceived Fraudulence in Young Adults: Is There an'Imposter Syndrome'?. *Journal of personality assessment*, 56(2), 308-326. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa5602_10
- Leary, M. R. (1983). A brief version of the Fear of Negative Evaluation Scale. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9(3), 371-375. <https://doi.org/10.1177/0146167283093007>
- Marôco, J. (2014). *Análise de equações estruturais: fundamentos teóricos, software e aplicações*. Pêro Pinheiro: Report Number.

- Pilati, R., & Laros, J. A. (2007). Modelos de Equações Estruturais em Psicologia: Conceitos e Aplicações. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 23(2), 205-216. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-37722007000200011>
- Revelle, W. (2011). An overview of the psych package. Department of Psychology Northwestern University.
- R Core Team (2019). R: A language and environment for statistical computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. URL <https://www.R-project.org/>
- Sakulku, J., & Alexander, J. (2011). The impostor phenomenon. *International Journal of Behavioral Science*, 6, 73-92. <https://doi.org/10.14456/ijbs.2011.6>
- Schubert, N. (2013). *The imposter phenomenon: Insecurity cloaked in success* (Doctoral dissertation, Carleton University).
- Sherman, R. O. (2013). Imposter syndrome: When you feel like you're faking it. *Am Nurse Today*, 8(5), 57-8.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics*. Boston: Pearson/Allyn & Bacon.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics: International edition*. Pearson 2012.
- Thompson B. (2004). *Exploratory and confirmatory factor analysis: understanding concepts and applications*. Washington: American Psychological Association.
- Watson, D., & Friend, R. (1969). Measurement of social-evaluative anxiety. *Journal of consulting and clinical psychology*, 33(4), 448. <https://doi.org/10.1037/h0027806>

Artigo 3

Síndrome do Impostor, Auto estima e Desconforto Psicológico em Estudantes Universitários

Impostor Syndrome, Self Esteem and Psychological Discomfort in University Students

Título abreviado: Explicando a síndrome do impostor

Aline Carvalho de Almeida

Universidade Federal da Paraíba

Valdiney Veloso Gouveia

Universidade Federal da Paraíba

Síndrome do Impostor, Autoestima e Desconforto Psicológico em Estudantes Universitários

Resumo. O estudo objetivou conhecer o direcionamento das associações entre os sentimentos impostores, a autoestima e o desconforto psicológico. Para tanto, foram realizados dois estudos. O primeiro estudo testou hipóteses de associação entre as variáveis e contou com a participação de 200 alunos de graduação, vinculados a uma instituição de ensino em João Pessoa-PB, com média de idade de 24,5 anos ($DP= 8,34$). Estes responderam questões demográficas e as seguintes medidas: *Escala de Síndrome do Impostor (ESI)*, *Escala Autoestima de Rosenberg (EAR)* e *Questionário de Saúde Geral - (QSG-12)*. Na análise de dados foram realizadas correlações de r de Pearson e regressões múltiplas hierárquicas. Já no segundo estudo foi realizada uma replicação do Estudo 1. Participaram 200 alunos de cursos superiores da mesma instituição, com média de idade de 24,3 ($DP= 9,17$). Os instrumentos usados e análises de dados realizadas foram semelhantes aos do Estudo 1. De acordo com os resultados os sentimentos impostores estão negativamente associados à autoestima e positivamente relacionados ao desconforto psicológico. Todavia, a variável com maior poder preditivo sobre a síndrome do impostor é autoestima. Os achados de pesquisa corroboram pesquisas anteriores que relacionaram as variáveis em questão e reforçam a atenção ao sofrimento psíquico enfrentado em contextos acadêmicos.

Palavras-chave: Síndrome do Impostor; Autoestima; Desconforto Psicológico.

Impostor Syndrome, Self Esteem and Psychological Discomfort in University Students

Abstract. The study aimed to know the direction of the associations between the imposter feelings, the self-esteem and the psychological discomfort. To this end, two studies were carried out. The first study tested hypotheses of association between the variables and counted on the participation of 200 undergraduate students, linked to an educational institution in João Pessoa-PB, with an average age of 24.5 years ($DP = 8.34$). They answered demographic questions and the following measures: Impostor Syndrome Scale (ISI), Rosenberg's Self-Esteem Scale (RSES), and General Health Questionnaire - (GHQ-12). Pearson's r correlations and multiple hierarchical regressions were performed in the data analysis. In the second study, a replication of Study 1 was carried out. 200 students from higher education courses from the same institution participated, with an average age of 24.3 ($DP = 9.17$). The instruments used and data analysis performed were similar to those of Study 1. According to the results, imposter feelings are negatively associated with self-esteem and positively related to psychological discomfort. However, the variable with the greatest predictive power over imposter syndrome is self-esteem. The research findings corroborate previous research that related the variables in question and reinforces the attention to the psychological suffering faced in academic contexts.

Keywords: Impostor syndrome; Self-esteem; Psychological discomfort.

Introdução

O fenômeno impostor descreve uma experiência interna de falsidade intelectual ou profissional, na qual os indivíduos sentem que os demais alimentam uma percepção inflada sobre suas habilidades (Clance & Imes, 1978), pois, ainda que recebam evidências externas do seu sucesso, estes se sentem como fraudes, temem a exposição e a avaliação negativa e atribuem suas realizações a fatores como sorte, trabalho duro, simpatia ou conhecer as pessoas certas, desconsiderando suas habilidades e inteligência (Landford & Clance, 1993; Mak, Kleitman, & Abbott, 2019).

Entende-se, portanto, que a síndrome do impostor está ligada à uma percepção individual do sujeito acerca do seu desempenho, ou à maneira como as pessoas percebem os resultados dos seus esforços, como explica Bandura (1982, p.125) “(...) as pessoas são influenciadas mais pela forma como elas leem suas performances de sucesso, do que o sucesso, por si só (...)”. Nesse sentido, buscando melhores esclarecimentos acerca do fenômeno impostor, reconhece-se a relevância da autoestima como potencial explicadora. Tendo em conta que a autoestima se trata do sentimento, apreço ou consideração que o indivíduo tem por si próprio (Dini, Quaresma, & Ferreira, 2004).

A autoestima positiva é, portanto, um estado capaz de prever sucesso e promover bem-estar em diferentes domínios da vida, como relacionamento, saúde e trabalho (Orth & Robins, 2014). E esta flutua conforme as contingências do meio externo, a exemplo de experiências de sucesso e fracasso, que contribuiriam para o aumento e diminuição da autoestima, respectivamente (Crocker & Wolfe, 2001).

O termo autoestima designa a avaliação que o sujeito faz de si, podendo esta ser de repulsa ou de aprovação, podendo ainda ser considerada como uma dimensão avaliativa do autoconceito, que por sua vez, trata-se da percepção individual de si mesmo, sendo assim, a

autoestima é um juízo de valor pessoal que revela as atitudes que o indivíduo tem consigo mesmo (Avinci, Assis, Santos, & Oliveira, 2007; Simkin & Azzollini, 2015).

A autoestima pode ser instável, de forma que em curtos períodos e entre situações diversas a autoestima sofre flutuações, tal instabilidade, portanto, pode ocorrer independentemente do nível de autoestima. De modo que, pessoas com alta autoestima estável parecem valorizar suas características, incluindo pontos fracos e fortes, logo, são menos vulneráveis a ameaças à sua autoestima e aparentemente não têm tanta necessidade de provar seu valor aos outros (Schubert & Bowker 2017).

A autoestima pode ainda ser caracterizada em níveis, como a baixa autoestima que implica em sentimentos de inadequação, incompetência e incapacidade de superação de desafios, enquanto a alta autoestima, caracteriza sentimentos de confiança e a média autoestima flutua entre a adequação e a inadequação (Avinci et al., 2007). Ela também diz respeito à forma como o indivíduo se sente, logo, o desenvolvimento da autoestima positiva é fundamental para o enfrentamento dos desafios que se apresentam no cotidiano, tendo em vista que as pessoas com autoestima elevada se sentem mais confiantes, enquanto que aquelas com baixa autoestima têm mais dificuldade de adaptação às mudanças (Silva & Vieira, 2015).

De acordo com Cozzarelli e Major (1990) pessoas com mais baixa autoestima possuem expectativas de desempenho baixas e evitam situações de avaliação temendo a frustração do fracasso. Elas também apresentam maior ansiedade frente às situações de teste, tendem a desconsiderar retorno positivo que recebem por suas conquistas e se sentem pior ao receber um retorno negativo em relação às pessoas com alta autoestima.

Segundo Cabanach, Gestal, Rodríguez, & Canedo (2014), a autoestima se relaciona de maneira negativa com fatores potencialmente estressores do contexto acadêmico, a exemplo das deficiências metodológicas dos docentes, relações sociais no contexto acadêmico, pouca aplicação prática dos conteúdos curriculares, sobrecarga sobre o estudante, falta de controle

sobre o próprio rendimento, provas, insegurança a respeito do próprio rendimento acadêmico e apresentações em público.

Pesquisas têm demonstrado que os indivíduos com baixa autoestima são mais vulneráveis aos sentimentos impostores (Chrisman, Pieper, Clance, Holland, & Glickauf-Hughes, 1995; Cozzarelli & Major, 1990; Kolligan & Sternberg, 1991; Neureiter & Tarut-Mattausch, 2016; Mascarenhas, D’Souza, & Bicholkar, 2019; Sonnak & Towell, 2001). Assim como também estão mais vulneráveis ao desenvolvimento de desconforto psicológico, tendo em vista, por exemplo, as pesquisas que relacionam os sentimentos impostores à ansiedade e a depressão (Austin, Clark, Ross, & Taylor, 2009; Chrisman et al., 1995; McGregor, Gee, & Posey, 2008; Ross, Stewart, Mugge, & Fultz, 2001).

A ansiedade e a depressão são, portanto, particularmente frequentes em pessoas com sentimentos impostores, assim como baixa competência percebida e baixa autodisciplina (Bernard, Dollinger, & Ramaniah, 2002). Segundo McGregor et al., (2008) a depressão, em particular, está relacionada aos sentimentos impostores, de forma que esses sentimentos podem começar a se “alimentar” um do outro, prejudicando a vida do indivíduo, sua produtividade e tornando-se um fator debilitante para alcançar o sucesso. Logo, pessoas com síndrome do impostor podem não se dar conta de que os pensamentos impostores podem mascarar os sintomas da depressão.

Thompson, Davis e Davidson (1998) realizaram uma pesquisa em que os participantes deviam avaliar como se sentiam após receber um feedback de sucesso e fracasso. Os resultados indicaram que as pessoas com maiores pontuações em síndrome do impostor relataram maior ansiedade independente do feedback (de sucesso ou fracasso) que receberam. Os autores explicam que a tendência em depreciar seus feitos e generalizar de forma negativa e excessiva uma única falha cometida é condizente com os níveis de baixa autoestima

apresentados por pessoas com sentimentos impostores, e podem ser considerados independentes de retornos positivos externos.

Diante do exposto, o objetivo principal dessa pesquisa é, portanto, conhecer em que medida a autoestima e o desconforto psicológico estão associados aos sentimentos impostores. Para tanto, foram realizados dois estudos, descritos a seguir.

Estudo 1. Correlatos da Síndrome do Impostor, Autoestima e Desconforto Psicológico

Método

Delineamento e Hipóteses

Trata-se de um estudo correlacional, considerando medidas de natureza *ex post facto*, com o objetivo de conhecer correlatos e predições entre a síndrome do impostor, a autoestima e o desconforto psicológico. Nesse sentido, duas hipóteses foram definidas:

Hipótese 1. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará positivamente com o desconforto psicológico.

Hipótese 2. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará negativamente com a autoestima.

Participantes

Os participantes deste estudo foram 200 estudantes de cursos de graduação de uma instituição pública superior da cidade de João Pessoa-PB. Eles apresentaram idades variando de 18 a 56 anos ($M = 24,5$; $DP = 8,34$), sendo a maioria do sexo feminino (56,4 %), solteira (78,2 %), católica (34,6 %), medianamente religiosa (35,1 %), de classe social média (41,2%) ou média-baixa (41,2%) e heterossexual (77,7 %).

Instrumentos

Os participantes responderam um questionário formado por perguntas demográficas (idade, sexo, estado civil, religiosidade, classe socioeconômica e orientação sexual) e os seguintes instrumentos:

Escala de Síndrome do Impostor (ESI). É composta por 16 itens igualmente distribuídos em quatro fatores (Almeida & Gouveia, manuscrito em preparação): *autodepreciação* [e.g., Às vezes, me sinto decepcionado(a) com minhas realizações atuais e acho que deveria ter feito muito mais; $\omega = 0,70$], *medo da avaliação* (e.g., A opinião de outras pessoas sobre mim não me incomoda; $\omega = 0,82$), *fraude* [e.g., Em algumas situações, ajo como um(a) impostor(a); $\omega = 0,84$] e *gerenciamento de impressão* (e.g., Algumas das minhas conquistas se devem ao meu charme e/ou simpatia; $\omega = 0,62$). Os participantes informaram seu nível de concordância com as assertivas propostas, empregando escala de cinco pontos, variando de 1 (Discordo totalmente) e a 5 (Concordo totalmente).

Escala Autoestima de Rosenberg (EAR). Desenvolvida por Rosenberg (1989), foi adaptada para o Brasil por Hutz e Zanon (2011). Esta é uma escala unidimensional composta por 10 itens que abrangem um conjunto de sentimentos para mensurar a autoestima global (e.g., *Acho que tenho várias boas qualidades; No conjunto, estou satisfeito comigo*). A escala de resposta varia de 1 (Discordo fortemente) a 4 (Concordo fortemente).

Questionário de Saúde Geral - (QSG-12) (Gouveia, Lima, Gouveia, Freires, & Barbosa, 2012), esse instrumento é uma versão reduzida do QSG-60, de Goldberg & Williams (1988). O QSG-12 é composto por 12 itens que avaliam o quanto a pessoa tem experimentado os sintomas descritos (por exemplo: Você tem se sentido pouco feliz e deprimido?; Você tem perdido a confiança em si mesmo?), devendo ser dadas as respostas em escala de quatro pontos. Esse instrumento foi utilizado para avaliar o desconforto psicológico.

Questionário sócio demográfico – com perguntas para caracterização da amostra, tais como idade, escolaridade, sexo, estado civil, etnia, curso, período e renda mensal.

Procedimento

A coleta foi realizada em contexto coletivo de sala de aula, porém as respostas foram dadas individualmente. As pessoas presentes em sala de aula foram convidadas a participarem voluntariamente do estudo, indicando-se que se garantiria o anonimato da participação e sigilo das respostas, apenas tratadas em seu conjunto. Todos assinaram Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, em conformidade com a Resolução CNS 510/16, tendo o projeto sido aprovado por Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos (CAAE nº 13156619.8.0000.5188). Em média, eles demandaram 15 minutos para concluir sua participação no estudo.

Análise de Dados

Foi utilizado o SPSS (versão 25) para calcular estatísticas descritivas (e.g., média, frequência e desvio padrão), análises de correlação (r de *Pearson*) e regressão múltipla hierárquica (método *enter*) para estimar a relação e o poder preditivo da autoestima e do desconforto psicológico na explicação da síndrome do impostor.

Resultados

Inicialmente foram computados os quatro componentes e pontuação total da *ESI* e as pontuações das medidas de *autoestima* e *desconforto psicológico*. Em seguida, foi realizada uma análise de correlação r de *Pearson*, a fim de conhecer a direção do relacionamento entre as variáveis, os resultados são apresentados na tabela a seguir:

Tabela 1 - Correlações entre a Síndrome do Impostor, o desconforto psicológico e a autoestima

	ESI Total	Autodepreciação	Medo da avaliação	Fraude	Gerenciamento de impressão
Desconforto Psicológico	0,44**	0,48**	0,34**	0,37**	0,05
Autoestima	- 0,64**	- 0,69**	- 0,47**	- 0,51**	-0,05

Nota. * $p < 0,05$; ** $p < 0,001$

Com relação aos correlatos entre a *síndrome do impostor* e o *desconforto psicológico* foi possível verificar que a pontuação total da *ESI* se correlacionou positivamente com o *desconforto psicológico* ($r = 0,44$; $p < 0,0001$), corroborando a *hipótese 1*. O *desconforto psicológico* também se correlacionou positivamente com três outras dimensões da *ESI*: *autodepreciação* ($r = 0,48$; $p < 0,0001$), *medo da avaliação* ($r = 0,34$; $p < 0,0001$) e *fraude* ($r = 0,37$; $p < 0,0001$), não obtendo correlação significativa apenas com o fator *gerenciamento de impressão*.

Já com relação à *autoestima* e à *síndrome do impostor*, é possível observar que a pontuação total da *ESI* se correlacionou negativamente com a *autoestima* ($r = - 0,64$; $p < 0,0001$) confirmando a *hipótese 2*. Três dimensões da *ESI* também se correlacionaram negativamente com a *autoestima*, foram elas: *autodepreciação* ($r = - 0,69$; $p < 0,0001$), *medo da avaliação* ($r = - 0,47$; $p < 0,0001$) e *fraude* ($r = - 0,51$; $p < 0,0001$), apenas a dimensão *gerenciamento de impressão* não se correlacionou significativamente com a *autoestima*.

Com o intuito de explicar a *síndrome do impostor*, foram realizadas análises de regressão múltipla hierárquica. Buscou-se avaliar, primeiramente, a capacidade preditiva da *autoestima* e do *desconforto psicológico* sobre a *síndrome do impostor*. No primeiro bloco de variáveis foi inserida a *autoestima*, observando-se que 42% da *síndrome do impostor* foram explicados por essa variável [$R = 0,65$; $R^2 = 0,42$; $F = 126,93$; $p < 0,05$ ($\beta = - 0,65$; $t = - 11,26$; $p < 0,001$)].

Já no segundo bloco de variáveis foi inserido o desconforto psicológico, todavia, a inserção dessa variável não aumentou efetivamente a capacidade preditiva do modelo [$R = 0,65$; $R^2 = 0,42$; $F = 0,28$; $p = 0,59$; ($\beta = 0,04$; $t = 0,53$; $p = 0,59$)]. Os resultados podem ser observados na *Tabela 2*.

Tabela 2 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em síndrome do impostor

Variáveis	B	Erro Padrão	β	t	p
Autoestima	- 0,62	0,06	- 0,65	- 11,26	0,00**
Desconforto Psicológico	0,04	0,07	0,04	0,53	0,59

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Na sequência foram realizadas mais três análises de regressão múltipla hierárquica com o objetivo de indicar o poder preditivo da *autoestima* e do *desconforto psicológico* em relação aos componentes da *ESI* que apresentaram correlações significativas com tais variáveis, a saber: *autodepreciação*, *medo da avaliação* e *fraude*.

Com relação à *autodepreciação*, o modelo que considerou apenas a *autoestima* como explicadora indicou que 46% desta variável pode ser explicada pela *autoestima* [$R = 0,68$; $R^2 = 0,46$; $F = 155,13$; $p < 0,05$ ($\beta = - 0,68$; $t = - 12,46$; $p < 0,001$)]. Enquanto o modelo em que foi incluído o *desconforto psicológico* no segundo bloco de variáveis não apresentou poder preditivo significativo em relação à *autodepreciação* [$R = 0,68$; $R^2 = 0,47$; $F = 1,45$; $p = 0,23$ ($\beta = 0,08$; $t = 1,21$; $p = 0,23$)]. Os coeficientes de previsão são descritos a seguir, na *Tabela 3*.

Tabela 3 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em autodepreciação

Variáveis	B	Erro Padrão	β	t	p
Autoestima	- 0,93	0,08	- 0,68	- 12,45	0,00**
Desconforto Psicológico	0,11	0,09	0,08	1,21	0,23

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Quanto a segunda dimensão da *ESI*, ao inserir a *autoestima* no primeiro bloco observou-se que essa variável contribui com 22% da explicação do *medo da avaliação* [$R = 0,47$; $R^2 = 0,22$; $F = 51,64$; $p < 0,05$ ($\beta = -0,47$; $t = -7,19$; $p < 0,001$)]. Ao inserir o *desconforto psicológico* no segundo bloco de variáveis, não houve melhora significativa na capacidade preditiva do modelo [$R = 0,47$; $R^2 = 0,22$; $F = 0,17$; $p = 0,69$ ($\beta = 0,03$; $t = 0,41$; $p = 0,69$)]. Como pode ser observado na *Tabela 4*.

