

UADE
UNA GRAN UNIVERSIDAD



Facultad de Ciencias de la Salud
Licenciatura en Psicología

Trabajo de Integración Final
**Síndrome del impostor, regulación emocional y
apoyo social percibido en adultos de CABA y
Provincia de Buenos Aires**

Estudiante:

- Zubillaga, Klara - LU 1082991

Tutor:

- López Salazar, Patricio Gerardo

Fecha de entrega: 10/12/2020

Resumen

El Síndrome del Impostor refiere a una experiencia interna caracterizada principalmente por sentimientos de fraude intelectual y profesional, y por atribuir sus logros a factores externos. Dicho fenómeno se estudia debido al impacto que genera en el ámbito laboral y académico de las personas. Este estudio tiene como objetivo describir y analizar las relaciones entre el Síndrome del Impostor, el Apoyo Social Percibido y la Regulación emocional, teniendo en cuenta sus dos subescalas, Reevaluación Cognitiva y Supresión. Para ello se obtuvo una muestra de 579 adultos, entre ellos el 72,2% eran mujeres (n=418) y 27,8% eran hombres (n=161), con un promedio de 26 años de edad. Para evaluar las variables se administró un cuestionario sociodemográfico, la Escala del Fenómeno del Impostor (CIPS) de Clance, la Escala Multidimensional de Apoyo Social (MSPSS) de Zimet, Dahlem, Zimet y Farley y el Cuestionario de Regulación emocional (ERQ) de Gross y John. Los resultados obtenidos indican que en la muestra seleccionada, el Síndrome del Impostor se relaciona negativamente con el Apoyo Social Percibido y la Reevaluación Cognitiva, mientras que con la Supresión mantendría una relación positiva. Estos hallazgos se alinean con la bibliografía previa.

Palabras claves: Síndrome del Impostor, Fenómeno del Impostor, Regulación Emocional, Supresión, Reevaluación Cognitiva, Apoyo Social Percibido.

Abstract

The Impostor Phenomenon (IP) refers to an internal experience mainly characterized by feelings of intellectual and professional fraudulence, and by attributing their achievements to external factors. This phenomenon is studied due to the impact it has on people's work and academic environments. The aim of this study is describe and analyze the relation between the Impostor Phenomenon, the Perceived Social Support and the Emotional Regulation, taking into account its two subscales, Reappraisal and Suppression. In order to do so, a sample of 579 adults was drawn, including 72.2% were women (n = 418) and 27.8% were men (n = 161), with an average age of 26 years. To assess the variables, a sociodemographic questionnaire was administered, the Clance Imposter Phenomenon Scale (CIPS) by Clance, the Multidimensional Scale of Perceived Social Support (MSPSS) by Zimet, Dahlem, Zimet and Farley and the Emotional Regulation Questionnaire (ERQ) by Gross and John . The results obtained indicate that in the selected sample, the Impostor Syndrome is negatively related to the Perceived Social Support and the Reappraisal, whereas with the Suppression it maintains a positive relation. These findings align with the previous literature.

Key words: Impostor Phenomenon, Emotional Regulation, Reappraisal, Suppression, Perceived Social Support.

Índice

Introducción	- 6 -
Objetivos.....	- 7 -
General	- 7 -
Específicos.....	- 7 -
Hipótesis.....	- 7 -
Marco teórico.....	- 8 -
Síndrome del impostor	- 8 -
Regulación emocional	- 9 -
Apoyo social percibido	- 10 -
Estado del arte	- 11 -
Metodología.....	- 13 -
Diseño.....	- 13 -
Participantes.....	- 13 -
Instrumentos.....	- 14 -
Procedimiento de recolección de datos.....	- 15 -
Procedimiento de análisis de datos.....	- 15 -
Resultados.....	- 16 -
Objetivo específico N°1	- 16 -
Objetivo específico N° 2	- 17 -
Objetivo específico N°3	- 24 -
Discusión	- 25 -
Referencias	- 30 -
Anexos.....	- 33 -
Anexo 1	- 33 -

Consentimiento informado	- 33 -
Cuestionario socio-demográfico.....	- 33 -
Anexo 3	- 35 -
Cuestionario I ASP	- 35 -
Anexo 4	- 36 -
Cuestionario II ERQ	- 36 -
Anexo 5	- 37 -
Cuestionario III CIPS.....	- 37 -
Anexo 6	- 40 -
Cronograma	- 40 -
Anexo 7	- 41 -
Gráficos.....	- 41 -

Introducción

El síndrome del impostor (IP) es un fenómeno generalizado en los entornos académicos y profesionales (Cusack, Hughes y Nuhu, 2013). Este constructo busca describir a aquellos individuos que tienen éxito según estándares externos pero que tienen una ilusión de incompetencia personal (Clance, 1985), algo que tiene un impacto en las actitudes profesionales y en el comportamiento organizacional adaptativo (Vergauwe, Wille, Feys, De Fruyt, y Anseel, 2015). Entre sus consecuencias, Clance (1985) menciona que el “impostor” no logra alcanzar su máximo potencial laboral o académico y rechaza grandes oportunidades de avanzar en su carrera.