Tabela 4 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em medo da avaliação

Variáveis	B	Erro Padrão	β	t	p
Autoestima	- 0,72	0,10	- 0,47	- 7,19	0,00**
Desconforto Psicológico	0,05	0,12	0,03	0,41	0,69

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Com relação à dimensão *fraude*, observou-se que o modelo que incluiu apenas a *autoestima* no primeiro bloco de variáveis foi o que melhor predisse essa variável – explicando *fraude* em 27 % [$R = 0,51$; $R^2 = 0,27$; $F = 67,54$; $p < 0,05$ ($\beta = -0,52$; $t = -8,22$; $p < 0,001$)] – em comparação com o modelo em que foi incluído o *desconforto psicológico*, que pouco contribuiu para a explicação da variável *fraude* [$R = 0,52$; $R^2 = 0,27$; $F = 0,56$; $p = 0,45$ ($\beta = 0,06$; $t = 0,75$; $p = 0,45$)]. Todos os resultados podem ser conferidos na *Tabela 5*.

Tabela 5 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em fraude

Variáveis	B	Erro Padrão	β	t	p
Autoestima	- 0,79	0,09	- 0,52	- 8,22	0,00**
Desconforto Psicológico	0,09	0,12	0,06	0,75	0,45

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Para confirmar as associações observadas entre as variáveis foi realizado um estudo de replicação, que é detalhado a seguir.

Estudo 2. Correlatos da Síndrome do Impostor, Autoestima e Desconforto Psicológico: Estudo de Replicação

Método

Delineamento e Hipóteses

Tratou-se de estudo correlacional (*ex post facto*), que procurou conhecer em que medida a síndrome do impostor se correlacionaria com autoestima e desconforto psicológico.

Duas hipóteses principais foram elaboradas:

Hipótese 1. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará positivamente com o desconforto psicológico.

Hipótese 2. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará positivamente com autoestima.

Participantes

Participaram do segundo estudo 200 estudantes de graduação de uma instituição pública superior da cidade de João Pessoa-PB, com idades variando de 17 a 51 anos ($M = 24,3$; $DP = 9,17$), sendo a maioria do sexo feminino (64 %), solteira (83%), católica (37%), medianamente religiosa (37,2 %), de classe social média (42%) e classe média baixa (38%) e heterossexual (79,9 %).

Instrumentos

Os instrumentos foram os mesmos utilizados no estudo anterior.

Procedimento

O procedimento foi semelhante ao utilizado no Estudo 1.

Análise de Dados

Para a análise de dados foram realizados cálculos de estatísticas descritivas (e.g., média, frequência e desvio padrão) e análises de correlação (*r* de *Pearson*) e regressão múltipla hierárquica (método *enter*), pelo software SPSS (versão 25).

Resultados

Após computar as pontuações totais das variáveis, inicialmente foi realizada uma análise de correlação I de *Pearson* para verificar a direção dos relacionamentos entre os sentimentos impostores, autoestima e desconforto psicológico. Os resultados são apresentados na *Tabela 6*.

Tabela 6 - Correlações entre a Síndrome do Impostor, o desconforto psicológico e a autoestima

	ESI Total	Autodepreciação	Medo da avaliação	Fraude	Gerenciamento de impressão
Desconforto Psicológico	0,48**	0,44**	0,42**	0,36**	0,13
Autoestima	- 0,59**	- 0,51**	- 0,52**	- 0,48**	-0,19**

Nota. * $p < 0,05$; ** $p < 0,001$

Ao relacionar a *síndrome do impostor* e o *desconforto psicológico* foi possível verificar que a pontuação total na medida em *síndrome do impostor* se correlacionou positivamente com o *desconforto psicológico* ($r = 0,48$; $p < 0,0001$), o que confirma a *hipótese 1*. Também foram observadas correlações positivas entre o *desconforto psicológico* e as três dimensões da *ESI*: *autodepreciação* ($r = 0,44$; $p < 0,0001$), *medo da avaliação* ($r = 0,42$; $p < 0,0001$) e *fraude* ($r = 0,36$; $p < 0,0001$), não obtendo correlação significativa apenas com o fator *gerenciamento de impressão*.

A *autoestima* se correlacionou de forma negativa com a *síndrome do impostor* ($r = - 0,59$; $p < 0,0001$) corroborando a *hipótese 2*. A autoestima, por sua vez, se relacionou negativamente com todas as dimensões da *ESI*: *autodepreciação* ($r = - 0,51$; $p < 0,0001$),

medo da avaliação ($r = -0,52$; $p < 0,0001$) e *fraude* ($r = -0,48$; $p < 0,0001$) e *gerenciamento de impressão* ($r = -0,19$; $p < 0,0001$).

Ao realizar a regressão múltipla hierárquica com objetivo de explicar os sentimentos impostores, observou-se que ao inserir a autoestima no primeiro bloco 36% da síndrome do impostor são explicados por essa variável ($R = 0,59$; $R^2 = 0,36$; $F = 102,30$; $p < 0,05$). Já ao inserir o *desconforto psicológico* no segundo bloco de variáveis, verificou-se que o modelo melhorou sua capacidade preditiva, explicando 38% da *síndrome do impostor* ($R = 0,62$; $R^2 = 0,38$; $F = 7,78$; $p < 0,05$). Respectivamente os coeficientes de regressão da variável autoestima e desconforto psicológico foram: ($\beta = -0,48$; $t = -6,66$; $p < 0,001$) e ($\beta = 0,20$; $t = 2,79$; $p < 0,001$). Os resultados podem ser observados na *Tabela 9*.

Tabela 7 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em síndrome do impostor

Variáveis	B	Erro Padrão	β	t	p
Autoestima	- 0,50	0,08	- 0,48	- 6,66	0,00**
Desconforto Psicológico	0,21	0,08	0,20	2,79	0,00**

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Em seguida foram realizadas outras análises de regressão múltipla hierárquica com o objetivo de indicar desta vez o poder preditivo da *autoestima* e do *desconforto psicológico* em relação aos componentes da *ESI: autodepreciação, medo da avaliação, fraude e gerenciamento da impressão*.

Com relação à *autodepreciação*, o modelo que considera apenas a *autoestima* como explicadora indicou que 26% desta variável pode ser explicada por esta variável ($R = 0,51$; $R^2 = 0,26$; $F = 64,27$; $p < 0,05$). Ao inserir o *desconforto psicológico* no segundo bloco de variáveis o modelo apresentou aumento no poder preditivo, resultando em 29% da explicação da *autodepreciação* ($R = 0,54$; $R^2 = 0,29$; $F = 7,37$; $p < 0,05$). As variáveis apresentaram os seguintes coeficientes de regressão: *autoestima* ($\beta = -0,38$; $t = -4,97$; $p < 0,001$) e *desconforto psicológico* ($\beta = 0,21$; $t = 2,71$; $p < 0,001$). Os resultados são descritos a seguir, na *Tabela 8*.

Tabela 8 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em autodepreciação

Variáveis	B	Erro Padrão	β	t	p
Autoestima	- 0,53	0,11	- 0,38	- 4,97	0,00**
Desconforto Psicológico	0,29	0,11	0,21	2,71	0,00**

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Sobre o *medo da avaliação*, ao incluir a *autoestima* no primeiro bloco de variáveis observou-se que essa variável contribuiu com 27% da explicação desta variável ($R = 0,52$; $R^2 = 0,27$; $F = 69,51$; $p < 0,05$). Ao inserir o *desconforto psicológico* no segundo bloco de variáveis, verificou-se que o modelo explicou em 29% o *medo da avaliação* ($R = 0,54$; $R^2 = 0,29$; $F = 5,37$; $p < 0,05$). As variáveis apresentaram os seguintes coeficientes de regressão: *autoestima* ($\beta = - 0,42$; $t = - 5,43$; $p < 0,001$) e *desconforto psicológico* ($\beta = 0,18$; $t = 2,32$; $p < 0,05$) Como pode ser observado na Tabela 9.

Tabela 9 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em medo da avaliação

Variáveis	B	Erro Padrão	β	t	p
Autoestima	- 0,69	0,13	- 0,41	- 5,43	0,00**
Desconforto Psicológico	0,29	0,13	0,18	2,32	0,02*

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Com relação à dimensão *fraude*, observou-se que o modelo que inclui apenas a *autoestima* no primeiro bloco de variáveis foi o que apresentou melhor poder preditivo com relação a essa variável – explicando *fraude* em 22 % [$R = 0,47$; $R^2 = 0,22$; $F = 53,46$; $p < 0,05$ ($\beta = - 0,47$; $t = - 7,31$; $p < 0,001$)] – em comparação com o modelo em que foi incluído o *desconforto psicológico*, que não explicou significativamente *fraude* [$R = 0,48$; $R^2 = 0,24$; $F = 3,51$; $p = 0,06$ ($\beta = 0,15$; $t = 1,87$; $p = 0,06$)]. Os resultados podem ser conferidos na Tabela 10.

Tabela 10 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em fraude

Variáveis	B	Erro Padrão	β	t	p
Autoestima	- 0,72	0,09	- 0,47	- 7,31	0,00**
Desconforto Psicológico	0,23	0,12	0,15	1,87	0,06

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Com relação à quarta dimensão da *ESI*, observou-se que o modelo que considerou apenas a *autoestima* como explicadora [$R = 0,18$; $R^2 = 0,03$; $F = 5,91$; $p < 0,05$ ($\beta = - 0,18$; $t = - 2,43$; $p < 0,05$)] foi capaz de explicar o *gerenciamento de impressão* em 0,03% e o modelo que incluiu o *desconforto psicológico* [$R = 0,18$; $R^2 = 0,03$; $F = 0,07$; $p = 0,79$ ($\beta = - 0,02$; $t = 0,27$; $p = 0,79$)] não apresentou poder preditivo significativo sobre o *gerenciamento de impressão*. Tais resultados são detalhados na Tabela 11.

Tabela 11 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em gerenciamento de impressão

Variáveis	B	Erro Padrão	β	t	p
Autoestima	- 0,22	0,09	- 0,18	- 2,43	0,02*
Desconforto Psicológico	0,03	0,11	0,02	0,27	0,79

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Discussão

O objetivo deste estudo foi conhecer o direcionamento das relações entre a síndrome do impostor, a autoestima e o desconforto psicológico. Para tanto, foram realizadas análise de correlação r de *Pearson*, bem como análises de regressão múltipla hierárquica. Sobre as análises de correlação entre a autoestima e a *síndrome do impostor*, verificou-se que as variáveis se relacionam negativamente nas duas amostras. Assim como o *desconforto psicológico* apresentou correlações positivas com os *sentimentos impostores*, também em ambos os estudos.

As relações entre a autoestima e a síndrome do impostor, já eram esperadas, tendo em vista as evidências empíricas de pesquisas anteriores (Chrisman et al., 1995; Cozzarelli &

Major, 1990; Kolligan & Sternberg, 1991; Neureiter & Tarut-Mattausch, 2016; Mascarenhas et al., 2019; Sonnak & Towell, 2001). Também era esperada a associação entre os sentimentos impostores e o desconforto psicológico (Austin et al., 2009; Bernard et al., 2002; Chrisman et al., 1995; McGregor et al., 2008; Ross, Stewart, Mugge, & Fultz, 2001). Tais evidências confirmam as *hipóteses 1 e 2*.

Já os resultados da regressão indicaram que a *autoestima* prediz negativamente a *síndrome do impostor*, assim como as dimensões: *autodepreciação*, *medo da avaliação* e *fraude*. Esses dados foram observados nos dois estudos. A *autoestima* explicou de forma negativa o *gerenciamento de impressão* apenas na segunda amostra.

Kolligian e Sternberg (1991) explicam que pessoas afetadas *pela síndrome do impostor* desenvolvem uma avaliação negativa sobre elas próprias, pois são críticas de si mesmas e esse padrão autocrítico gera ansiedade e temor pela avaliação negativa dos demais. Por sua vez, os comportamentos de automonitoramento e autocrítica tendem a aumentar a percepção fraudulenta do sucesso. Nesse sentido, Landford e Clance (1993) sugerem que indivíduos que não desenvolveram uma autoestima segura se esforçam para alcançar um nível superior de sucesso, idealizado como o ideal. Para assim, obter aprovação dos demais, melhorar seu autoconceito e buscar se convencer a si mesmas sobre suas habilidades e competências.

Quando logram êxito em alguma atividade, as pessoas com sentimentos impostores temem que não conseguirão repetir esse sucesso, que as pessoas criarão expectativas altas sobre seu desempenho, as quais eles não poderão corresponder. Tendo em vista que a autoestima baixa contribui para que tais pensamentos de insegurança, expectativas baixas e preocupação excessiva com a avaliação dos demais se intensifiquem (Cozzarelli & Major, 1990).

Com relação ao *desconforto psicológico*, os resultados indicaram que essa variável apresentou poder preditivo apenas nas análises realizadas com a segunda amostra, explicando positivamente a pontuação total da *ESI* e os componentes: *autodepreciação* e *medo da avaliação*. Pois, de acordo com Clance (1985) a *síndrome do impostor* pode ser entendida como um padrão de pensamentos negativos e tendências autodepreciativas, que apesar de não se tratar de uma patologia específica, está associada à ansiedade e a depressão (Bernard et al., 2002). Clance e Imes (1978) também descreveram em seu estudo que pessoas com síndrome do impostor relatam sintomas de depressão. A associação dos sentimentos impostores e sintomas depressivos podem configurar fatores debilitantes para o sucesso, saúde e bem estar desses indivíduos. Pois de acordo com McGregor et al. (2008) pessoas com altas pontuações em síndrome do impostor podem apresentar sintomas semelhantes aos de indivíduos com depressão.

Pessoas afetadas pelo fenômeno impostor têm a qualidade de vida diminuída, pois muitos lidam com os sintomas da ansiedade e da depressão (Thompson et al., 1998), além de dificuldades em situações que envolvem conquistas (promoção no trabalho, aceitação em um programa de pós-graduação) (Schubert & Bowker, 2017). Clance e Imes (1978) também já haviam afirmado que a síndrome do impostor está associada à ansiedade generalizada, depressão, baixa autoestima, falta de confiança e frequente sentimento de insegurança. Nesse sentido, parece evidente que o fenômeno impostor configura um fator de risco para o bem estar subjetivo e saúde geral dos sujeitos.

Os resultados apresentados no corrente estudo replicam achados de pesquisas anteriores e comprovam a direção dos relacionamentos entre síndrome do impostor, desconforto psicológico e autoestima em amostra brasileira, tendo em conta que as pesquisas realizadas sobre o fenômeno impostor são majoritariamente produzidas em contexto

internacional e com relação à associação das variáveis da presente pesquisa, ainda não há nenhum material brasileiro publicado.

Potenciais limitações do estudo estão relacionadas ao tipo de amostra não probabilística (de conveniência) utilizada na pesquisa, do delineamento utilizado, do tipo transversal e com relação ao uso apenas de medidas de autorrelato. Como estudos futuros, sugere-se que sejam realizadas pesquisas com delineamento longitudinal e/ou experimental, afim de verificar com mais precisão como a autoestima e o desconforto psicológico atuam na etiologia do fenômeno impostor; utilização de medidas implícitas com a finalidade de minimizar vieses de desejabilidade social e falseamento das respostas e a utilização de amostras estratificadas da população estudada.

Além de estudos que testem modelos explicativos entre as variáveis e comparações das médias da síndrome do impostor, autoestima e desconforto psicológico em função de variáveis demográficas como sexo, idade e com participantes da população geral e alunos de pós-graduação afim de comparar os níveis de síndrome do impostor em relação a esses grupos.

Referências

- Austin, C. C., Clark, E. M., Ross, M. J., & Taylor, M. J. (2009). Impostorism as a mediator between survivor guilt and depression in a sample of African American college students. *College Student Journal*, 43, 1094-1109. <http://doi.org/10.1007/s12144-014-9248-z>.
- Avinci, J. Q., Assis, S. G., Santos, N. C., & Oliveira, R. V. C. (2007). Adaptação Transcultural de Escala de Auto-Estima para Adolescentes. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 20(3), 397-405.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122-147.

- Bernard, N. S., Dollinger, S. J., & Ramaniah, N. V. (2002). Applying the big five personality factors to the impostor phenomenon. *Journal of Personality Assessment*, 78, 321-333. http://doi.org/10.1207/S15327752JPA7802_07.
- Cabanach, R. G., Gestal, A. S, Rodríguez, C. F., & Canedo, M. M. F. (2014). Relaciones entre autoestima y estresores percebidos em estudantes universitarios. *European Journal of Education and Psychology*, 7(1), 43-57.
- Clance, P. R. (1985). *The impostor phenomenon: Overcoming the fear that haunts your success*. Atlanta: Peachtree.
- Clance, P. R., & Imes, S. A. (1978). The impostor phenomenon in high-achieving women: Dynamics and therapeutic interventions. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 15, 244-247. <http://doi.org/10.1037/h0086006>.
- Chrisman, S. M., Pieper, W. A., Clance, P. R. Holland, C. L., & Glickauf-Hughes, C. (1995). Validation of the Clance impostor phenomenon scale. *Journal of Personality Assessment*, 56, 456-467. http://doi.org/10.1207/s15327752jpa6503_6.
- Cozzarelli, C., & Major, B. (1990). Exploring the validity of the impostor phenomenon. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 9, 401-417. <http://doi.org/10.1521/jscp.1990.9.4.401>.
- Crocker, J., & Wolfe, C. T. (2001). Contingencies of self-worth. *Psychological Review*, 108, 593–623. <http://doi.org/10.1037/0033-295x.108.3.593>.
- Dini, G., Quaresma, M., & Ferreira, L. (2001). Adaptação cultural e validação da versão brasileira da escala de auto-estima de Rosenberg. *Revista Brasileira de Cirurgia Plástica*, 19(1), 41-52.
- Goldberg, D. P., & Williams, P. A. (1988). *A user's guide to the General Health Questionnaire*. Windsor: NFER-Nelson.

- Gouveia, V. V., Lima, T. J. S. D., Gouveia, R. S. V., Freires, L. A., & Barbosa, L. H. G. M. (2012). Questionário de Saúde Geral (QSG-12): o efeito de itens negativos em sua estrutura fatorial. *Cadernos de Saúde Pública*, 28(2), 375-384. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-311X2012000200016>
- Hutz, C. S., & Zanon, C. (2011). Revisão da adaptação, validação e normatização da escala de autoestima de Rosenberg. *Avaliação Psicológica: Interamerican Journal of Psychological Assessment*, 10(1), 41-49.
- Kolligian Jr, J., & Sternberg, R. J. (1991). Perceived Fraudulence in Young Adults: Is There na 'Imposter Syndrome'?. *Journal of Personality Assessment*, 56, 308-326. http://doi.org/10.1207/s15327752jpa5602_10.
- Langford, J., & Clance, P. R. (1993). The impostor phenomenon: Recent research findings regarding dynamics, personality and family patterns and their implications for treatment. *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training*, 30, 495-501. <http://doi.org/10.1037/0033-3204.30.3.495>.
- Mak, K. K., Kleitman, S., & Abbott, M. J. (2019). Impostor Phenomenon Measurement Scales: A Systematic Review. *Frontiers in Psychology*, 10, 1-15. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00671>.
- Mascarenhas, V. R., D'Souza, D., & Bicholkar, A. (2019). Prevalence of impostor phenomenon and its association with self-esteem among medical interns in Goa, India. *International Journal Community Medicine and Public Health*, 6(1), 355-359. [10.18203/2394-6040.ijcmph20185272](https://doi.org/10.18203/2394-6040.ijcmph20185272)
- McGregor, L. N., Gee, D. E., & Posey, K. E. (2008). I feel like a fraud and it depresses me: the relation between the impostor phenomenon and depression. *Social Behavior and Personality*, 36, 43-48. <http://doi.org/10.2224/sbp.2008.36.1.43>

- Neureiter, M., & Traut-Mattausch, E. (2016). An inner barrier to career development: Preconditions of the impostor phenomenon and consequences for career development. *Frontiers in Psychology*, 7, 48. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00048>
- Oliveira, I. C. V. (2017). *Personalidade Virtuosa: evidências psicométricas e correlatos valorativos e pró-sociais*. Tese de Doutorado. Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa-PB.
- Orth, U., & Robins, R. W. (2014). The Development of Self-Esteem. *Current Directions in Psychological Science*, 23, 381-387. <http://doi.org/10.1177/0963721414547414>
- Rosenberg, M. (1989). *Society and the adolescent self-image*. (Rev. ed.). Middeltown, CT: Wesleyan University Press.
- Ross, S. R., Stewart, J., Mugge, M., & Fultz, B. (2001). The imposter phenomenon, achievement dispositions, and the five factor model. *Personality and Individual Differences*, 31(8), 1347-1355.
- Schubert, N., & Bowker, A. (2019). Examining the impostor phenomenon in relation to self-esteem level and self-esteem instability. *Current Psychology*, 38, 749-755. <http://doi.org/10.1007/s12144-017-9650-4>.
- Silva, A. S., & Vieira, K. M. (2015). Síndrome de Burnout em estudantes de pós-graduação: análise da influência da autoestima e relação orientador-orientando. *Pretexto*, 16(1), 52-68.
- Simkin, H., & Azzollini, S. (2015). Personalidad, autoestima, espiritualidad y religiosidad desde el modelo y la teoría de los cinco factores. *PSIENCIA. Revista Latino-americana de Ciencia Psicológica*, 7(2), 339-361.
- Sonnak, C., & Towell, T. (2001). The impostor phenomenon in British university students: Relationships between self-esteem, mental health, parental rearing style and

socioeconomic status. *Personality and Individual Differences*, 31, 863-874.
<http://doi.org/10.1016/j.paid.2017.09.039>.

Thompson, T., Foreman, P., & Martin, F. (2000). Impostor fears and perfectionistic concern over mistakes. *Personality and Individual Differences*, 29, 629-647.
[http://doi.org/10.1016/s0191-8869\(99\)00218-4](http://doi.org/10.1016/s0191-8869(99)00218-4).

Artigo 4

Explicando a Síndrome do Impostor: Contribuições dos Traços de Personalidade

Explaining the Impostor Syndrome: Contributions of Personality Traits

Título abreviado: Explicando a síndrome do impostor

Aline Carvalho de Almeida

Universidade Federal da Paraíba

Valdiney Veloso Gouveia

Universidade Federal da Paraíba

Explicando a Síndrome do Impostor: Contribuições dos Traços de Personalidade

Resumo. Este estudo teve como objetivo conhecer o direcionamento das relações entre a síndrome do impostor, os cinco grandes fatores da personalidade, a tríade sombria e os traços de personalidade luminosa. Realizaram-se, portanto, dois estudos. O Estudo 1 testou hipóteses de associação entre as variáveis. Contou com a participação de 200 alunos de graduação, vinculados a uma instituição de ensino em João Pessoa-PB, com média de idade de 24,5 anos ($DP= 8,34$). Estes responderam questões demográficas e as seguintes medidas: *Escala de Síndrome do Impostor (ESI)*, *Inventário dos Cinco Grandes Fatores da Personalidade (ICGFP)*, *Inventário de Personalidade Virtuosa (IPV)* e *Dark Triad Dirty Dozen (DTDD)*. Foram realizadas análises de correlação de r de Pearson e regressão múltipla hierárquica. Já no segundo estudo foi realizada uma replicação do Estudo 1. Participaram 200 alunos de cursos superiores de uma instituição e ensino de João Pessoa-PB, com média de idade de 24,3 ($DP= 9,17$). Os instrumentos e análises de dados foram semelhantes aos do Estudo 1. Os resultados indicaram que a conscienciosidade, o neuroticismo e o narcisismo são os traços que melhor explicam os sentimentos impostores. Os achados de pesquisa corroboram pesquisas anteriores que relacionaram os Big Five aos sentimentos impostores e traz esclarecimentos acerca das relações entre a síndrome do impostor e aspectos sombrios e luminosos da personalidade.

Palavras-chave: Síndrome do impostor; Big Five; Tríade Sombria; Tríade Virtuosa.

Explaining the Impostor Syndrome: Contributions of Personality Traits

Abstract. This study aimed to understand the direction of the relationships between the imposter syndrome, the five major personality factors, the dark triad, and the luminous personality traits. Therefore, two studies were carried out. Study 1 tested hypotheses of association between variables. It had the participation of 200 undergraduate students, linked to an educational institution in João Pessoa-PB, with an average age of 24.5 years ($SD = 8.34$). They answered demographic questions and the following measures: Impostor Syndrome Scale (ISS), Inventory of the Big Five Personality Factors (IBFPPF), Virtuous Personality Inventory (VPI), and Dark Triad Dirty Dozen (DTDD). Pearson's R correlation was analyzed and multiple hierarchical regression was performed.

In the second study, a replication of Study 1 was carried out. 200 students from higher education courses at an institution and teaching in João Pessoa-PB participated, with an average age of 24.3 ($SD = 9.17$). The instruments and data analysis were similar to those of Study 1. The results indicated that conscientiousness, neuroticism, and narcissism are the traits that best explain the imposter feelings. The research findings corroborate previous research that linked the Big Five to imposter feelings and sheds light on the relationships between the imposter syndrome and dark and luminous aspects of personality.

Keywords: imposter syndrome; Big Five; Dark Triad; Virtuous Triad

Introdução

O ingresso em uma universidade é por vezes um rito de passagem na vida das pessoas; um período marcado por uma série de aprendizados que conduzem à compreensão e formação da identidade da pessoa, seu amadurecimento e a construção de uma narrativa de vida voltada ao alcance de metas e realizações de sonhos. Nesta trajetória, podem ser experimentadas sensações de frustração, sobretudo quando começam as dificuldades que podem indicar o sucesso ou a promessa de conquistas futuras, mas também evidenciar fracasso e a sensação de uma fraude ou um impostor (Bernard, Dollinger, & Ramaniah, 2002). A propósito, o fenômeno impostor, descrito inicialmente por Clance e Imes (1978), compreende um padrão de sentimentos identificado primeiramente no âmbito da clínica, tendo sido observado majoritariamente em pacientes mulheres que, apesar de alcançarem padrões altos de realizações e conquistas acadêmicas e profissionais, sentiam-se incapazes de internalizar, aceitar e desfrutar das experiências de sucesso logrado.

Os indivíduos que experimentam sentimentos impostores possuem uma percepção fraudulenta acerca de suas capacidades, sentem-se como fraudes, tendo em vista que estão convencidos de que os outros superestimam suas habilidades e que as demais pessoas possuem capacidades acima da média. Como consequência, tais indivíduos costumam pensar que suas conquistas se devem a fatores que não estão sob seu controle (e.g., sorte, acaso) ou não revelam sua real capacidade cognitiva (e.g., charme, simpatia), desmerecendo seus próprios esforços e sua capacidade intelectual (Clance, 1985; Langford & Clance, 1993).

O fenômeno impostor se popularizou como “síndrome do impostor”, embora não se trata de uma patologia (Sakulkur & Alexander, 2011). Em realidade, pessoas com sentimentos impostores são altamente produtivas e bem sucedidas em suas carreiras, apesar de enfrentarem dificuldades em aceitar seu sucesso, experimentando níveis altos de inseguranças, ansiedade e incapacidade de aproveitar seu êxito (Metz, Ballard, & Metz, 2020). Kolligian e Sternberg

(1991) explicam que estudantes com percepção fraudulenta de seus feitos costumam fantasiar que foram aceitos na faculdade por engano, que ocorreu algum erro no comitê de admissões, que suas notas nas provas foram por sorte ou que foram julgados de forma incorreta pelos avaliadores. Tais sentimentos se tornam ainda mais evidentes em razão de alta competitividade, pressão por produtividade e alto desempenho em contexto acadêmico (Hutchins, 2015).

Dentro das universidades o sofrimento psíquico em estudantes é tema relevante no que diz respeito à ansiedade e à depressão, como verificado por Mayer et al. (2016), que realizaram estudo sobre fatores associados com a depressão e a ansiedade em estudantes de medicina. Estes verificaram que o ambiente do curso configura um contexto psicológico prejudicial, onde a carga de trabalho, a pressão, as dificuldades financeiras e a privação do sono são fatores potencialmente estressores, gerando desconforto psicológico que terá implicação em desempenho acadêmico baixo, evasão, abuso de substâncias e suicídio.

Os sentimentos impostores levam os indivíduos a subestimarem cronicamente suas próprias habilidades e competências. Eles sentem que são indignos de seus próprios feitos e temem que os outros percebam que não são tão capazes como aparentam (Clance & Imes, 1978). É comum, portanto, que estas pessoas sintam que precisam convencer os outros sobre sua competência a fim de que elas mesmas possam se convencer (Schubert, 2013). Segundo Kolligian e Sternberg (1991), a percepção fraudulenta do próprio sucesso pode ser entendida a partir das experiências das pessoas, como pode ser a sintomatologia depressiva, uma vez que as pessoas com sentimentos impostores apresentariam atribuições distorcidas do sucesso e teriam níveis altos de afeto disfórico e autoestima baixa. A ansiedade social é também característica, estando relacionada com a evitação de situações de avaliação que possam denotar resultados potencialmente negativos. Por fim, o fenômeno impostor pode ser

compreendido pelo aspecto da autoconsciência, no sentido de que esses indivíduos seriam excessivamente preocupados com as reações dos outros.

Os traços de personalidade também poderiam ser antecedentes da síndrome do impostor, sobretudo por contribuírem no entendimento de estilos cognitivos, comportamentais e valores endossados pelos indivíduos (Oliveira, 2017). De fato, a personalidade reúne um padrão de traços relativamente permanentes e características individuais que dão consistência e estabilidade ao comportamento. Portanto, embora as pessoas tenham aspectos em comum com as demais, cada uma possui uma personalidade única, que pode ser utilizada para se descrever e ser descrita pelos demais (Feist, Feist, & Roberts, 2015).

Há consenso relativo entre os pesquisadores acerca da utilização da estrutura básica da personalidade, prevalecendo o modelo dos cinco grandes fatores (*Big Five*) (McCrae & John, 1992). Este prevê tendências básicas com fundamentos biológicos que não necessariamente estão ligadas ao ambiente externo, compreendendo traços que refletem a estrutura da personalidade (Oliveira, 2017; Schultz & Schultz, 2015). Os cinco grandes traços são abertura à mudança, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo (McCrae & John, 1992). Segundo Feist et al. (2015), pontuar alto em abertura à mudança caracteriza alguém que gosta de experimentar coisas novas, sendo criativa, inventiva, curiosa e liberal; quem pontua alto em conscienciosidade tende a ser organizada, perseverante, autodisciplinada e diligente; uma pessoa que pontua alto em extroversão costuma ser falante, agregadora, ativa e apaixonada; pontuar alto em amabilidade define alguém que tende ser generosa, receptiva, confiante e bondosa; e, por fim, obter pontuação alta em neuroticismo indica ser uma pessoa ansiosa, autoindulgente, temperamental e emocionalmente instável.

Parece plausível considerar o modelo dos cinco grandes fatores para explicar a síndrome do impostor. Tomando em conta estudos anteriores, poder-se-ia esperar uma associação positiva de sentimentos impostores com o neuroticismo, porém negativa com

conscienciosidade e extroversão (Bernard et al., 2002; Chae et al., 1995; Jackson, 2018; Ross et al., 2001; Ross & Krukowisk, 2003; Vergauwe et al., 2014). Contudo, este modelo não encerra os traços que poderiam estar associados com a síndrome do impostor; quiçá considerar aspectos sombrios (Jonason & Middleton, 2015) e luminosos (Ferguson et al., 2014) da personalidade poderá contribuir para entender melhor esta síndrome.

Os traços sombrios de personalidade (*dark triad of personality*) são comumente identificados como maquiavelismo, narcisismo e psicopatia (Paulhus & Williams, 2002). Pessoas que os apresentam se centram, principalmente, em seus interesses pessoais, tendo pouca empatia em relação às demais pessoas, embora se aproximem delas e tentem obter sua aprovação no sentido de enganá-las, passando a usá-las como meios para alcançar seus fins desejados (Forsyth, Banks, & McDaniel, 2012; Forsyth & O'Boyle, 2012; Jones & Paulhus, 2009; Quan, Chiang e Qing, 2020; Vernon et al., 2008; Wai & Tiliopoulos, 2012). Por outro lado, os traços luminosos de personalidade (*bright side of personality*) se referem ao altruísmo, gratidão e perdão (Gouveia, Oliveira, Grangeiro, Monteiro, & Coelho, 2020). Quem apresenta pontuações altas em traços luminosos é focado no outro (Emmons & Shelton, 2002), dirigindo suas condutas no sentido de beneficiar os demais, considerando-os como fins em si mesmos.

As pessoas que pontuam alto no traço perdão, são caracterizadas por se libertar dos ressentimentos, queixas e julgamentos negativos com relação às pessoas que as magoaram, nutrindo então sentimentos positivos como compaixão e bondade por estas pessoas. Já o altruísmo é marcado por comportamentos de ajuda, visando beneficiar outras pessoas, sem esperar benefícios em troca e sem intenção de evitar penalidades. Quanto à gratidão, esta é caracterizada pelo reconhecimento e atribuição de valor positivos a uma ação benevolente praticada por outra pessoa (Gouveia, Oliveira, Grangeiro, Monteiro, & Coelho, 2020; Oliveira, 2017).

Logo, os traços de personalidade virtuosa comumente estão ligados a níveis mais altos de saúde mental e bem estar, tendo em conta, por exemplo que pessoas com disposição para perdoar são menos hostis e possuem maior facilidade em manter relacionamentos interpessoais saudáveis, pois o perdão, permite a aproximação relacional após uma transgressão (McCullough, 2000). Já as pessoas gratas são mais otimistas e satisfeitas com suas vidas, relatam menos queixas físicas, têm mais motivação para se exercitar, além da gratidão ser um fator de proteção para emoções desagradáveis (Emmons & Shelton, 2002). A gratidão também é capaz de promover relações interpessoais mais satisfatórias e de longo prazo, comportamentos pró-sociais, sentimentos empáticos, melhorar atitudes em relação a grupos estigmatizados e aumentar a cooperação em situações competitivas (Batson, Ahmad, Lishner, & Tsang, 2002).

A síndrome do impostor, por sua vez, revela padrões de comportamentos, pensamentos e sentimentos disfuncionais (Vergauwe et al., 2015), que também são observados na tríade sombria (O'Boyle et al., 2012). Segundo Ross e Krukowisk (2003), o sentimento impostor compreende comportamentos mal-adaptativos, por vezes com histórico de ideação e tentativas suicidas (Lester & Moderski, 1995). A opinião do outro preocupa para quem apresenta a síndrome do impostor, como pode preocupar para quem pontua alto em maquiavelismo, mas, sobretudo, narcisismo. Contrariamente, quem tem traços luminosos interessam as demais pessoas, fazendo o seu melhor por elas, mas sem se submeter a seus juízos, o que pode suscitar menor prevalência da síndrome o impostor entre essas pessoas.

De acordo com Paulhus e Williams (2002) apesar das origens diversas, os traços que compõem a tríade sombria, têm características em comum, tendo em vista os três traços implicam em tendências de comportamento de autopromoção, frieza emocional, insensibilidade, egoísmo, bipolaridade e agressividade. Além de déficits na empatia afetiva,

aquela que caracteriza o indivíduo ser capaz de se colocar no lugar do outro, ou seja, ser contagiado emocionalmente (Wai & Tiliopoulos, 2012).

O maquiavelismo tem como característica principal a personalidade manipuladora, nesse sentido, os maquiavélicos costumam usar de táticas de manipulação ao lidar com outras pessoas, como nunca dizer o real motivo para ter feito algo a menos que esse seja útil para alcançar algum objetivo, por exemplo. Eles também tendem a adotar uma visão negativa e cínica da natureza humana, ao pensar, por exemplo, que todas as pessoas têm uma tendência perversa que aparecerá quando houver uma chance, além de colocar a conveniência e seus próprios desejos acima dos princípios morais e das necessidades das outras pessoas (Forsyth, Banks, & McDaniel, 2012; Jones & Paulhus, 2009; Spurk, Keller, & Hirschi, 2015).

O traço de personalidade, psicopatia, é marcado pela falta de preocupação com outras pessoas e pela deficiência em mecanismos reguladores sociais que implicariam em impulsividade e falta de culpa ou de remorso ao prejudicar outras pessoas. A psicopatia também é caracterizada pela alta impulsividade, busca de emoção e baixa empatia. Em suas relações interpessoais, esses indivíduos costumam ser carismáticos, todavia, são emocionalmente superficiais. Alguns comportamentos comuns de psicopatas são: usar o charme para alcançar o que deseja, questionar figuras de autoridade sem um bom motivo, manter-se calmo em situações de estresse e a incapacidade ou falta de interesse em nutrir sentimentos amorosos por outra pessoa (Forsyth, Banks, & McDaniel, 2012; Williams & Paulhus, 2004).

Já o narcisismo é caracterizado pelo auto engrandecimento extremo. Em sua condição subclínica, as pessoas narcisistas costumam desenvolver fantasias de controle, sucesso e admiração das pessoas por elas. Assim, esses indivíduos tendem a exagerar em suas metas de realização, bloqueiam as críticas e buscam relacionamentos com pessoas que os admirem (Forsyth, Banks, & McDaniel, 2012, Wai & Tiliopoulos, 2012).Entretanto, tendo em

consideração que os narcisistas lutam constantemente por atenção e elogios, – visando fortalecer seus autoconceitos – estes possuem também uma tendência voltada para o auto aperfeiçoamento, o que pode levá-los a se motivarem e buscarem contribuir de maneira relevante dentro do ambiente de trabalho (Quan, Chiang, & Qing, 2020). Baseando-se na personalidade narcisista, Langford e Clance (1993) explicam que pessoas com sentimentos impostores não desenvolveram uma auto estima positiva e estável, tendem a buscar alcançar padrões idealizados e superiores de sucesso, para obter a aprovação necessária das pessoas.

De acordo com Vernon e seus colaboradores (2008) os traços narcisistas, psicopatas e os cinco grandes fatores da personalidade são mais influenciados por questões hereditárias, enquanto o maquiavelismo mostrou ser mais influenciado pelo contexto, de forma que os comportamentos maquiavélicos são até certo ponto aprendidos, além de serem transmitidos geneticamente. Nesse mesmo estudo, os autores observaram que o narcisismo se correlaciona negativamente com a amabilidade e positivamente com a extroversão, já a psicopatia se relacionou negativamente com a amabilidade e a conscienciosidade e, o maquiavelismo obteve correlações negativas com amabilidade e conscienciosidade e positiva com o neuroticismo.

Já, ao relacionar os cinco grandes fatores da personalidade com a síndrome do impostor, pesquisadores encontraram relações positivas com o traço neuroticismo e relações negativas com os traços de extroversão, amabilidade e conscienciosidade (Chae et al., 1995). Todavia, no geral, o traço que apresenta maior poder preditivo sobre a síndrome do impostor é o neuroticismo (Ross & Krukowisk, 2003).

Tendo em conta as definições teóricas e resultados de pesquisas apresentados, traçou-se o seguinte objetivo de pesquisa: Conhecer em que medida os traços de personalidade, incluindo os normais (i.e., cinco grandes fatores), os desviantes (i.e., traços sombrios) e os

pró-sociais (traços luminosos) estão associados com a síndrome do impostor. Neste sentido, realizaram-se dois estudos, descritos a continuação.

Estudo 1. Correlatos de Personalidade da Síndrome do Impostor

Método

Delineamento e Hipóteses

Tratou-se de estudo correlacional (*ex post facto*), que procurou conhecer em que medida a síndrome do impostor se correlacionaria com os cinco grandes traços da personalidade (abertura à mudança, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo), traços sombrios (maquiavelismo, narcisismo e psicopatia) e luminosos (altruísmo, gratidão e perdão) da personalidade. Seis hipóteses principais foram elaboradas:

Hipótese 1. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará positivamente com o neuroticismo.

Hipótese 2. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará negativamente com a conscienciosidade.

Hipótese 3. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará negativamente com o a amabilidade.

Hipótese 4. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará negativamente com a extroversão.

Hipótese 5. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará positivamente com os traços sombrios de personalidade.

Hipótese 6. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará negativamente com os traços luminosos de personalidade.

Participantes

Os participantes deste estudo foram 200 estudantes de cursos de graduação de uma instituição pública superior da cidade de João Pessoa-PB. Eles apresentaram idades variando de 18 a 56 anos ($M = 24,5$; $DP = 8,34$), sendo a maioria do sexo feminino (56,4 %), solteira (78,2 %), católica (34,6 %), medianamente religiosa (35,1 %), de classe social média (41,2%) ou média-baixa (41,2%) e heterossexual (77,7 %).