En cuanto a la regulación emocional, se entiende a la misma como un proceso de cambios en la dinámica de la emoción, en donde los individuos pueden aumentar, disminuir o mantener tanto emociones positivas como negativas (Gross, 1998).

Finalmente, respecto al apoyo social percibido, Gracia (1997) afirma que es la valoración efectuada por la persona sobre su red social, los recursos con los que ésta cuenta y el grado en que su demanda de apoyo es satisfecha.

De acuerdo a Clance (1985), el síndrome del impostor involucra distorsiones cognitivas y aspectos desadaptativos en el funcionamiento emocional. Adicionalmente, Clance y OToole (1988), plantean que el aliento y el apoyo de otros pueden revertir o ayudar con estas tendencias auto-derrotistas. Debido a la relevancia de este temática, en particular para el desarrollo académico o profesional de un individuo, el presente estudio se organiza en torno a la siguiente pregunta de investigación: “**¿Cuál es la relación entre síndrome del impostor, la regulación emocional y el apoyo social percibido en adultos entre 18 y 40 años de la CABA y de la Provincia de Buenos Aires?**”, el propósito de este estudio es ampliar el conocimiento sobre la interrelación entre estas variables psicológicas en el ámbito local.

Objetivos

General

Describir y analizar la relación entre el síndrome del impostor, la regulación emocional y el apoyo social percibido en adultos de 18 a 40 años de CABA y Provincia de Buenos Aires.

Específicos

- 1) Describir los niveles del síndrome del impostor, la regulación emocional y el apoyo social percibido de la muestra estudiada.
- 2) Analizar las diferencias del síndrome del impostor de acuerdo a las variables socio demográficas tales como el sexo, la edad, si estudia actualmente y variables relacionadas con el ámbito laboral tales como si trabaja actualmente, si tiene gente a cargo y experiencia laboral de la muestra estudiada.
- 3) Analizar la relación entre el síndrome del impostor, la regulación emocional y el apoyo social percibido de la muestra estudiada.

Hipótesis

1) Objetivo N° 2

- 1.1. El sexo femenino presentan mayores niveles de síndrome del impostor en contraste con los participantes masculinos.
- 1.2. Los individuos que estudian presentan mayores niveles de síndrome del impostor que los que no estudian.
- 1.3. Los individuos que trabajan presentan mayores niveles de síndrome del impostor que los que no trabajan.
- 1.4. Los individuos con mayor experiencia laboral presentan mayores niveles de síndrome del impostor en contraste con aquellos que tienen menos experiencia.
- 1.5. Los individuos con más gente a cargo presentan mayores niveles de síndrome del impostor en contraste con aquellos que tienen menos personal a cargo.

2) Objetivo N°3

- 2.1. A mayores niveles de síndrome del impostor mayores niveles de supresión emocional.

2.2. A mayores niveles de síndrome del impostor menores niveles de reevaluación cognitiva.

2.3. A mayores niveles de síndrome del impostor menores niveles de apoyo social percibido.

Marco teórico

Síndrome del impostor

El síndrome del impostor o fenómeno del impostor (IP) es definido por su principal autora Clance (1985) como una experiencia interna caracterizada por un sentimiento intenso de falsedad o de falta de autenticidad en relación a la percepción de las propias competencias, en personas con antecedentes de éxitos. Asimismo, las personas que presentan dicho sentimiento, temen que su fraude sea descubierto y sostienen que el resto sobreestima sus habilidades e inteligencia (Clance, 1985). Es el éxito el que los hace sentir como farsantes. La ansiedad y el miedo que mantienen por no ser descubiertos y por la posibilidad de fracasar, hacen que estos impostores eviten cometer errores que puedan delatar su fraude (Clance e Imes, 1978).

Por otro lado, estas personas presentan la característica de desacreditar las valoraciones positivas por parte de los demás y negar con ingenio la evidencia externa que demuestra sus habilidades (Clance y O'Toole, 1987). La autora Clance (1985) señala que creen que todo lo que hace debe ajustarse a un estándar interno de excelencia. De esta manera, dichas personas mantienen la creencia de que no son merecedoras de los logros y éxitos que obtienen, o que estos fueron producto de la suerte o demasiado esfuerzo, generando cierto sentimiento de culpabilidad (Clance, 1985). Según Clance (1985), estos sentimientos en los impostores no se debilitan a pesar de seguir concretando logros o éxitos. Además considera que esta falta de capacidad para reconocer y aceptar diferentes niveles de rendimiento, corresponde a una distorsión cognitiva.