Instrumentos

Os participantes responderam um questionário formado por perguntas demográficas (idade, sexo, estado civil, religiosidade, classe socioeconômica e orientação sexual) e os seguintes instrumentos:

Escala de Síndrome do Impostor (ESI). É composta por 16 itens igualmente distribuídos em quatro fatores (Almeida & Gouveia, manuscrito em preparação): *autodepreciação* [e.g., Às vezes, me sinto decepcionado(a) com minhas realizações atuais e acho que deveria ter feito muito mais; $\omega = 0,70$], *medo da avaliação* (e.g., A opinião de outras pessoas sobre mim não me incomoda; $\omega = 0,82$), *fraude* [e.g., Em algumas situações, ajo como um(a) impostor(a); $\omega = 0,84$] e *gerenciamento de impressão* (e.g., Algumas das minhas conquistas se devem ao meu charme e/ou simpatia; $\omega = 0,62$). Os participantes informaram seu nível de concordância com as assertivas propostas, empregando escala de cinco pontos, variando de 1 (Discordo totalmente) e a 5 (Concordo totalmente).

Inventário dos Cinco Grandes Fatores da Personalidade (ICGFP; John, Donahue & Kentle, 1991). Este instrumento é composto por 44 itens, porém se empregou neste estudo uma versão reduzida, composta por 20 itens igualmente distribuídos nos cinco fatores: abertura à experiência (e.g., É original, tem sempre novas ideias; $\alpha = 0,79$), conscienciosidade (e.g., Faz as coisas com eficiência; $\alpha = 0,76$), extroversão (e.g., É conversador, comunicativo; $\alpha = 0,70$), amabilidade (e.g. É amável, tem consideração pelos outros; $\alpha = 0,67$) e neuroticismo

(e.g., é temperamental, muda de humor facilmente; $\alpha = 0,74$) (Araújo, 2016). Com o fim de respondê-los, o participante lia a frase “*Eu me vejo como alguém que...*”, utilizando escala de cinco pontos (1 = *Discordo Totalmente* e 5 = *Concordo Totalmente*) para indicar o quando concordava ou discordava de cada item.

Inventário de Personalidade Virtuosa (IPV). Proposto por Gouveia et al., (2020), é formado por 18 itens distribuídos igualmente em seus fatores de primeira e segunda ordem: perdão [remissão ($\alpha = 0,86$) e incriminação ($\alpha = 0,79$)], gratidão [reconhecimento ($\alpha = 0,79$) e inexpressividade ($\alpha = 0,72$)] e altruísmo [beneficência ($\alpha = 0,81$) e egotismo ($\alpha = 0,71$)]. Os participantes informavam seu nível de concordância com os itens (e.g., Ajudo aos outros para receber elogios; Perdoou facilmente as pessoas), utilizando escala de cinco pontos, variando de 1 (Não me descreve) a 5 (Descreve-me totalmente).

Dark Triad Dirty Dozen (DTDD). Elaborada por Jonason e Webster (2010) e adaptada para contexto brasileiro por Gouveia, Monteiro, Gouveia, Athayde e Cavalcanti (2016) é uma medida formada por 12 itens distribuídos equitativamente em três fatores: maquiavelismo (e.g., Costumo usar enganações ou mentiras para conseguir o que quero; $\alpha = 0,80$), narcisismo (e.g., Costumo esperar favores especiais dos outros; $\alpha = 0,80$) e psicopatia (e.g., Costumo ser cínico; $\alpha = 0,66$). Os participantes deveriam indicar a concordância com cada item, utilizando escala de cinco pontos, variando de 1 (Discordo fortemente) a 5 (Concordo fortemente).

Procedimento

A coleta foi realizada em contexto coletivo de sala de aula, porém as respostas foram dadas individualmente. As pessoas presentes em sala de aula foram convidadas a participarem voluntariamente do estudo, indicando-se que se garantiria o anonimato da participação e sigilo das respostas, apenas tratadas em seu conjunto. Todos assinaram Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, em conformidade com a Resolução CNS 510/16, tendo o projeto sido aprovado por Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos (CAAE nº

13156619.8.0000.5188). Em média, eles demandaram 15 minutos para concluir sua participação no estudo.

Análise de Dados

Para análise de dados foi utilizado o SPSS (versão 25). Calcularam-se estatísticas descritivas (e.g., média, frequência e desvio padrão) e foram realizadas análises de correlação (*r* de *Pearson*) e regressão múltipla hierárquica (método *enter*) para estimar a relação e o poder preditivo dos traços de personalidade para explicar a síndrome do impostor.

Resultados

Considerando as pontuações das quatro dimensões da *ESI* e sua pontuação total, também foram calculadas as pontuações dos *cinco grandes fatores da personalidade*, das três dimensões da *personalidade sombria* e sua pontuação total, e as três dimensões da *personalidade virtuosa* e sua pontuação geral. Em seguida foi realizada análise da correlação de *r* de *Pearson* e os resultados obtidos são expostos na *Tabela 1*.

Tabela 1 - Correlações entre a Síndrome do Impostor, Big Five, Personalidade Sombria e Personalidade Virtuosa

	ESI Total	Autodepreciação	Medo da avaliação	Fraude	Gerenciamento de impressão
Abertura à mudança	- 0,08	- 0,16*	- 0,03	- 0,11	0,09
Conscienciosidade	- 0,28**	- 0,32**	- 0,05	- 0,35**	- 0,05
Extroversão	- 0,21**	- 0,26**	- 0,11	- 0,29**	0,14*
Amabilidade	- 0,11	- 0,13	0,07	- 0,18**	- 0,05
Neuroticismo	0,44**	0,41**	0,43**	0,33**	0,05
Personalidade Sombria (total)	0,42**	0,24**	0,16*	0,38**	0,36**
Maquiavelismo	0,32**	0,18**	0,05	0,37**	0,27**
Psicopatia	0,18**	0,15*	0,08	0,19**	0,24**
Narcisismo	0,44**	0,19**	0,36**	0,31**	0,32**

Personalidade Virtuosa (total)	- 0,21**	- 0,15*	- 0,01	- 0,23**	- 0,22**
Gratidão	- 0,17*	- 0,16*	0,006	- 0,21**	- 0,09
Altruísmo	- 0,15*	- 0,11	0,001	- 0,14*	- 0,16*
Perdão	- 0,15*	- 0,06	- 0,02	- 0,16*	- 0,21**

Nota. * $p < 0,05$; ** $p < 0,001$

Com relação aos cinco grandes traços de personalidade, observou que a pontuação total da *ESI* se correlacionou positivamente com o *neuroticismo* ($r = 0,44$; $p < 0,0001$) e negativamente com as dimensões *extroversão* ($r = - 0,21$; $p < 0,003$) e *conscienciosidade* ($r = - 0,28$; $p < 0,0001$). A *agradabilidade* e a *abertura à mudança* não se correlacionaram significativamente com a *síndrome do impostor*. Esses resultados confirmam as *hipóteses 1, 2 e 4*, e rejeita a *hipótese 3*.

Com relação ao *neuroticismo*, este se correlacionou positivamente com os fatores: *autodepreciação* ($r = 0,41$; $p < 0,0001$), *medo da avaliação* ($r = 0,43$; $p < 0,0001$) e *fraude* ($r = 0,33$; $p < 0,0001$). A *extroversão* se correlacionou negativamente com os componentes *autodepreciação* ($r = - 0,15$; $p < 0,03$), *fraude* ($r = - 0,29$; $p < 0,0001$) e de forma positiva com a dimensão *gerenciamento de impressão* ($r = 0,14$; $p < 0,0001$).

Com relação ao traço de personalidade *agradabilidade*, este se correlacionou de forma negativa apenas com a dimensão *fraude* ($r = - 0,18$; $p < 0,009$). A *conscienciosidade* se correlacionou negativamente com os fatores *autodepreciação* ($r = - 0,32$; $p < 0,0001$) e *fraude* ($r = - 0,35$; $p < 0,0001$); e a *abertura à mudança* se correlacionou negativamente com o componente *autodepreciação* ($r = - 0,16$; $p < 0,02$).

A *tríade sombria* se correlacionou de forma positiva com a *síndrome do impostor* ($r = 0,42$; $p < 0,0001$) e com todas as dimensões da medida: *autodepreciação* ($r = 0,24$; $p < 0,0001$), *medo da avaliação* ($r = 0,16$; $p < 0,01$), *fraude* ($r = 0,38$; $p < 0,0001$) e *gerenciamento de impressão* ($r = 0,36$; $p < 0,0001$), confirmando a *hipótese 5*.

A pontuação total da ESI também se correlacionou positivamente com os três traços da personalidade sombria: *maquiavelismo* ($r = 0,32$; $p < 0,0001$), *psicopatia* ($r = 0,18$; $p < 0,009$) e *narcisismo* ($r = 0,44$; $p < 0,0001$). O *narcisismo*, se correlacionou positivamente com todas as dimensões da ESI: *autodepreciação* ($r = 0,19$; $p < 0,004$), *medo da avaliação* ($r = 0,36$; $p < 0,0001$), *fraude* ($r = 0,31$; $p < 0,0001$) e *gerenciamento de impressão* ($r = 0,32$; $p < 0,0001$).

O *maquiavelismo* se correlacionou positivamente com três dimensões da ESI: *autodepreciação* ($r = 0,18$; $p < 0,009$), *fraude* ($r = 0,37$; $p < 0,0001$) e *gerenciamento de impressão* ($r = 0,27$; $p < 0,0001$). Enquanto a *psicopatia* se correlacionou positivamente com as dimensões: *autodepreciação* ($r = 0,15$; $p < 0,02$), *fraude* ($r = 0,19$; $p < 0,005$) e *gerenciamento de impressão* ($r = 0,24$; $p < 0,0001$).

Os traços de *personalidade virtuosa* correlacionaram-se negativamente com a pontuação total da ESI ($r = -0,21$; $p < 0,002$), confirmando a *hipótese 6*. A pontuação total da ESI também se correlacionou negativamente com os traços de personalidade *gratidão* ($r = -0,17$; $p < 0,01$), *altruísmo* ($r = -0,15$; $p < 0,02$) e *perdão* ($r = -0,15$; $p < 0,03$).

A *personalidade virtuosa* se correlacionou negativamente com as dimensões: *autodepreciação* ($r = -0,15$; $p < 0,03$), *fraude* ($r = -0,23$; $p < 0,001$) e *gerenciamento de impressão* ($r = -0,22$; $p < 0,001$). A *gratidão* se correlacionou negativamente com as dimensões *autodepreciação* ($r = -0,16$; $p < 0,02$) e *fraude* ($r = -0,21$; $p < 0,002$); o *altruísmo* se correlacionou negativamente com os fatores *fraude* ($r = -0,14$; $p < 0,04$) e *gerenciamento de impressão* ($r = -0,16$; $p < 0,01$) e o *perdão* obteve correlações negativas com os componentes *fraude* ($r = -0,16$; $p < 0,02$) e *gerenciamento de impressão* ($r = -0,21$; $p < 0,002$).

Para realizar as análises de regressão múltipla hierárquica foram seguidos os seguintes passos para entrada das variáveis independentes: no primeiro bloco de variáveis foram

inseridas as dimensões do *Big Five* (*abertura à mudança, conscienciosidade, neuroticismo, agradabilidade e extroversão*), no segundo bloco entraram os traços de *personalidade sombria* (*maquiavelismo, narcisismo e psicopatia*) e no terceiro bloco foram incluídos os traços de *personalidade virtuosa* (*gratidão, altruísmo e perdão*).

Ao proceder a regressão com relação à pontuação total da *ESI*, observou-se que os cinco grandes fatores da personalidade explicaram em 27% a *síndrome do impostor* ($R = 0,52$; $R^2 = 0,27$; $F = 14,49$; $p < 0,05$). Todavia, ao inserir os traços de personalidade sombria no segundo bloco o modelo melhorou sua capacidade de explicar a *síndrome do impostor*, representando 39% da capacidade preditiva ($R = 0,63$; $R^2 = 0,39$; $F = 12,48$; $p < 0,05$). Já o terceiro modelo, em que foram inseridos os traços de personalidade virtuosa ($R = 0,63$; $R^2 = 0,40$; $F = 1,03$; $p = 0,38$), não apresentou poder preditivo significativo sobre a *síndrome do impostor*.

Considerando o segundo modelo, como aquele que apresentou os melhores índices de capacidade preditiva da *síndrome do impostor*, foi possível ainda verificar que as variáveis que melhor explicaram a pontuação total da *ESI* foram: *conscienciosidade* ($\beta = -0,19$; $t = -2,96$; $p < 0,001$), *neuroticismo* ($\beta = 0,34$; $t = 5,50$; $p < 0,001$) e *narcisismo* ($\beta = 0,33$; $t = 4,93$; $p < 0,001$). Os resultados podem ser observados na *Tabela 2*.

Tabela 2 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em *síndrome do impostor*

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	p
Big Five					
Abertura à mudança	- 0,05	0,06	- 0,06	- 0,92	0,36
Conscienciosidade	- 0,18	0,06	- 0,19	- 2,96	0,00*
Extroversão	- 0,07	0,05	- 0,10	- 1,60	0,11
Agradabilidade	0,02	0,07	0,01	0,20	0,84
Neuroticismo	0,24	0,04	0,34	5,50	0,00**

Tríade Sombria					
Narcisismo	0,23	0,05	0,33	4,93	0,00**
Psicopatia	0,05	0,06	0,06	0,84	0,40
Maquiavelismo	0,03	0,08	0,03	0,38	0,71

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Com relação à primeira dimensão da *ESI*, o modelo que inclui os cinco grande fatores da personalidade no primeiro bloco de variáveis representou uma explicação de 28% da *autodepreciação* ($R = 0,53$; $R^2 = 0,28$; $F = 15,31$; $p < 0,05$), enquanto os modelos que incluíram a tríade sombria no segundo bloco ($R = 0,55$; $R^2 = 0,30$; $F = 2,33$; $p = 0,08$), a tríade virtuosa no terceiro bloco ($R = 0,56$; $R^2 = 0,31$; $F = 0,75$; $p = 0,53$) não explicaram de forma significativa a *autodepreciação*. Considerou-se, portanto, o modelo em que foram inseridas apenas os cinco grandes fatores da personalidade. Dessas variáveis as que melhor explicaram a *autodepreciação* foram: *conscienciosidade* ($\beta = -0,22$; $t = -3,23$; $p < 0,001$) e *neuroticismo* ($\beta = 0,39$; $t = 6,22$; $p < 0,001$). Tais resultados são apresentados na *Tabela 3*.

Tabela 3 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em auto depreciação

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	p
Big Five					
Abertura à mudança	- 0,10	0,09	- 0,08	- 1,20	0,23
Conscienciosidade	- 0,29	0,09	- 0,22	- 3,23	0,00**
Extroversão	- 0,09	0,07	- 0,09	- 1,42	0,16
Agradabilidade	- 0,04	0,10	- 0,03	- 0,38	0,70
Neuroticismo	0,39	0,06	0,39	6,22	0,00**

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Com relação ao segundo fator da *ESI*, ao proceder a análise de regressão e inserir as dimensões do *Big Five* no primeiro bloco de variáveis, observou que o *medo da avaliação* foi explicado em 19% por esse modelo ($R = 0,44$; $R^2 = 0,19$; $F = 9,67$; $p < 0,001$). Todavia, ao

inserir os traços da personalidade sombria no segundo bloco de variáveis a capacidade preditiva do modelo melhorou, resultando em 30% da explicação da variável dependente ($R = 0,55$; $R^2 = 0,30$; $F = 10,06$; $p < 0,001$). Já o modelo que considerou os traços de *personalidade virtuosa* ($R = 0,55$; $R^2 = 0,31$; $F = 0,14$; $p = 0,94$) não foi capaz de explicar de forma significativa o *medo da avaliação*.

Considerando o segundo modelo como mais adequado, é possível verificar que as variáveis que melhor explicaram o *medo da avaliação* são *neuroticismo* ($\beta = 0,36$; $t = 5,63$; $p < 0,001$) e *narcisismo* ($\beta = 0,37$; $t = 5,19$; $p < 0,001$). Tais resultados são detalhados na Tabela 4.

Tabela 4 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em medo da avaliação

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	p
Big Five					
Abertura à mudança	- 0,11	0,09	- 0,08	- 1,21	0,23
Conscienciosidade	0,008	0,09	0,006	0,09	0,93
Extroversão	- 0,09	0,08	- 0,09	- 1,29	0,19
Agradabilidade	0,04	0,12	0,02	0,34	0,73
Neuroticismo	0,39	0,07	0,36	5,63	0,00**
Tríade Sombria					
Narcisismo	0,40	0,08	0,37	5,19	0,00**
Psicopatia	- 0,18	0,10	- 0,14	- 1,81	0,07
Maquiavelismo	- 0,16	0,12	- 0,10	- 1,29	0,19

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Ao proceder a análise de regressão para verificar quais variáveis melhor predizem a dimensão *fraude*, observou-se que esta foi explicada em 25% pelo modelo que incluiu os *cinco grandes fatores da personalidade* ($R = 0,50$; $R^2 = 0,25$; $F = 13,34$; $p < 0,001$) e ao inserir a

tríade sombria no segundo bloco de variáveis, a *fraude* passou a ser explicada em 34% por esse segundo modelo ($R = 0,58$; $R^2 = 0,34$; $F = 8,88$; $p < 0,001$). O modelo no qual foram inseridos os traços de *personalidade virtuosa* ($R = 0,59$; $R^2 = 0,35$; $F = 1,03$; $p = 0,38$) não apresentou poder de predição significativo.

Sendo assim, o modelo que se apresentou com melhor poder preditivo foi o que inclui tanto o *Big five* como a *tríade sombria*, dessas variáveis as que melhor explicaram a *fraude* foram *conscienciosidade* ($\beta = -0,24$; $t = -3,69$; $p < 0,001$), *extroversão* ($\beta = -0,18$; $t = -2,67$; $p < 0,001$), *neuroticismo* ($\beta = 0,22$; $t = 3,56$; $p < 0,001$), *maquiavelismo* ($\beta = 0,19$; $t = 2,43$; $p < 0,05$) e *narcisismo* ($\beta = 0,17$; $t = 2,51$; $p < 0,01$). Os resultados podem ser observados na Tabela 5.

Tabela 5 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em fraude

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	p
Big Five					
Abertura à mudança	- 0,01	0,09	- 0,007	- 0,11	0,91
Conscienciosidade	- 0,36	0,09	- 0,24	- 3,69	0,00**
Extroversão	- 0,19	0,08	- 0,18	- 2,67	0,00**
Agradabilidade	0,009	0,11	0,006	0,08	0,94
Neuroticismo	0,24	0,07	0,22	3,56	0,00**
Tríade Sombria					
Narcisismo	0,19	0,08	0,17	2,51	0,01*
Psicopatia	0,02	0,09	0,01	0,16	0,87
Maquiavelismo	0,29	0,12	0,19	2,43	0,02*

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Por fim, ao realizar a análise de regressão com o último componente da *ESI*, *gerenciamento de impressão*, verificou-se que o modelo que inclui os *cinco grandes fatores da personalidade* não foi significativo ($R = 0,23$; $R^2 = 0,05$; $F = 2,15$; $p = 0,06$), enquanto o

modelo que incluiu o *big five* e a *tríade sombria* foi o que apresentou melhor poder de previsão, de forma que o *gerenciamento de impressão* foi explicado em 16% por essas variáveis conjuntamente ($R = 0,40$; $R^2 = 0,16$; $F = 8,69$; $p < 0,001$). Já o modelo que incluiu os traços de *personalidade virtuosa* ($R = 0,45$; $R^2 = 0,19$; $F = 2,74$; $p = 0,05$) não apresentou poder preditivo significativo. Tendo em conta o segundo modelo, observou-se que as variáveis que melhor explicaram o *gerenciamento de impressão* foram o *narcisismo* ($\beta = 0,22$; $t = 2,87$; $p < 0,001$), a *psicopatia* ($\beta = 0,17$; $t = 2,07$; $p < 0,05$) e a *extroversão* ($\beta = 0,15$; $t = 2,03$; $p < 0,05$). Tais resultados são apresentados na *Tabela 6*.

Tabela 6 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em gerenciamento de impressão

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	p
Big Five					
Abertura à mudança	0,06	0,08	0,05	0,69	0,49
Conscienciosidade	- 0,09	0,09	- 0,07	- 0,99	0,32
Extroversão	0,14	0,07	0,15	2,03	0,04*
Agradabilidade	- 0,21	0,11	- 0,02	- 0,19	0,85
Neuroticismo	- 0,001	0,06	- 0,001	- 0,01	0,99
Tríade Sombria					
Narcisismo	0,19	0,07	0,22	2,87	0,00**
Psicopatia	0,18	0,09	0,17	2,07	0,04*
Maquiavelismo	0,08	0,11	0,07	0,72	0,47

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Com o intuito de confirmar os relacionamentos observados neste estudo foi realizado também um estudo de replicação. A descrição do método utilizado e resultados encontrados é apresentada a seguir.

Estudo 2. Correlatos de Personalidade da Síndrome do Impostor: Estudo de replicação

Método

Delineamento e Hipóteses

Tratou-se de estudo correlacional (*ex post facto*), que procurou conhecer em que medida a síndrome do impostor se correlacionaria com traços normais (*abertura à mudança, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo*), traços sombrios (*maquiavelismo, narcisismo e psicopatia*) e luminosos (*altruísmo, gratidão e perdão*) da personalidade. Seis hipóteses principais foram elaboradas:

Hipótese 1. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará positivamente com o neuroticismo.

Hipótese 2. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará negativamente com a conscienciosidade.

Hipótese 3. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará negativamente com o a amabilidade.

Hipótese 4. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará negativamente com a extroversão.

Hipótese 5. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará positivamente com os traços sombrios de personalidade.

Hipótese 6. A pontuação na medida de síndrome do impostor se correlacionará negativamente com os traços luminosos de personalidade.

Participantes

Participaram do segundo estudo 200 estudantes de graduação de uma instituição pública superior da cidade de João Pessoa-PB, com idade variando de 18 a 51 anos ($M = 24,3$; $DP = 9,17$), sendo a maioria do sexo feminino (64 %), solteira (83%), católica (37%),

medianamente religiosa (37,2 %), de classe social média (42%) e classe média baixa (38%) e heterossexual (79,9 %).

Instrumentos

Os instrumentos foram os mesmos utilizados no estudo anterior.

Procedimento

O procedimento foi semelhante ao utilizado no Estudo 1.

Análise de Dados

Para a análise de dados foram realizados cálculos de estatísticas descritivas (e.g., média, frequência e desvio padrão) e análises de correlação (*r* de *Pearson*) e regressão múltipla hierárquica (método *enter*), pelo software SPSS (versão 25).

Resultados

Foram calculadas as pontuações das quatro dimensões da *ESI* e sua pontuação total, bem como as pontuações dos *cinco grandes fatores da personalidade*, das três dimensões da *personalidade sombria* e sua pontuação total, e das três dimensões da *personalidade virtuosa* e sua pontuação geral. Em seguida foi realizada inicialmente uma análise de correlação *r* de *Pearson* e os resultados podem ser observados na *Tabela 7*.

Tabela 7 - Correlações entre a Síndrome do Impostor, Big Five, Personalidade Sombria e Personalidade Virtuosa

	ESI Total	Autodepreciação	Medo da avaliação	Fraude	Gerenciamento de impressão
Abertura à mudança	- 0,08	- 0,17*	- 0,08	- 0,09	0,11
Conscienciosidade	- 0,22**	- 0,24**	- 0,10	- 0,30**	0,02
Extroversão	- 0,10	- 0,12	- 0,02	- 0,26**	0,15*
Amabilidade	- 0,01	- 0,03	0,06	- 0,14	0,10
Neuroticismo	0,43**	0,42**	0,46**	0,23**	0,07

Personalidade Sombria (total)	0,41**	0,16*	0,14	0,52**	0,39**
Maquiavelismo	0,35**	0,13	0,10	0,48**	0,32**
Psicopatia	0,19**	0,11	-0,08	0,34**	0,22**
Narcisismo	0,43**	0,15*	0,28**	0,43**	0,40**
Personalidade Virtuosa (total)	- 0,22**	- 0,07	- 0,15*	- 0,32**	- 0,09
Gratidão	- 0,15*	- 0,08	-0,08	- 0,20**	- 0,07
Altruísmo	- 0,08	- 0,09	0,06	- 0,19**	- 0,07
Perdão	- 0,13	- 0,04	- 0,04	- 0,20**	- 0,11

Nota. *p < 0,05; **p < 0,001

No que se refere aos *cinco grandes traços de personalidade*, observou-se que a pontuação total da *ESI* se correlacionou positivamente com o traço *neuroticismo* ($r = 0,43$; $p < 0,0001$) e negativamente com o traço *conscienciosidade* ($r = - 0,22$; $p < 0,002$). O que confirma as *hipóteses 1* e *2*. Já a *agradabilidade*, a *extroversão* e a *abertura à mudança* não se correlacionaram significativamente com a *síndrome do impostor*, rejeitando as *hipóteses 3* e *4*.

Especificamente quanto aos *Big Five* e os fatores da *Síndrome do impostor* (SI), o traço *neuroticismo* foi o que apresentou a maior parte das correlações entre esses construtos, sendo observada uma correlação positiva e significativa deste traço com os fatores: *medo da avaliação* ($r = 0,46$; $p < 0,0001$); *autodepreciação* ($r = 0,42$; $p < 0,0001$), e *fraude* ($r = 0,23$; $p < 0,0001$). O fator *gerenciamento de impressão* não se correlacionou significativamente com o *neuroticismo*.

Por sua vez, o traço *conscienciosidade*, demonstrou correlação negativa e significativa com os fatores: *fraude* ($r = - 0,30$; $p < 0,0001$) e *autodepreciação* ($r = - 0,24$; $p < 0,0001$). Enquanto a *extroversão* se correlacionou negativamente com os componentes *fraude* ($r = -$

0,26; $p < 0,0001$) e positivamente com a dimensão *gerenciamento de impressão* ($r = 0,15$; $p < 0,03$).

Já a pontuação total dos traços de *personalidade sombria* se correlacionou de forma significativa e positiva com a *síndrome do impostor total* ($r = 0,41$; $p < 0,0001$) e com suas dimensões: *fraude* ($r = 0,52$; $p < 0,0001$); *gerenciamento de impressão* ($r = 0,39$; $p < 0,0001$) e *autodepreciação* ($r = 0,16$; $p < 0,01$), confirmando a hipótese 5.

Quanto às dimensões da *personalidade sombria*, estas também se correlacionaram positivamente com a *síndrome do impostor total*: *narcisismo* ($r = 0,43$; $p < 0,0001$); *maquiavelismo* ($r = 0,35$; $p < 0,0001$) e *psicopatia* ($r = 0,19$; $p < 0,007$). Especificamente com relação ao *narcisismo*, que se correlacionou positivamente com todas as dimensões da ESI: *autodepreciação* ($r = 0,15$; $p < 0,04$), *medo da avaliação* ($r = 0,28$; $p < 0,0001$), *fraude* ($r = 0,43$; $p < 0,0001$) e *gerenciamento de impressão* ($r = 0,40$; $p < 0,0001$).

O traço de personalidade *maquiavelismo* se correlacionou positivamente com duas dimensões da ESI: *fraude* ($r = 0,48$; $p < 0,0001$) e *gerenciamento de impressão* ($r = 0,32$; $p < 0,0001$). Ocorrendo o mesmo com o traço *psicopatia* apresentando correlações positivas e significativas com as dimensões: *fraude* ($r = 0,34$; $p < 0,0001$) e *gerenciamento de impressão* ($r = 0,22$; $p < 0,0002$).

No que diz respeito a *personalidade virtuosa*, sua pontuação total se correlacionou negativamente com a pontuação total da ESI ($r = - 0,22$; $p < 0,002$), confirmando a hipótese 6. Especificamente, *personalidade virtuosa* também se correlacionou negativamente com as dimensões *fraude* ($r = - 0,32$; $p < 0,01$) e *medo da avaliação* ($r = - 0,15$; $p < 0,01$). Ademais, a pontuação total da ESI, apresentou correlação negativa apenas com a dimensão *gratidão* ($r = - 0,15$; $p < 0,001$). Quanto as dimensões da *personalidade virtuosa*, as três apresentaram correlações negativas quanto a dimensão *fraude* da SI, especificamente: *gratidão* ($r = - 0,20$;

$p < 0,002$), altruísmo ($r = - 0,19$; $p < 0,04$) e perdão ($r = - 0,20$; $p < 0,02$) e gerenciamento de impressão ($r = - 0,21$; $p < 0,002$).

Dando continuidade, a fim de se conhecer o poder preditivo dos traços de personalidade (*Big Five*, *sombrios* e *virtuosos*) quanto à *Síndrome do impostor* (SI), foram realizadas análises de regressão múltipla hierárquica. Para tanto, em todas análises foram seguidos os mesmos passos para a entrada das variáveis independentes, descritos a seguir: no primeiro bloco de variáveis foram inseridas as dimensões do *Big Five* (*abertura à mudança*, *conscienciosidade*, *neuroticismo*, *agradabilidade* e *extroversão*), no segundo bloco entraram os traços de personalidade sombria (*maquiavelismo*, *narcisismo* e *psicopatia*) e no terceiro bloco foram incluídos os traços de personalidade virtuosa (*gratidão*, *altruísmo* e *perdão*).

Ao proceder a regressão com relação à pontuação total da *ESI* observou-se que os cinco grandes fatores da personalidade explicaram em 24% a *síndrome do impostor* ($R = 0,49$; $R^2 = 0,24$; $F = 11,258$; $p < 0,001$). Todavia, ao inserir os traços de *personalidade sombria* no segundo bloco o modelo melhorou sua capacidade de explicar a *síndrome do impostor*, representando 39% da capacidade preditiva ($R = 0,63$; $R^2 = 0,39$; $F = 15,71$; $p < 0,001$). Já o terceiro modelo, em que foram inseridos os traços de *personalidade virtuosa* ($R = 0,63$; $R^2 = 0,37$; $F = 1,21$; $p = 0,31$), este não apresentou poder preditivo significativo sobre a *síndrome do impostor*.

Considerando assim, o segundo modelo como aquele que apresentou os melhores índices de capacidade preditiva da *síndrome do impostor*, foi possível ainda verificar que os variáveis que explicaram a pontuação total da *ESI* foram: *conscienciosidade* ($\beta = - 0,20$; $t = - 2,94$; $p < 0,004$), *neuroticismo* ($\beta = 0,35$; $t = 5,91$; $p < 0,001$); *narcisismo* ($\beta = 0,27$; $t = 3,97$; $p < 0,001$) e *maquiavelismo* ($\beta = 0,20$; $t = 2,43$; $p < 0,02$) . Os resultados podem ser observados com maior detalhe na *Tabela 8*.

Tabela 8 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em síndrome do impostor

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	p
Big Five					
Abertura à mudança	- 0,07	0,05	- 0,08	- 1,26	0,21
Conscienciosidade	- 0,20	0,07	- 0,20	- 2,94	0,00*
Extroversão	0,00	0,05	0,00	0,06	0,95
Agradabilidade	0,13	0,07	0,13	1,79	0,08
Neuroticismo	0,27	0,05	0,36	5,92	0,00**
Tríade Sombria					
Narcisismo	0,19	0,05	0,27	3,97	0,00**
Psicopatia	0,02	0,06	0,02	0,26	0,79
Maquiavelismo	0,19	0,07	0,20	2,43	0,00*

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Com relação à primeira dimensão da *ESI*, o modelo que inclui os *cinco grande fatores da personalidade* no primeiro bloco de variáveis representou uma explicação de 24% da *autodepreciação* ($R = 0,48$; $R^2 = 0,24$; $F = 11,20$; $p < 0,001$), enquanto os modelos que incluíram a *tríade sombria* no segundo bloco ($R = 0,50$; $R^2 = 0,25$; $F = 1,82$; $p = 0,14$), a *tríade virtuosa* no terceiro bloco ($R = 0,54$; $R^2 = 0,24$; $F = 2,49$; $p = 0,06$) não explicaram de forma significativa a *autodepreciação*. Considerando, portanto, o modelo em que foram inseridas apenas os *cinco grandes fatores da personalidade*, observou-se que dessas variáveis as que melhor explicaram a *autodepreciação* foram: *conscienciosidade* ($\beta = - 0,23$; $t = - 3,05$;

$p < 0,003$) e *neuroticismo* ($\beta = 0,41$; $t = 6,34$; $p < 0,001$). Tais resultados são apresentados na Tabela 9.

Tabela 9 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em autodepreciação

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	p
Big Five					
Abertura à mudança	- 0,10	0,08	- 0,09	- 1,20	0,23
Conscienciosidade	- 0,31	0,10	- 0,23	- 3,05	0,00**
Extroversão	0,03	0,08	0,03	0,32	0,75
Agradabilidade	0,05	0,10	0,04	0,50	0,62
Neuroticismo	0,42	0,07	0,41	6,34	0,00**

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Com relação ao fator *medo da avaliação* da ESI, ao proceder a análise de regressão e inserir as dimensões do *Big Five* no primeiro bloco de variáveis, foi observado que esta dimensão é explicada em 22% por esse modelo ($R = 0,49$; $R^2 = 0,22$; $F = 11,37$; $p < 0,001$). Todavia, ao inserir os traços da *personalidade sombria* no segundo bloco de variáveis observou-se que a capacidade preditiva do modelo melhorou, resultado em 27% da explicação da variável dependente ($R = 0,55$; $R^2 = 0,27$; $F = 5,32$; $p < 0,002$). Já o modelo que considerou os traços de *personalidade virtuosa* ($R = 0,56$; $R^2 = 0,27$; $F = 0,88$; $p = 0,45$) não foi capaz de explicar de forma significativa o *medo da avaliação*. Considerando o segundo modelo como mais adequado, é possível verificar que as variáveis que melhor explicaram o *medo da avaliação* foram o *neuroticismo* ($\beta = 0,40$; $t = 6,20$; $p < 0,001$) e *narcisismo* ($\beta = 0,24$; $t = 3,17$; $p < 0,002$) e ainda apresentando uma explicação inversa a *psicopatia* ($\beta = -0,19$; $t = 2,32$; $p < 0,02$). Tais resultados são detalhados na Tabela 10.

Tabela 10 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em medo da avaliação

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	p
Big Five					
Abertura à mudança	- 0,11	0,10	- 0,08	- 1,10	0,27
Conscienciosidade	-0,22	0,12	-0,13	-1,84	0,07
Extroversão	- 0,04	0,09	0,04	0,46	0,64
Agradabilidade	0,05	0,12	0,04	0,47	0,64
Neuroticismo	0,78	0,08	0,40	6,20	0,00**
Tríade Sombria					
Narcisismo	0,25	0,08	0,24	3,17	0,00**
Psicopatia	- 0,25	0,11	- 0,19	- 2,32	0,02*
Maquiavelismo	0,12	0,13	0,08	0,97	0,33

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Ao proceder a análise de regressão para verificar quais variáveis melhor predizem a variável *fraude*, observou-se que esta foi explicada em 14% pelo modelo que incluiu os cinco grandes fatores da personalidade ($R = 0,41$; $R^2 = 0,14$; $F = 7,15$; $p < 0,001$) e ao inserir a *tríade sombria* no segundo bloco de variáveis, a *fraude* passou a ser explicada em 37% por esse segundo modelo ($R = 0,63$; $R^2 = 0,37$; $F = 22,312$; $p < 0,001$). O modelo no qual foram inseridos os traços de *personalidade virtuosa* ($R = 0,63$; $R^2 = 0,36$; $F = 1,09$; $p = 0,36$) não apresentou poder de predição significativo sobre a *fraude*. Sendo assim, o modelo que se apresentou com melhor poder preditivo para *fraude* foi o que inclui tanto o *Big five* como a *tríade sombria*. Dessas variáveis as que melhor explicaram de forma inversa esta variável dependente foram *conscienciosidade* ($\beta = - 0,19$; $t = - 2,73$; $p < 0,001$) e *extroversão* ($\beta = -$

0,18; $t = -2,24$; $p < 0,03$) e, positivamente, *neuroticismo* ($\beta = 0,16$; $t = 2,63$; $p < 0,01$), *maquiavelismo* ($\beta = 0,28$; $t = 3,41$; $p < 0,001$) e *narcisismo* ($\beta = 0,25$; $t = 3,58$; $p < 0,001$). Todos os resultados podem ser observados na *Tabela 11*.

Tabela 11 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em fraude

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	P
Big Five					
Abertura à mudança	- 0,20	0,08	- 0,02	- 0,24	0,81
Conscienciosidade	- 0,28	0,10	- 0,19	- 2,73	0,00**
Extroversão	- 0,18	0,08	- 0,17	- 2,24	0,00*
Agradabilidade	0,15	0,10	0,10	1,42	0,16
Neuroticismo	0,17	0,07	0,16	2,63	0,00*
Tríade Sombria					
Narcisismo	0,25	0,07	0,25	3,58	0,001**
Psicopatia	0,10	0,09	0,08	1,08	0,28
Maquiavelismo	0,37	0,11	0,28	3,41	0,001**

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Por fim, ao realizar a análise de regressão com o último componente da *ESI*, *gerenciamento de impressão*, verificou-se que o modelo que inclui os cinco grandes fatores da personalidade não foi significativo ($R = 0,20$; $R^2 = 0,014$; $F = 1,53$; $p = 0,18$), enquanto o modelo que incluiu o *big five* e a *tríade sombria* foi o que apresentou melhor poder de previsão, de forma que o *gerenciamento de impressão* foi explicado em 19% por essas variáveis conjuntamente ($R = 0,47$; $R^2 = 0,19$; $F = 13,83$; $p < 0,001$). Já o modelo que incluiu os traços de *personalidade virtuosa* ($R = 0,48$; $R^2 = 0,18$; $F = 0,66$; $p = 0,58$) não apresentou poder preditivo significativo. Considerando, portanto, o segundo modelo, observou-se que as variáveis que explicaram o *gerenciamento de impressão* foram apenas da tríade sombria:

narcisismo ($\beta = 0,28$; $t = 3,51$; $p < 0,001$) e o *maquiavelismo* ($\beta = 0,20$; $t = 2,20$; $p < 0,03$). Os resultados são apresentados na *Tabela 12*.

Tabela 12 - Coeficientes de regressão múltipla hierárquica em gerenciamento de impressão

Variáveis	B	Erro Padrão	B	t	p
Big Five					
Abertura à mudança	-0,02	0,08	-0,22	-0,29	0,77
Conscienciosidade	- 0,04	0,10	- 0,03	- 0,42	0,67
Extroversão	0,13	0,07	0,15	1,69	0,09
Agradabilidade	0,12	0,10	0,15	1,87	0,06
Neuroticismo	0,03	0,06	0,08	0,39	0,69
Tríade Sombria					
Narcisismo	0,23	0,06	0,28	3,51	0,00**
Psicopatia	0,08	0,09	0,06	0,68	0,50
Maquiavelismo	0,23	0,10	0,20	2,20	0,03*

(Nota: B = inclinação da variável independente; β = coeficiente padronizado)

Discussão

O presente estudo buscou conhecer o direcionamento das relações entre os cinco grandes traços da personalidade, a tríade sombria e os traços de personalidade luminosa. Adicionalmente, buscou-se conhecer o papel de tais traços da personalidade na explicação dos sentimentos impostores. Confia-se que tais propósitos tenham sido alcançados, sendo os resultados principais discutidos nesta oportunidade.

Embora Clance e Imes (1978) tenham enfatizado em seu estudo inicial a importância de aspectos do ambiente para o desenvolvimento de sentimentos impostores, de acordo com os resultados desta pesquisa e de pesquisas anteriores (Bernard et al., 2002; Vergauwe et al.

2015) é possível perceber também a influência consistente dos traços de personalidade sobre a síndrome do impostor.

Com relação aos resultados da correlação entre o *Big Five* e os *sentimentos impostores* foram observados relacionamentos negativos com a *conscienciosidade* nas duas amostras e com a *extroversão* na primeira amostra. A *síndrome do impostor* também se correlacionou positivamente com o *neuroticismo* em ambas as amostras. Já ao proceder a regressão múltipla hierárquica, nas duas amostras foi possível constatar que a *conscienciosidade* explica negativamente o *fenômeno impostor*, enquanto o *neuroticismo* o faz positivamente. Esses resultados se assemelham aos encontrados por Chae et al., (1995), Bernard et al., (2002) e Vergauwe et al., (2015).

Assim, o relacionamento positivo entre a *SI* e o *neuroticismo* pode ser entendido pelo fato de que pessoas propensas a ter sentimentos negativos se sintam inseguros e tenham uma percepção distorcida da sua própria capacidade. Enquanto pessoas *conscienciosas* possuem fortes sentimentos de competência e autoeficácia pessoal, o que vai de encontro com os sentimentos de insegurança e insuficiência frequentes em pessoas afetadas pela *síndrome do impostor* (Bernard, Dollinger, & Ramaniah, 2002).

O relacionamento negativo com a *extroversão* pode ser entendido pelo fato de que as pessoas com padrões de *sentimentos impostores* evitariam contato interpessoal para diminuir as possibilidades de serem expostos como fraudes e avaliados negativamente pelas pessoas. Assim, elas poderiam ser mais introvertidas (Vergauwe et al., 2015).

Estes resultados sugerem que pessoas com *síndrome do impostor* estão em constante busca por aprovação e reconhecimento, tendo em vista o frequente medo da avaliação negativa das outras pessoas, a preocupação em ser descoberto como alguém menos capaz. Elas possuem, portanto, sentimentos constantes de insegurança, o que pode levá-las a ter

dificuldades em relações interpessoais, em fazer amizades e se aproximarem de outras pessoas em situações sociais (Ross & Krukowisk, 2003).

Com relação aos resultados da correlação entre os *cinco grandes fatores da personalidade* e as dimensões da *ESI*, observou-se primeiramente que em ambas as amostras a *autodepreciação* obteve correlações positivas com o *neuroticismo* e negativas com a *abertura à mudança* e *conscienciosidade*. Apenas na primeira amostra a *autodepreciação* obteve correlação negativa com a *extroversão*. Ao proceder as análises de regressão múltipla hierárquica observou-se que nas duas amostras o *neuroticismo* predisse a *autodepreciação* de forma positiva, enquanto o *conscienciosidade* o faz de forma negativa.

O componente *fraude* obteve correlações positivas com *neuroticismo* e negativas com *conscienciosidade* e *extroversão* nas duas amostras. Com a primeira amostra, *fraude* também se correlacionou negativamente com a *amabilidade* no estudo 1. Já com relação aos resultados da análise de regressão múltipla hierárquica, em ambas as amostras, o *neuroticismo* predisse *fraude* de forma positiva e *extroversão* e *conscienciosidade* explicaram *fraude* de forma negativa.

A dimensão *medo da avaliação* se correlacionou positivamente com o *neuroticismo* em ambas as amostras. E com relação ao resultado da análise da regressão, o *medo da avaliação* foi explicado de forma positiva nas duas amostras pelo *neuroticismo*. Já o componente *gerenciamento de impressão* se correlacionou positivamente com a *extroversão* nas duas amostras e negativamente com a *conscienciosidade* no primeiro estudo. Com relação aos resultados da regressão hierárquica, a *extroversão* predisse o *gerenciamento de impressão* apenas na primeira amostra.

As relações positivas entre *neuroticismo*, *autodepreciação*, *medo da avaliação* e *fraude* podem ser explicadas com base nas principais características do *neuroticismo*, tendo em conta que este traço é também chamado de instabilidade emocional e descreve indivíduos

passíveis de sofrimento psíquico, impulsividade, raiva, tendências depressivas e ansiedade (Oliveira, 2017). Essa relação era esperada, pois, a *autodepreciação* se refere aos sentimentos de decepção e insatisfação com suas próprias habilidades e competências, o *medo da avaliação* trata do temor em ser avaliado negativamente e a *fraude* caracteriza a sensação de falsidade intelectual (Clance & Imes, 1978; Clance et al., 1995).

Já o relacionamento negativo com a *conscienciosidade* com *autodepreciação* e *fraude* também já era esperado, tendo em vista que este traço é marcado por sentimentos de determinação, controle e eficácia, enquanto os padrões de pensamentos da *autodepreciação* e *fraude* são voltados aos aspectos negativos, em que os indivíduos tendem a duvidar e sentir insegurança quanto às suas verdadeiras capacidades e habilidades (Metz, et al., 2020).

Apesar de ser um resultado menos consistente, tendo em conta que foi observado em apenas uma das amostras, observou-se que a *conscienciosidade* também se correlacionou negativamente com o *gerenciamento de impressão*. Esse achado pode ser entendido pelo fato de que o *gerenciamento de impressão* é caracterizado pela ideia de que as conquistas alcançadas são resultado de fatores como charme ou simpatia e não da inteligência ou competência. Sendo assim, os indivíduos com pontuações mais baixas em *conscienciosidade* não atribuíram o sucesso ao senso de auto eficácia, mas sim a outras fatores, como a impressão que passam (Clance, 1985).

Sobre a relação negativa entre a *abertura à mudança* e *autodepreciação*, entende-se que esta se deve ao fato de que a *abertura à mudança* é caracterizada pela criatividade, ideias inovadoras e não convencionais, curiosidade intelectual e imaginação (Oliveira, 2017), enquanto a *autodepreciação* descreve um padrão de sentimentos pessimistas voltado aos aspectos negativos do desempenho, fazendo esses indivíduos acreditarem que não são tão capazes quanto os outros. Esses aspectos levam a pensar que pessoas com altas pontuações

em *autodepreciação* não seriam tão criativas e abertas à novas ideias, devido aos intensos sentimentos de insegurança e inferioridade (Clance & Imes, 1978).

Já a relação negativa observada entre *fraude* e *amabilidade*, foi menos consistente pois só ocorreu em uma dos estudos, todavia, esta pode ser devido ao fato de que a *amabilidade* é um traço caracterizado pela bondade, flexibilidade, simpatia, confiança e receptividade, enquanto a *fraude* é um componente marcado pelos sentimentos de não merecimento do sucesso, pela falta de competência e pela sensação de enganar os outros acerca de suas habilidades. Essas características se assemelham, portanto, às das pessoas com baixa pontuação em *amabilidade*, pois elas seriam geralmente desconfiadas e críticas (Clance et al., 1995; Feist et al., 2015).

Sobre a correlação positiva entre *gerenciamento de impressão* e *extroversão*, apesar de não ser um resultado esperado, pode-se entender que ocorreu devido ao fato da *extroversão* caracterizar um traço relacionado à jovialidade, comunicação e diversão, se assemelhando às características de pessoas que pontuam alto em *gerenciamento de impressão*, pois estas acreditam que alcançam suas conquistas devido ao seu charme e simpatia (Feist et al., 2015; Schubert, 2013).

Sobre os resultados que relacionam a *tríade sombria* com a pontuação total da *ESI*, foi possível verificar correlações positivas entre as variáveis em ambos os estudos. As análises de correlação entre a *síndrome do impostor* com cada um dos traços da tríade, indicaram relações positivas com os três traços – *maquiavelismo*, *narcisismo* e *psicopatia* – nas duas amostras. E os resultados da regressão múltipla hierárquica mostraram que o *narcisismo* explicou positivamente a *síndrome do impostor* em ambas as amostras, enquanto o *maquiavelismo* explicou positivamente os *sentimentos impostores* apenas no segundo estudo.

Com relação às análises de correlação entre *maquiavelismo* e os quatro fatores da *ESI*, observou-se que este se relacionou positivamente com *fraude* e *gerenciamento de impressão*

nas duas amostras e com *autodepreciação* apenas na primeira amostra. Ao realizar a regressão múltipla hierárquica, o *maquiavelismo* explicou positivamente o fator *fraude* em ambas amostras, como também explicou positivamente a dimensão *gerenciamento de impressão*, todavia, apenas no segundo estudo.

Sobre as correlações entre a *psicopatia* com as dimensões da *síndrome do impostor*, verificou-se que esta se relacionou positivamente com *fraude* e *gerenciamento de impressão* nos dois estudos, bem como se correlacionou positivamente com *autodepreciação* apenas no primeiro estudo. Já sobre os resultados das análises de regressão hierárquica, observou-se que a *psicopatia* explicou positivamente o *gerenciamento de impressão* na primeira amostra e predissera negativamente o *medo da avaliação* na segunda amostra.

Por fim, o traço *narcisismo* se correlacionou positivamente com todas as dimensões da *ESI* e ao verificar o poder dessa variável para explicar os componentes da *ESI*, constatou-se que ele prediz positivamente *medo da avaliação*, *fraude* e *gerenciamento de impressão* em ambos os estudos.

O relacionamento positivo entre a *síndrome do impostor* e o *narcisismo* pode ser entendido pelo fato de que as pessoas que possuem esse traço costumam buscar a atenção e a admiração das pessoas, o que os leva, por exemplo, a demonstrar habilidades e competências que não fazem parte dos seus requisitos formais, além de buscar frequentemente o auto aperfeiçoamento para assim sentirem que impressionam os outros acerca do seu desempenho (Quan, Chiang, & Qing, 2020).

Esses desejos e comportamentos *narcisistas* se assemelham, portanto, aos padrões de sentimentos negativos frequentes em pessoas com *síndrome do impostor*. Pois, por alimentar a ideia de que suas capacidades e habilidades são sempre muito inferiores quando comparadas com às demais, elas buscam provar para os outros sua competência para que também consigam

internalizar o sucesso e desfrutar de suas conquistas. (Clance, 1985; Clance & Imes, 1978; Schubert, 2013).

As relações entre *maquiavelismo*, *síndrome do impostor*, *fraude* e *gerenciamento de impressão* podem ser interpretadas como consequências de um ambiente acadêmico estressor e competitivo, que influencia os alunos a serem mais voltados às metas de realização e assim colocarem suas prioridades acima das necessidades de outros, ao pensar, por exemplo: “É difícil avançar sem haver perdas aqui ou ali” (Forsyth & O’Boyle, 2012).

Sendo assim, observou-se ainda que as relações mais consistentes do *maquiavelismo* foram com as dimensões *gerenciamento de impressão* e *fraude*, tendo em vista que tais componentes representam o interesse de parecer mais inteligente do que realmente se é, o sentimento de usar uma máscara (de uma pessoa bem sucedida) que esconde a verdade (insegurança) e que engana as pessoas sobre suas verdadeiras habilidades. Esses sentimentos parecem ter semelhanças com a características maquiavélicas, como, usar táticas de manipulação ao lidar com outras pessoas (O’Boyle & Forsyth, 2012; Sakulkur & Alexander, 2011).

Já com relação à *psicopatia* observou que ela também se relacionou de forma mais consistente com *fraude* e *gerenciamento de impressão*. Esse relacionamento se deve ao fato de que os indivíduos com pontuações altas em *psicopatia* são caracterizados como exímios gerenciadores de impressão, eles costumam ser carismáticos em suas relações interpessoais com a finalidade de alcançar seus objetivos. Algo semelhante acontece com as pessoas que se sentem como fraudes, pois elas pensam que obtiveram suas conquistas devido ao seu charme e não por sua competência (Forsyth et al., 2012; Kolligian & Sternberg, 1991).

A *psicopatia* também foi responsável por explicar negativamente o *medo da avaliação*, e apesar de ser um resultado menos consistente, pois ocorreu apenas no segundo estudo, ele pode ser entendido à luz da definição de *medo da avaliação*, que diz respeito aos sentimentos

de temor ou pavor em situações de seleção, provas, entrevistas, testes e avaliações no geral, bem como em situações sociais e relações interpessoais. Tendo em vista que pessoas que pontuam alto nessa dimensão tenham medo de passar por situações ridículas, serem expostas e avaliadas negativamente pelas pessoas, o que vai de encontro às características das pessoas com altas pontuações em *psicopatia*, que teriam facilidade em usar de charme e carisma em relações sociais, bem como em manter a calma em situações de estresse (Clance, 1985; Forsyth et al., 2012).

Sobre as relações entre os traços de *personalidade virtuosa* e a *síndrome do impostor*, verificou que a pontuação total da *ESI* se relacionou de forma negativa com a pontuação total da tríade virtuosa nas duas amostras. A *gratidão* também se relacionou negativamente com a pontuação total da *ESI* em ambos os estudos, enquanto o *altruísmo* e o *perdão* só obtiveram correlações negativas com a *síndrome do impostor* na primeira amostra.

A *personalidade virtuosa* se relacionou negativamente com *fraude* nos dois estudos, com *gerenciamento de impressão* e *autodepreciação* no primeiro estudo e com *medo da avaliação* apenas no segundo. Já o *altruísmo* obteve correlações negativas com *fraude* nas duas amostras e com *gerenciamento de impressão* apenas na primeira amostra. E finalmente, o *perdão* se correlacionou negativamente com *fraude* em ambas as amostras e com *gerenciamento de impressão* na primeira amostra.

De acordo com Gouveia e seus colaboradores (2020) os traços de *personalidade virtuosa* são voltados para os outros, ou seja, possuem foco interpessoal, ao contrário dos traços da *tríade sombria* possuem foco intrapessoal. Entende-se, portanto, que os traços de *personalidade virtuosa* caracterizam pessoas que possuem uma visão mais otimista e positiva da realidade, atuando assim como fatores de proteção contra sentimentos negativos e emoções desagradáveis.

A dimensão *fraude* foi a que obteve as relações mais consistentes com os *sentimentos impostores*, já que esse componente se relacionou com os três traços da *personalidade virtuosa* em ambas as amostras. Tendo em vista que os sentimentos auto sabotadores e de fraudulência intelectual – característicos da dimensão fraude – são contrários aos sentimentos de positividade, empatia, generosidade e otimismo, comuns em pessoas com *personalidade virtuosa* (Gouveia et al., 2020).

Verificou-se também que a *autodepreciação* se relacionou negativamente com a *gratidão* apenas na primeira amostra. Entende-se, portanto, que a *autodepreciação* caracteriza um padrão de pensamentos de inferioridade, em que o indivíduo pensa que as qualidades das outras pessoas são superiores e pensa que alcança resultados medíocres com seus esforços (Clance, 1985; Sakulur & Alexander, 2011). Tais características são opostas às observadas em pessoas com altas pontuações em *gratidão*, que se sentem mais felizes, esperançosas, positivas e orgulhosas por seus feitos (Emmons & Shelton, 2002).

Por fim, observou-se que o *gerenciamento de impressão* se correlacionou negativamente com o *altruísmo* e o *perdão* na primeira amostra, sobre esses relacionamentos, entende-se que as características das pessoas *altruístas* e com *disposição para perdoar* são mais voltadas para aspectos positivos, como cordialidade, generosidade, compaixão e bondade, ou seja, são voltadas ao bem estar coletivo, enquanto o *gerenciamento de impressão* representa o foco no próprio indivíduo e na imagem que ele passa (Langford & Clance, 1993; Oliveira, 2017).

Assim, os resultados desta pesquisa levam a pensar que a *síndrome do impostor*, por se tratar de um padrão de sentimentos que pode ser considerado como disfuncional ou mal adaptativo (O'Boyle et al., 2012), fossem relacionados positivamente com aspectos também negativos da personalidade como a *tríade sombria* e o *neuroticismo* (Ross & Krukowisk, 2003). Entende-se também que pessoas afetadas pelo *fenômeno impostor* possuem uma visão

pessimista da realidade, além do hábito de distorcer aspectos do seu desempenho, de forma a acreditar que são fraudes, quando na verdade costumam alcançar resultados e conquistas notáveis por seu trabalho. Essa é, inclusive, uma característica central da *síndrome impostor*: possuir uma percepção fraudulenta da própria inteligência em lugar de se pautar em fatos, como notas alcançadas, aprovações em testes e seleções ou no retorno positivo recebido, como elogios, premiações e conquistas.

Nesse sentido, ressalta-se que tais características influenciem na formação de um autoconceito negativo em pessoas com *síndrome do impostor*, levando-as a desconsiderar suas qualidades ou ações positivas e ressaltar os defeitos, problemas, dificuldades e aspectos negativos de suas vidas. Esse hábito de se auto depreciar e se autossabotar pode ter levado os sujeitos com pontuações mais altas em *sentimentos impostores* também pontuarem mais alto em traços da *tríade sombria* e em *neuroticismo*.

Ainda considerando as contribuições que o presente estudo trouxe para o entendimento da síndrome do impostor, não se pode deixar de apontar limitações do estudo. Que são relacionadas, principalmente, ao tipo de desenho do estudo, à natureza da amostra e aos instrumentos utilizados. Por se tratar de um estudo transversal e correlacional e com uma amostra não probabilística, além de ter utilizado apenas de instrumentos de autorrelato. Sugere-se que estudos futuros utilizem amostras probabilísticas, para que sejam mais representativas da população estudada; utilizem delineamentos experimentais e longitudinais, permitindo conhecer melhor como as variáveis se comportam como antecedentes da síndrome do impostor, além do uso de medidas implícitas sobre a temática.

Referências

Batson, C. D., Ahmad, N., Lishner, D. A., & Tsang, J.-A. (2002). *Empathy and altruism*. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 485–498). Oxford University Press.

- Bernard, N. S., Dollinger, S. J., & Ramaniah, N. V. (2002). Applying the Big Five Personality Factors to the Impostor Phenomenon. *Journal of Personality Assessment*, 78, 321-333. https://doi.org/10.1207/S15327752JPA7802_07
- Castro, D. M., Jones, R. A., & Mirsalimi, H. (2004). Parentification and the impostor phenomenon: An empirical investigation. *The American Journal of Family Therapy*, 32, 205-216. <http://doi.org/10.1080/01926180490425676>.
- Chae, J., Piedmont, R. L., Estadt, B. K., & Wicks, R. J. (1995). Personological Evaluation of Clance's Impostor Phenomenon Scale in a Korean Sample. *Journal of Personality Assessment*, 65(3), 468-485. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa6503_7
- Clance, P. R. (1985). *The impostor phenomenon: Overcoming the fear that haunts your success*. Peachtree.
- Clance, P. R., & Imes, S. A. (1978). The impostor phenomenon in high achieving women: Dynamics and therapeutic intervention. *Psychotherapy: Theory, Research & Practice*, 15, 241–247. <https://doi.org/10.1037/h0086006>
- Emmons, R. A., & Shelton, C. M. (2002). *Gratitude and the science of positive psychology*. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 459–471). Oxford University Press.
- Feist, J., Feist, G. J., & Roberts, T. A. (2015). *Teorias da personalidade-8*. AMGH Editora.
- Ferguson, E., Semper, H., Yates, J., Fitzgerald, J. E., Skatova, A., & James, D. (2014). The ‘dark side’ and ‘bright side’ of personality: When too much conscientiousness and too little anxiety are detrimental with respect to the acquisition of medical knowledge and skill. *PloS one*, 9(2), 1-11. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0088606>
- Forsyth, D. R., & O’Boyle Jr, E. H. (2012). *Ethics position theory and unethical work behavior*. In. Giacalone, R. A., & Promislo, M. D. (2012). *Handbook of Unethical Work*

Behavior: Implications for Individual Well-Being: Implications for Individual Well-Being. Routledge. Armonk, NY: M.E.

Forsyth, D. R., Banks, G. C., & McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: a social exchange perspective. *Journal of applied psychology*, 97(3), 557.

Gouveia, V. V., Monteiro, R. P., Gouveia, R. S. V., Athayde, R. A. A., & Cavalcanti, T. M. (2016). Avaliando o lado sombrio da personalidade: Evidências psicométricas do Dark Triad Dirty Dozen. *Interamerican Journal of Psychology*, 50(3), 420-432. <https://doi.org/10.1590/1413-82712017220209>

Gouveia, V. V., Oliveira, V. I. C., Grangeiro, M. A. S., Monteiro, R. P., & Coelho, G. L. H. (2020). The Bright Side of the Human Personality: Evidence of a Measure of Prosocial Traits. *Journal of Happiness Studies*. <https://doi.org/10.1007/s10902-020-00280-2>

Hutchins, H., (2015). Outing the Imposter: A Study Exploring Imposter Phenomenon among Higher Education Faculty. *New Horizons in Adult Education & Human Resource Development*, 27, 3-12. <https://doi.org/10.1002/nha3.20098>

Jackson, E. R. (2018). "*Honestly, I Feel Like a Fake*": *Uncovering the Relationship Between Impostor Phenomenon, Personality, and Achievement* (Doctoral dissertation, Regent University).

John, O. P., Donahue, E. M., & Kentle, R. L. (1991). *Big five inventory*. APA PsycTests. <https://doi.org/10.1037/t07550-000>

Jonason, P. K., & Webster, G. D. (2010). The dirty dozen: A concise measure of the dark triad. *Psychological Assessment*, 22, 420–432. <https://doi.org/10.1037/a0019265>

- Jonason, P. K., & Middleton, J. P. (2015). Dark Triad: The Dark Side of Human Personality. In J. D. Wright (Ed.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (pp. 671–675). Oxford: Elsevier.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). *Machiavellianism*. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 93–108). The Guilford Press.
- Kolligian, J., & Sternberg, R. J. (1991). Perceived fraudulence in young adults: Is there an "impostor syndrome"? *Journal of Personality Assessment*, 56, 308–326.
https://doi.org/10.1207/s15327752jpa5602_10
- Langford, J., & Clance, P. R. (1993). The impostor phenomenon: Recent research findings regarding dynamics, personality and family patterns and their implications for treatment. *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training*, 30(3), 495–501. <https://doi.org/10.1037/0033-3204.30.3.495>
- Lester, D., & Moderski, T. (1995). The impostor phenomenon in adolescents. *Psychological Reports*, 76, 466. <https://doi.org/10.2466/pr0.1995.76.2.466>
- Mayer, F. B., Santos, I. S., Silveira, P. S., Lopes, M. H. I., de Souza, A. R. N. D., Campos, E. P., Abreu, B. A. L., Hoffman, I., Magalhães, C. R., Lima, M. C. P., Almeida, R, Spinardi, M., & Tempski, P. (2016). Factors associated to depression and anxiety in medical students: a multicenter study. *BMC Medical Education*, 16(1), 282.
- McCrae, R. R., & John, O. P. (1992). An Introduction to the Five-Factor Model and Its Applications. *Journal of personality*, 60, 175–215. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1992.tb00970.x>

- McGregor, L. N., Gee, D. E., & Posey, K. E. (2008). I feel like a fraud and it depresses me: the relation between the impostor phenomenon and depression. *Social Behavior and Personality*, 36(1), 43-48.
- McCullough, M. E. (2000). Forgiveness as human strength: Theory, measurement, and links to well-being. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 19, 43-55. <https://doi.org/10.1521/jscp.2000.19.1.43>
- Metz, C. J., Ballard, E., & Metz, M. J. (2020). The stress of success: An online module to help first-year dental students cope with the Impostor Phenomenon. *Journal of Dental Education*. 1-9. <https://doi.org/10.1002/jdd.12181>
- Neureiter, M., & Traut-Mattausch, E. (2017). Two sides of the career resources coin: Career adaptability resources and the impostor phenomenon. *Journal of Vocational Behavior*, 98, 56-69. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2016.10.002>
- O'Boyle, E. H., Forsyth, D. R., Banks, G. C., & McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the dark triad and work behavior: A social exchange perspective. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 557–579. <https://doi.org/10.1037/a0025679>
- Oliveira, I. C. V. (2017). *Personalidade Virtuosa: evidências psicométricas e correlatos valorativos e pró-sociais*. Tese de Doutorado. Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa-PB
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556–563. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)
- Quan, M. J. Y., Chiang, J. T. J., & Qing, T. (2020). Bright side of narcissism: elevated ownership and initiative. *Nankai Business Review International*. <https://doi.org/10.1108/NBRI-11-2019-0057>

- Ross, S. R., & Krukowski, R. A. (2003). The imposter phenomenon and maladaptive personality: Type and trait characteristics. *Personality and Individual Differences*, 34, 477–484. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00067-3](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00067-3)
- Ross, S. R., Stewart, J., Mugge, M. and Fultz, B. (2001). The impostor phenomenon: Achievement dispositions and the five-factor model. *Personality and Individual Differences*, 31, 1347–1355. [http://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00228-2](http://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00228-2)
- Schubert, N. (2013). *The imposter phenomenon: Insecurity cloaked in success*. Doctoral dissertation, Carleton University.
- Schultz, D. P., & Schultz, S. E. (2015). *A history of modern psychology*. Cengage Learning. Boston, USA.
- Sakulku, J., & Alexander, J. (2011). The impostor phenomenon. *International Journal of Behavioral Science*, 6(1), 75-97. doi.org/10.14456/ijbs.2011.6
- Spurk, D., Keller, A. C., & Hirschi, A. (2015). Do bad guys get ahead or fall behind? Relationships of the dark triad of personality with objective and subjective career success. *Social Psychological & Personality Science*, 7, 113–121. <https://doi.org/10.1177/1948550615609735>
- Vergauwe, J., Wille, B., Feys, M., De Fruyt, F., & Anseel, F. (2015). Fear of being exposed: The trait-relatedness of the impostor phenomenon and its relevance in the work context. *Journal of Business and Psychology*, 30(3), 565-581. <https://doi.org/10.1007/s10869-014-9382-5>
- Vernon, P. A., Villani, V. C., Vickers, L. C., & Harris, J. A. (2008). A behavioral genetic investigation of the Dark Triad and the Big 5. *Personality and Individual Differences*, 44(2), 445-452. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2007.09.007>

Wai, M., Tiliopoulos, N. (2012). The affective and cognitive empathic nature of the Dark Triad of personality. *Personality and Individual Differences*, 52, 794-799.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.01.008>

Williams, K. M., & Paulhus, D. L. (2004). Factor structure of the Self-Report Psychopathy Scale (SRP-II) in non-forensic samples. *Personality and Individual Differences*, 37, 765–778. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2003.11.004>

Considerações Finais

Esta tese teve como objetivo conhecer as relações entre a síndrome do impostor, a autoestima, o desconforto psicológico e os traços de personalidade (tríade sombria, tríade luminosa e os *Big Five*), além de elaborar e testar uma medida para avaliar os sentimentos impostores. Nesse sentido, inicialmente, foram apresentados pressupostos teóricos acerca da síndrome do impostor, em seguida foram realizados estudos para verificação da estrutura fatorial e adequação estatística da Escala de Síndrome do Impostor (ESI) e por fim, foram verificadas as relações entre as variáveis citadas anteriormente. À vista disso, na sequência estão sumarizados os principais achados empíricos.

Os resultados do estudo exploratório e do estudo confirmatório da ESI apontaram para adequação de um modelo tetrafatorial, contando com as dimensões: autodepreciação, medo da avaliação, fraude e gerenciamento de impressão. Os índices de ajuste e de consistência interna da medida foram considerados satisfatório e adequados para uso em fins de pesquisa (Clark & Watson, 1995). Assim como as dimensões foram condizentes com o que preconiza a literatura acerca da síndrome do impostor (Clance, 1985; Clance & Imes, 1978; Edwards, Zeichner, Lawler, & Kowalski, 1987; Langford & Clance, 1993).

A síndrome do impostor mostrou-se relacionada aos cinco grandes fatores da personalidade, corroborando estudos anteriores (Bernard, Dollinger, & Ramaniah, 2002; Chae, Piedmont, Estadt, & Wicks, 1995; Vergauwe, Wille, Feys, De Fruyt, & Anseel, 2014). Especificamente, a conscienciosidade explicou a síndrome do impostor de forma negativa e o neuroticismo predisse o fenômeno impostor de forma positiva. Entende-se, portanto, que o neuroticismo descreve pessoas emocionalmente instáveis, suscetíveis ao sofrimento psíquico e propensas à sentimentos negativos, compartilhando características que se assemelham ao fenômeno impostor. De forma contrária, pessoas conscienciosas possuem um senso de autoeficácia, controle e competência enquanto pessoas com síndrome do impostor costumam

sentir insegurança com relação às suas habilidades e inteligência (Chrisman, Pieper, Clance, Holland, & Glickauf-Hughes, 1995).

Também foi proposta a relação entre o fenômeno impostor, traços sombrios e virtuosos da personalidade e os resultados apontaram para relações positivas com a tríade sombria e negativo com a personalidade virtuosa. Apesar de terem sido encontradas relações entre a síndrome do impostor e os traços luminosos, foi a tríade sombria que melhor explicou o fenômeno impostor. Esses resultados demonstram que os sentimentos impostores podem ser considerados como padrões de pensamentos disfuncionais que se aproximam de características mal adaptativas dos traços sombrios (O'Boyle, Foryth, Banks, & McDaniel, 2012).

Especificamente, os sentimentos impostores se mostraram fortemente relacionados ao narcisismo, tendo em vista a constante preocupação das pessoas com sentimentos impostores em serem bem avaliados pelos demais, receberem aprovação, buscando provar suas competências e ganhar admiração e reconhecimento (Schubert, 2013). Nesse sentido, Quan, Chiang e Qing (2020) explicam que os narcisistas são orientados para a realização, o que os leva a investir mais na busca de seus objetivos e serem mais envolvidos com o trabalho. Algo semelhante é feito pelas pessoas com sentimentos impostores, ao buscar compensar os sentimentos internos de inadequação por sentimentos de superação e trabalho duro (Ross & Krukowisk, 2003).

Clance e Imes (1978) explicam que pessoas com síndrome do impostor têm expectativas perfeccionistas sobre seu trabalho e muitas vezes vivem em contextos acadêmicos ou organizacionais estressantes e altamente competitivos. Nesse sentido, dentro da cultura acadêmica, Hutchins (2015) explica que existe um termo que pode ser traduzido como “publicar ou perecer” que denomina a pressão por publicações de pesquisas e alcance de sucesso na carreira acadêmica. Enfatizando a competitividade e a intensa ênfase na

produtividade e alto desempenho no contexto acadêmico. Esses são alguns fatores que podem evidenciar aspectos maquiavélicos da personalidade.

Tendo em vista que o ambiente potencialmente estressor pode levar os acadêmicos a serem mais orientados para o sucesso e alcance de metas, ainda que para isso seja necessário colocar a conveniência como prioridade. A direção dessa reflexão leva em conta os resultados de pesquisas que avaliam fatores genéticos dos traços de personalidade sombria e concluem que o maquiavelismo é o traço que é menos influenciado pela carga genética e mais passível de ser aprendido nos contextos de convivência (Jones & Paulhus, 2009; Vernon, Villani, Vickers, & Harris, 2008).

A tese também verificou as relações entre os sentimentos impostores, a autoestima e o desconforto psicológico. Os resultados encontrados corroboraram pesquisas anteriores (Cozzarelli & Major, 1990; Chrisman et al., 1995; Neureiter & Tarut-Mattausch, 2016; Mascarenhas et al., 2019; McGregor et al., 2008); reafirmando que os sentimentos impostores estão associados à ansiedade e depressão (Ross, Stewart, Mugge, & Fultz, 2001) e que pessoas com baixa autoestima são mais vulneráveis aos sentimentos impostores (Austin, Clark, Ross, & Taylor, 2009).

As relações entre o fenômeno impostor, os traços de personalidade, a autoestima e o desconforto psicológico, contribuem para tornar os pressupostos teóricos aplicáveis em contextos em que a síndrome do impostor é mais frequente, como o ambiente acadêmico e profissional (Henning, Ey e Shaw, 1998; Houston, 2015; Hutchins, Penney, & Sublett, 2018; Rohrmann et al., 2016; Simon & Choi, 2018).

As explicações da síndrome do impostor propostas nesta tese contribuem para a reflexão, aprofundamento, avaliação e intervenção e podem ser úteis a profissionais, como forma de prevenir as formas de ansiedade e depressão associadas ao fenômeno impostor. No plano clínico e diagnóstico os resultados desta tese podem contribuir para que o profissional

da psicologia compreenda aspectos que influenciam na síndrome do impostor, baseando-se em evidências científicas, de modo que possam ajudar seus pacientes a superar as dificuldades em internalizar o sucesso, a baixa competência percebida, o medo de ser avaliado negativamente e o hábito de depreciar as próprias conquistas.

Não obstante, apesar das contribuições apresentadas, a presente tese também tem aspectos incipientes, por isso é necessário reconhecer suas limitações, sobretudo, no que diz respeito ao plano metodológico utilizado nos artigos. Tendo em vista primeiramente as restrições amostrais, pois foram empregadas técnicas de amostragem não probabilística, ou seja, de acordo com a conveniência do pesquisador, o que impossibilita generalizações dos resultados.

Outro aspecto limitante para os estudos realizados é a transversalidade, o que torna problemático inferir efeitos de uma variável sobre a outra, tendo em vista que a coleta é realizada de forma pontual, em outras palavras, representa informações sobre um único momento no tempo. Os instrumentos utilizados na tese também são passíveis de críticas, pois foram usados apenas instrumentos de autorrelato que podem desencadear em respostas falseadas pelos participantes, por conta da desejabilidade social.

Em decorrência das limitações apresentadas, sugere-se que futuramente estudos sejam realizados com amostras probabilísticas, além de realizar estudos com alunos de pós-graduação, professores de ensino superior e com pessoas da população geral, afim de verificar se existe maior incidência de sentimentos impostores nos indivíduos inseridos no contexto universitário e com relação a níveis diferentes de trajetória acadêmica (graduação, pós-graduação e docência).

É pertinente também realizar estudos com delineamentos longitudinais, bem como realizar pesquisas aplicando métodos experimentais, com o objetivo de compreender melhor como as variáveis influenciam o fenômeno impostor e se existem diferenças dos sentimentos

impostores ao longo do tempo. Com a finalidade de ampliar a compreensão sobre a temática, sugere-se ainda testar associações do fenômeno impostor com outros construtos como valores humanos, procrastinação, perfeccionismo e desempenho acadêmico, bem como verificar se existem diferenças dos sentimentos impostores em função de variáveis demográficas, como idade, sexo, raça e classe social. E afim de controlar o viés da desejabilidade social, sugere-se que sejam utilizadas medidas implícitas e comportamentais, que envolvam soluções de problemas e realizações de tarefas.

Referências

- Austin, C. C., Clark, E. M., Ross, M. J., & Taylor, M. J. (2009). Impostorism as a mediator between survivor guilt and depression in a sample of African American college students. *College Student Journal*, 43, 1094-1109. [http://doi.org/ 10.1007/s12144-014-9248-z](http://doi.org/10.1007/s12144-014-9248-z).
- Bernard, N. S., Dollinger, S. J., & Ramaniah, N. V.(2002). Applying the Big Five Personality Factors to the Impostor Phenomenon. *Journal of Personality Assessment*, 78, 321-333. https://doi.org/10.1207/S15327752JPA7802_07
- Chae, J., Piedmont, R. L., Estadt, B. K, & Wicks, R. J. (1995). Personological Evaluation of Clance's Imposter Phenomenon Scale in a Korean Sample. *Journal of Personality Assessment*, 65(3), 468-485. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa6503_7
- Chrisman, S. M., Pieper, W. A., Clance, P. R. Holland, C. L., & Glickauf-Hughes, C. (1995). Validation of the Clance impostor phenomenon scale. *Journal of Personality Assessment*, 56, 456-467. http://doi.org/10.1207/s15327752jpa6503_6.
- Clance, P. R, (1985). *The impostor phenomenon: Overcoming the fear that haunts your success*. Peachtree.
- Clance, P. R., & Imes, S. A. (1978). The imposter phenomenon in high achieving women: Dynamics and therapeutic intervention. *Psychotherapy: Theory, Research & Practice*, 15, 241–247. <https://doi.org/10.1037/h0086006>
- Clance, P. R., Dingman, D., Reviere, S. L., & Stober, D. R. (1995). Impostor phenomenon in an interpersonal/social context: Origins and treatment. *Women & Therapy*, 16, 79-96. http://doi.org/10.1300/J015v16n04_07.

- Clark, L. A., & Watson, D. (1995). Constructing validity: Basic issues in objective scale development. *Psychological Assessment*, 7, 309-319. <https://doi.org/10.1037/1040-3590.7.3.309>
- Cozzarelli, C., & Major, B. (1990). Exploring the validity of the impostor phenomenon. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 9, 401-417. <http://doi.org/10.1521/jscp.1990.9.4.401>.
- Edwards, P. W., Zeichner, A., Lawler, N., & Kowalski, R. (1987). A validation study of the Harvey Impostor Phenomenon Scale. *Psychotherapy*, 24, 256-259. <http://doi.org/10.1037/h0085712>.
- Ferguson, E., Semper, H., Yates, J., Fitzgerald, J. E., Skatova, A., & James, D. (2014). The ‘dark side’ and ‘bright side’ of personality: When too much conscientiousness and too little anxiety are detrimental with respect to the acquisition of medical knowledge and skill. *PloS one*, 9(2), 1-11. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0088606>
- Gouveia, V. V., Oliveira, V. I. C., Grangeiro, M. A. S., Monteiro, R. P., & Coelho, G. L. H. (2020). The Bright Side of the Human Personality: Evidence of a Measure of Prosocial Traits. *Journal of Happiness Studies*. <https://doi.org/10.1007/s10902-020-00280-2>
- Henning, K., Ey, S., & Shaw, D. (1998). Perfectionism, the impostor phenomenon and psychological adjustment in medical, dental, nursing and pharmacy students. *Medical Education*, 32, 456-464. <http://doi.org/10.1046/j.1365-2923.1998.00234.x>.
- Hutchins, H., (2015). Outing the Imposter: A Study Exploring Imposter Phenomenon among Higher Education Faculty. *New Horizons in Adult Education & Human Resource Development*, 27, 3-12. <https://doi.org/10.1002/nha3.20098>
- Hutchins, H. M., Penney, L. M., & Sublett, L. W. (2018). What imposters risk at work: Exploring imposter phenomenon, stress coping, and job outcomes. *Human Resource Development Quarterly*, 29, 31-48. <http://doi.org/10.1002/hrdq.21304>.

- Jackson, E. R. (2018). *"Honestly, I Feel Like a Fake": Uncovering the Relationship Between Impostor Phenomenon, Personality, and Achievement* (Doctoral dissertation, Regent University).
- Jonason, P. K., & Middleton, J. P. (2015). Dark Triad: The Dark Side of Human Personality. In J. D. Wright (Ed.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (pp. 671–675). Oxford: Elsevier.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). *Machiavellianism*. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 93–108). The Guilford Press.
- Kauati, A. (2013). Síndrome do impostor e a vida acadêmica. *Interparadigmas*, 1, 75-88.
- Kolligian Jr, J., & Sternberg, R. J. (1991). Perceived Fraudulence in Young Adults: Is There na 'Imposter Syndrome'?. *Journal of Personality Assessment*, 56, 308-326. http://doi.org/10.1207/s15327752jpa5602_10.
- Langford, J., & Clance, P. R. (1993). The impostor phenomenon: Recent research findings regarding dynamics, personality and family patterns and their implications for treatment. *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training*, 30,495-501. <http://doi.org/10.1037/0033-3204.30.3.495>.
- Mascarenhas, V. R., D'Souza, D., & Bicholkar, A. (2019). Prevalence of impostor phenomenon and its association with self-esteem among medical interns in Goa, India. *International Journey Community Medicine and Public Health*, 6(1), 355-359. 10.18203/2394-6040.ijcmph20185272
- McGregor, L. N., Gee, D. E., & Posey, K. E. (2008). I feel like a fraud and it depresses me: the relation between the impostor phenomenon and depression. *Social Behavior and Personality*, 36, 43-48. <http://doi.org/10.2224/sbp.2008.36.1.43>

- O'Boyle, E. H., Forsyth, D. R., Banks, G. C., & McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the dark triad and work behavior: A social exchange perspective. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 557–579. <https://doi.org/10.1037/a0025679>
- Patzak, A., Kollmayer, M., & Schober, B. (2017). Buffering impostor feelings with kindness: The mediating role of self-compassion between gender-role orientation and the impostor phenomenon. *Frontiers in Psychology*, 8, 1-12. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01289>
- Quan, M. J. Y., Chiang, J. T. J., & Qing, T. (2020). Bright side of narcissism: elevated ownership and initiative. *Nankai Business Review International*. <https://doi.org/10.1108/NBRI-11-2019-0057>
- Rohrmann, S., Bechtoldt, M. N., & Leonhardt, M. (2016). Validation of the impostor phenomenon among managers. *Frontiers in Psychology*, 7, 1-11. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00821>
- Ross, S. R., & Krukowski, R. A. (2003). The imposter phenomenon and maladaptive personality: Type and trait characteristics. *Personality and Individual Differences*, 34, 477–484. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00067-3](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00067-3)
- Ross, S.R., Stewart, J., Mugge, M., & Fultz, B. (2001). The impostor phenomenon: Achievement dispositions and the five-factor model. *Personality and Individual Differences*, 31, 1347–1355. [http://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00228-2](http://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00228-2)
- Schubert, N. (2013). *The imposter phenomenon: Insecurity cloaked in success*. Doctoral dissertation, Carleton University.
- September, A. N., McCarrey, M., Baranowsky, A., Parent, C., & Schindler, D. (2001). The relation between well-being, impostor feelings, and gender role orientation among Canadian university students. *The Journal of Social Psychology*, 141, 218-232. <http://doi.org/10.1080/00224540109600548>.

- Sherman, R. O. (2013). Imposter syndrome: When you feel like you're faking it. *Am Nurse Today*, 8, 57-8.
- Simon, M., & Choi, Y. J. (2018). Using factor analysis to validate the Clance Impostor Phenomenon Scale in sample of science, technology, engineering and mathematics doctoral students. *Personality and Individual Differences*, 121, 173-175.
- Sonnak, C., & Towell, T. (2001). The impostor phenomenon in British university students: Relationships between self-esteem, mental health, parental rearing style and socioeconomic status. *Personality and Individual Differences*, 31, 863-874. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2017.09.039>.
- Spence, J. T., Helmreich, R. L., & Holahan, C. K. (1979). Negative and positive components of psychological masculinity and femininity and their relationships to self-reports of neurotic and acting out behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1673-1682. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.37.10.1673>.
- Vergauwe, J., Wille, B., Feys, M., De Fruyt, F., & Anseel, F. (2015). Fear of being exposed: The trait-relatedness of the impostor phenomenon and its relevance in the work context. *Journal of Business and Psychology*, 30, 565-581. <http://doi.org/10.1007/s10869-014-9382-5>.
- Vernon, P. A., Villani, V. C., Vickers, L. C., & Harris, J. A. (2008). A behavioral genetic investigation of the Dark Triad and the Big 5. *Personality and individual Differences*, 44(2), 445-452. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2007.09.007>
- Want, J., & Kleitman, S. (2006). Imposter phenomenon and self-handicapping: Links with parenting styles and self-confidence. *Personality and Individual Differences*, 40, 961-971. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2005.10.005>.

ESCALA DE SÍNDROME DO IMPOSTOR (ESI)

Instruções. A seguir são apresentadas afirmações que tratam de situações, pensamentos e sentimentos relacionados ao seu trabalho/estudos. Leia cada uma com atenção e, utilizando a escala de resposta abaixo, indique o quanto concorda ou discorda com o fato de cada afirmação descrevê-lo.

1	2	3	4	5
Discordo totalmente	Discordo em parte	Nem concordo nem discordo	Concordo em parte	Concordo totalmente

01. ____ Às vezes, me sinto decepcionado(a) com minhas realizações atuais e acho que deveria ter feito muito mais.
02. ____ A opinião de outras pessoas sobre mim não me incomoda.
03. ____ Em algumas situações, ajo como um(a) impostor(a).
04. ____ Algumas das minhas conquistas se devem ao meu charme e/ou minha simpatia.
05. ____ Sinto-me frustrado(a) por não conseguir fazer meu trabalho tão bem quanto eu gostaria.
06. ____ Às vezes acho que estou muito preocupado(a) com o que as outras pessoas pensam de mim.
07. ____ Em algumas situações me sinto como um(a) “impostor(a)”.
08. ____ Às vezes, sinto que estou na minha posição atual acadêmica/profissional em razão de meu charme e/ou minha simpatia.
09. ____ Quando consigo algo e recebo reconhecimento por minhas realizações, tenho dúvidas de que posso continuar repetindo esse sucesso.
10. ____ Geralmente me preocupo com o tipo de impressão que passo.
11. ____ Às vezes, temo de ser descoberto(a) por quem realmente sou.
12. ____ No primeiro dia em um novo trabalho ou curso, eu às vezes faço questão de agir ou me comportar de maneira mais inteligente do que realmente sou.

13.____ Às vezes, sinto que meu sucesso foi devido a algum tipo de sorte.

14.____ Eu me preocupo com o que as outras pessoas vão pensar de mim mesmo quando sei que não faz diferença alguma.

15.____ Eu tendo a me sentir uma farsa.

16.____ Penso que obtive minha atual posição acadêmica/profissional por estar no lugar certo, na hora certa ou por conhecer as pessoas certas.

QUESTIONÁRIO SÓCIODEMOGRÁFICO

01. Sexo: ☐ Masculino ☐ Feminino

02. Idade: _____ anos

03. Estado civil: ☐ Solteiro ☐ Casado/União estável ☐ Separado/Divorciado ☐ Viúvo

05. Você se considera:

☐ Branco ☐ Pardo ☐ Negro ☐ Amarelo ☐ Indígena ☐ Outro _____

06. Religião: ☐ Católica ☐ Evangélica ☐ Espírita ☐ Não possuo religião

☐ Outra: _____

07. Orientação Sexual:

☐ Heterossexual ☐ Homossexual ☐ Bissexual ☐ Outra (Especifique _____).

08. Nível de escolaridade:

☐ Ensino Superior Incompleto

Curso: _____ Período: _____

☐ Ensino Superior Completo

☐ Pós-graduação

() Mestrado () Doutorado

Programa: _____ Ano: _____

09. Está trabalhando atualmente:

☐ Sim ☐ Não

Caso seja professor (nível graduação ou pós-graduação) especifique quais ou qual curso ou programa que atua: _____

10. Em que medida você se considera religioso? (circule um número):

Pouco Religioso	1	2	3	4	5	Muito Religioso
------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	------------------------

12. Em comparação com as pessoas da cidade em que vive, você se considera de qual classe social? (circule um número):

1	2	3	4	5
Classe baixa	Classe média baixa	Classe média	Classe média alta	Classe alta

Obrigada pela atenção!

PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP

UFPB - CENTRO DE CIÊNCIAS
DA SAÚDE DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DA PARAÍBA



PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP

DADOS DO PROJETO DE PESQUISA

Título da Pesquisa: SOU UMA FRAUDE (?): EXPLICANDO A SÍNDROME DO IMPOSTOR

Pesquisador: Valdiney Veloso Gouveia

Área Temática:

Versão: 2

CAAE: 13156619.8.0000.5188

Instituição Proponente: Universidade Federal da Paraíba

Patrocinador Principal: Financiamento Próprio

DADOS DO PARECER

Número do Parecer: 3.426.300

Apresentação do Projeto:

Trata-se de um projeto de pesquisa egresso do Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social - Doutorado - Bases Normativas do Comportamento Social, do Departamento de Psicologia, do Centro de Ciências Humanas e Letras, da UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA, dos pesquisadores Prof. Dr. Valdiney Veloso Gouveia e Aline Carvalho de Almeida (Doutoranda).

Objetivo da Pesquisa:

Objetivo Primário:

Avaliar quais construtos psicossociais explicam a Síndrome do Impostor.

Objetivos Secundários:

Construir e validar a Escala de Síndrome do Impostor;

Verificar evidências mais robustas do modelo estrutural da medida de Síndrome do Impostor, por meio da análise fatorial confirmatória;

Observar a relação da Síndrome do Impostor com os Valores Humanos, a Autoestima, a Personalidade e o Desconforto Psicológico;

Elaborar e testar um modelo explicativo da Síndrome do Impostor.

Endereço: UNIVERSITARIO S/N

Bairro: CASTELO BRANCO

CEP: 58.051-900

UF: PB

Município: JOAO PESSOA

Telefone: (83)3216-7791

Fax: (83)3216-7791

E-mail: comitedeetica@ccs.ufpb.br

Continuação do Parecer: 3.426.300

Avaliação dos Riscos e Benefícios:

Riscos:

São previstos riscos mínimos a colaboração nesta pesquisa, visto que a medida pode gerar desconforto psicológico e constrangimento, frente à aplicação do instrumento. Caso o participante venha a sentir algum desconforto, o procedimento de aplicação da pesquisa será imediatamente interrompido e o participante, caso julgue necessário, será encaminhado para os serviços de apoio psicológico fornecido pela Clínica Escola da Universidade Federal da Paraíba, no departamento de Psicologia. Os procedimentos utilizados nesta pesquisa seguem as normas estabelecidas pela Resolução 510/16 do Conselho Nacional de Saúde, e não oferecem risco à sua integridade física, psíquica e moral. Nenhum dos procedimentos utilizados oferece riscos à sua dignidade.

Benefícios:

Ao participar desta pesquisa, você não deverá ter nenhum benefício direto. Entretanto, espera-se que a mesma nos forneça dados importantes para a compreensão da atribuição de culpa no estupro e seus correlatos, fomentando a realização de pesquisas futuras.

Comentários e Considerações sobre a Pesquisa:

O presente projeto apresenta coerência científica, mostrando relevância para a academia, haja vista a ampliação do conhecimento, onde se busca, principalmente, avaliar quais construtos psicossociais explicam a Síndrome do Impostor.

Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória:

Os termos de Apresentação obrigatória foram anexados tempestivamente.

Recomendações:

RECOMENDAMOS QUE, CASO OCORRA QUALQUER ALTERAÇÃO NO PROJETO (MUDANÇA NO TÍTULO, NA AMOSTRA OU QUALQUER OUTRA), O PESQUISADOR RESPONSÁVEL DEVERÁ SUBMETTER EMENDA SOLICITANDO TAL(IS) ALTERAÇÃO(ÕES), ANEXANDO OS DOCUMENTOS NECESSÁRIOS.

Endereço: UNIVERSITÁRIO S/N
Bairro: CASTELO BRANCO CEP: 58.051-900
UF: PB Município: JOÃO PESSOA
Telefone: (83)3216-7791 Fax: (83)3216-7791 E-mail: comitedeetica@ccs.ufpb.br

**UFPB - CENTRO DE CIÊNCIAS
DA SAÚDE DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DA PARAÍBA**



Continuação do Parecer: 3.426.300

ENCAMINHE AO COMITÊ DE ÉTICA PESQUISA DO CENTRO DE CIÊNCIAS DA SAÚDE DA UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA, RELATÓRIO FINAL E DOCUMENTO DEVOLUTIVO COMPROVANDO QUE OS DADOS FORAM DIVULGADOS JUNTO À INSTITUIÇÃO ONDE OS MESMOS FORAM COLETADOS, AMBOS EM PDF, VIA PLATAFORMA BRASIL, ATRAVÉS DE NOTIFICAÇÃO, PARA OBTENÇÃO DA CERTIDÃO DEFINITIVA.

Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações:

TENDO EM VISTA O CUMPRIMENTO DAS PENDÊNCIAS ELENCADAS NO PARECER ANTERIOR, SOMOS DE PARECER FAVORÁVEL A EXECUÇÃO DO PRESENTE PROJETO, DA FORMA COMO SE APRESENTA, SALVO MELHOR JUÍZO.

Considerações Finais a critério do CEP:

Certifico que o Comitê de Ética em Pesquisa do Centro de Ciências da Saúde da Universidade Federal da Paraíba – CEP/CCS aprovou a execução do referido projeto de pesquisa.

Outrossim, informo que a autorização para posterior publicação fica condicionada à submissão do Relatório Final na Plataforma Brasil, via Notificação, para fins de apreciação e aprovação por este egrégio Comitê.

Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:

Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BÁSICAS_DO_PROJETO_1348013.pdf	28/05/2019 16:31:50		Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	TERMODECONSENTIMENTO.pdf	28/05/2019 16:30:37	Valdiney Veloso Gouveia	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	projeto_doutorado.docx	28/05/2019 16:29:13	Valdiney Veloso Gouveia	Aceito
Cronograma	CRONOGRAMA.docx	28/05/2019 16:26:40	Valdiney Veloso Gouveia	Aceito
Folha de Rosto	folhaDeRosto.pdf	06/05/2019 13:28:36	Valdiney Veloso Gouveia	Aceito
Declaração de Instituição e Infraestrutura	Termodeanuencia.pdf	03/05/2019 11:22:03	Valdiney Veloso Gouveia	Aceito

Endereço: UNIVERSITARIO S/N

Bairro: CASTELO BRANCO

CEP: 58.051-900

UF: PB

Município: JOAO PESSOA

Telefone: (83)3216-7791

Fax: (83)3216-7791

E-mail: comitedeetica@ccs.ufpb.br

UFPB - CENTRO DE CIÊNCIAS
DA SAÚDE DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DA PARAÍBA



Continuação do Parecer: 3.426.300

Outros	certidao.pdf	03/05/2019 11:19:39	Valdiney Veloso Gouveia	Aceito
--------	--------------	------------------------	----------------------------	--------

Situação do Parecer:

Aprovado

Necessita Apreciação da CONEP:

Não

JOAO PESSOA, 29 de Junho de 2019

Assinado por:

**Eliane Marques Duarte de Sousa
(Coordenador(a))**

Endereço: UNIVERSITARIO S/N

Bairro: CASTELO BRANCO

CEP: 58.051-900

UF: PB

Município: JOAO PESSOA

Telefone: (83)3216-7791

Fax: (83)3216-7791

E-mail: comitedeetica@ccs.ufpb.br

ESCALA DE AUTOESTIMA DE ROSENBERG

INSTRUÇÕES. Leia com atenção cada afirmação a seguir, circulando um número que indica o quanto você concorda ou discorda com o que ela indica, segundo a escala de resposta abaixo:

1. Sinto que sou uma pessoa de valor, no mínimo, tanto quanto as outras pessoas.	1	2	3	4
2. Acho que eu tenho várias qualidades boas.	1	2	3	4
3. Levando tudo em conta, penso que eu sou um fracasso.	1	2	3	4
4. Eu acho que sou capaz de fazer as coisas tão bem quanto a maioria das pessoas.	1	2	3	4
5. Eu acho que não tenho muito do que me orgulhar.	1	2	3	4
6. Tenho uma atitude positiva com relação a mim mesmo.	1	2	3	4
7. No conjunto, estou satisfeito comigo mesmo.	1	2	3	4
8. Gostaria de poder ter mais respeito por mim mesmo.	1	2	3	4
9. Às vezes me sinto inútil.	1	2	3	4
10. Às vezes acho que não presto para nada.	1	2	3	4

ESCALA DE PERSONALIDADE SOMBRIA

INSTRUÇÕES. Por favor, avalie sua concordância ou discordância com cada item usando as seguintes diretrizes:

1	2	3	4	5
Discordo fortemente	Discordo	Nem concordo nem discordo	Concordo	Concordo fortemente

1. ____ Costumo manipular os outros para conseguir o que quero
2. ____ Costumo usar enganações ou mentiras para conseguir o que quero
3. ____ Costumo bajular as pessoas para conseguir o que quero.
4. ____ Costumo explorar outras pessoas para meu próprio benefício.
5. ____ Eu tendo a ter falta de remorso.
6. ____ Costumo não me preocupar com a moralidade de minhas ações.
7. ____ Eu tendo a ser insensível ou indiferente.
8. ____ Eu costumo ser cínico.
9. ____ Eu tendo a querer que os outros me admirem.
10. ____ Eu tendo a querer que os outros prestem atenção em mim.
11. ____ Eu tendo a buscar prestígio ou status.
12. ____ Costumo esperar favores especiais dos outros.

INVENTÁRIO DE PERSONALIDADE VIRTUOSA (IPV)

INSTRUÇÕES. Usando a escala a seguir, por favor, indique o quanto cada uma das seguintes afirmações reflete como você normalmente se vê. Para tanto, escreva ao lado de cada frase o número que melhor representa sua opinião em relação a você mesmo.

1	2	3	4	5
Não me descreve	Descreve-me pouco	Descreve-me mais ou menos	Descreve-me bastante	Descreve-me totalmente

- ____ Em geral, esqueço de agradecer as coisas boas que me fazem.
- ____ Corro riscos para ajudar ao próximo.
- ____ Se alguém me magoou, quero vê-lo prejudicado e infeliz.
- ____ Reconheço todas as coisas que os outros têm feito por mim.
- ____ Sacrifico-me para fazer favores às pessoas.
- ____ Presto assistência aos meus colegas para obter benefício próprio.
- ____ Colaboro com as pessoas, ainda que a situação envolva perigo.
- ____ Esqueço facilmente as mágoas.
- ____ Perdoo facilmente as pessoas.
- ____ Sei perdoar aqueles que me fazem ofensas intencionais.
- ____ Sei reconhecer a ajuda que recebo das pessoas.
- ____ Ao colaborar com as pessoas, desejo intimamente ser recompensado.
- ____ Tenho dificuldade de agradecer às pessoas.
- ____ Sou grato(a) por toda a ajuda que recebi na vida.
- ____ Avalio negativamente àqueles que me magoaram.

____ Vingo-me de quem me faz mal.

____ Para mim é difícil dizer obrigado.

____ Ajudo aos outros para receber elogios.

INVENTÁRIO DOS CINCO GRANDES FATORES DA PERSONALIDADE

INSTRUÇÕES. A seguir encontram-se algumas características que podem ou não lhe dizer respeito. Por favor, escolha um dos números na escala abaixo que melhor expresse sua opinião em relação a você mesmo e anote no espaço ao lado de cada afirmação. Vale ressaltar que não existem respostas certas ou erradas.

<i>Discordo Totalmente</i>	<i>Discordo</i>	<i>Nem Concordo Nem Discordo</i>	<i>Concordo</i>	<i>Concordo Totalmente</i>
1	2	3	4	5

Eu me vejo como alguém que...

01. ____ É conversador, comunicativo.

02. ____ É minucioso, detalhista no trabalho, no que faz.

03. ____ Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho.

04. ____ Gosta de cooperar com os outros.

05. ____ É original, tem sempre novas ideias.

06. ____ É temperamental, muda de humor facilmente.

07. ____ É inventivo, criativo.

08. ____ É prestativo e ajuda os outros.

09. ____ É amável, tem consideração pelos outros.

10. ____ Faz as coisas com eficiência.

11. ____ É sociável, extrovertido.

12. ____ É cheio de energia.

13. ____ É um trabalhador de confiança.

14. ____ Tem uma imaginação fértil.

15. ____ Fica tenso com frequência.

16. ____ Fica nervoso facilmente.

17. ____ Gera muito entusiasmo.

18. ____ Gosta de refletir, brincar com as ideias.

19. ____ Tem capacidade de perdoar, perdoa fácil.

20. ____ Preocupa-se muito com tudo.

QUESTIONÁRIO DE SAÚDE GERAL (QSG-12)

INSTRUÇÕES. Gostaríamos de saber se você tem tido algumas enfermidades ou transtornos e como tem estado sua saúde nas últimas semanas. Por favor, marque simplesmente com um X a resposta que a seu ver corresponde mais com o que você sente ou tem sentido. Lembre-se que queremos conhecer os problemas recentes e atuais, não os que você tenha tido no passado. É importante que você RESPONDA A TODAS AS PERGUNTAS.

1	2	3	4
Absolutamente, não	Não mais que o de costume	Um pouco mais do que o costume	Muito mais que o costume

VOCÊ ULTIMAMENTE:

1 – Tem podido concentrar-se bem no que faz?

- | | |
|------------------------------|----------------------------------|
| (1) Mais do que o de costume | (3) Menos que o de costume |
| (2) Igual ao de costume | (4) Muito menos que o de costume |

2 – Suas preocupações lhe têm feito perder muito sono?

- | | |
|-------------------------------|------------------------------------|
| (1) Absolutamente, não | (3) Um pouco mais do que o costume |
| (2) Não mais que o de costume | (4) Muito mais que o costume |

3 – Tem sentido que tem um papel útil na vida?

- | | |
|---------------------------|----------------------------------|
| (1) Mais que o de costume | (3) Menos útil que o de costume |
| (2) Igual ao de costume | (4) Muito menos que o de costume |

4 – Tem se sentido capaz de tomar decisões?

- | | |
|---------------------------|--|
| (1) Mais que o de costume | (3) Menos que o de costume |
| (2) Igual ao de costume | (4) Muito menos capaz que o de costume |

5 – Tem notado que está constantemente agoniado e tenso?

- | | |
|-------------------------------|------------------------------------|
| (1) Absolutamente, não | (3) Um pouco mais do que o costume |
| (2) Não mais que o de costume | (4) Muito mais que o de costume |

6 – Tem tido a sensação de que não pode superar suas dificuldades?

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| (1) Absolutamente, não | (3) Um pouco mais do que o de costume |
| (2) Não mais que o de costume | (4) Muito mais que o de costume |

7 – Tem sido capaz de desfrutar suas atividades normais de cada dia?

- | | |
|---------------------------|--------------------------------------|
| (1) Mais que o de costume | (3) Menos que de costume |
| (2) Igual ao de costume | (4) Muito menos capaz que de costume |

8 – Tem sido capaz de enfrentar adequadamente os seus problemas?

- | | |
|---------------------------|--|
| (1) Mais que o de costume | (3) Menos que o de costume |
| (2) Igual ao de costume | (4) Muito menos capaz que o de costume |

9 – Tem se sentido pouco feliz e deprimido(a)?

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------|
| (1) Absolutamente, não | (3) Um pouco mais que o costume |
| (2) Não mais que o de costume | (4) Muito mais que o de costume |

10 – Tem perdido confiança em si mesmo?

- | | |
|-------------------------------|------------------------------------|
| (1) Absolutamente, não | (3) Um pouco mais do que o costume |
| (2) Não mais que o de costume | (4) Muito mais que o de costume |

11 – Tem pensado que você é uma pessoa que não serve para nada?

- | | |
|-------------------------------|------------------------------------|
| (1) Absolutamente, não | (3) Um pouco mais do que o costume |
| (2) Não mais que o de costume | (4) Muito mais que o de costume |

12 – Sente-se razoavelmente feliz considerando todas as circunstâncias?

- | | |
|---------------------------|-------------------------------------|
| (1) Mais que o de costume | (3) Menos que o de costume |
| (2) Igual ao de costume | (4) Muito menos do que o
costume |