A partir de esto, Jarret (2010) va a exponer al fenómeno del impostor a través de tres características definitorias. Por un lado, tener una sensación de que los demás tienen una percepción inflada de sus habilidades o inteligencia. Por otro lado, el miedo a que sus verdaderas habilidades sean descubiertas. Finalmente, como ultima

característica, Jarret (2010) menciona la tendencia recurrente a pensar que sus logros o éxitos fueron dados por factores externos como la suerte o un esfuerzo desproporcionado. Según Jarret (2010), el sentimiento de falsedad o de fraude promueve mayor esfuerzo en la persona, haciendo que esta consiga mayores éxitos, realimentando los sentimientos de fraudulencia.

El síndrome del impostor está asociado con diversos síntomas como la ansiedad generalizada, depresión, falta de autoconfianza, baja autoestima y frustración relacionada con la imposibilidad de cumplir con los altos estándares autoimpuestos (Bermúdez y Fernández, 2000).

Este tipo de fenómeno se revela con mayor frecuencia en ámbitos laborales o estudiantiles, donde este produce mayores dificultades en la adaptación o en el desenvolvimiento del sujeto (Clance, 1985). El fenómeno del impostor, comienza a ser estudiado en estudiantes universitarios que se ven perjudicados por los sentimientos que el síndrome del impostor generan (Clance, 1985). Entre las diferentes investigaciones, Sonnak y Towell (2001), muestran una alarmante tasa de prevalencia de este fenómeno, entre estudiantes universitarios, del 43% en su estudio realizado en la Universidad de Westminster (UK).

Regulación emocional

El término regulación emocional refiere, según Thompson (1990), a los procesos extrínsecos e intrínsecos que controlan, evalúan y, de ser necesario, modifican las reacciones emocionales. Por lo que la regulación emocional se considera como un proceso mediante el cual el sujeto interviene en sus emociones, disponiendo de cuándo y cómo se experimentará y/o expresará determinada emoción, que puede desarrollarse de manera consciente o inconsciente (Gross, 1998).

El proceso de regulación emocional en los individuos es una herramienta fundamental para comprender las emociones y el trabajo que estas desempeñan en el comportamiento y la cognición del sujeto, como es la atención, la resolución de problemas, las relaciones interpersonales, la planificación, el razonamiento, entre otros (Gross y Munoz, 1995).

La perspectiva desarrollada por Gross y John (2003) sobre la regulación emocional se centra en las estrategias que este proceso utiliza y las clasifica en dos tipos. Por un lado aquella estrategia que se desarrolla previa a la emoción caracterizada por un proceso cognitivo que reevaluaría o generaría una nueva interpretación sobre la situación para regular la reacción emocional, y por otro lado la estrategia que se centra en la respuesta emocional, trabajando sobre la emoción ya existente (Gross, 1998). Ampliando sobre estas estrategias, Gross (1998) le otorga el nombre “reevaluación” a la estrategia en la cual la forma de interpretar el evento disminuye el impacto emocional, mientras que a la estrategia que consiste en inhibir los signos externos de los sentimientos internos (Gross, 2002), la llama “supresión”.

Según los estudios presentados por Gross (2002), la reevaluación es más efectiva que la supresión. Estos estudios mantuvieron una lógica comparativa entre las dos formas de regulación emocional, teniendo en cuenta sus consecuencias afectivas, cognitivas y sociales. En cuanto a las consecuencias afectivas, la supresión mantiene un comportamiento menos expresivo de la emoción, con niveles comparables de experiencia de emoción negativa y menores niveles de experiencia de emociones positivas, mientras que la reevaluación, se asocia con mayores niveles de experiencia y expresión de emoción positiva y menores niveles de experiencia y expresión de emociones negativas (Gross, 2002). Desde las consecuencias cognitivas, la reevaluación no influye sobre la memoria porque requiere, comparativamente a la supresión, menor gasto de recursos cognitivos, en cambio, la supresión, debido al monitoreo que requieren las emociones para no ser expresadas, perjudica a la memoria. Finalmente, en cuanto a las consecuencias sociales, estas son más negativas para las personas que habitualmente suprimen debido a la importancia que tiene el comportamiento expresivo en la interacción social (Gross, 2002).

Apoyo social percibido

La aparición de numerosas investigaciones que mostraban una relación positiva entre las interacciones sociales y la salud y el bienestar, provocó un volumen

significativo de estudios sobre el apoyo social (Martínez García y García Ramírez, 1995).

Luego de una revisión sobre la conceptualización del apoyo social, Martínez García y García Ramírez (1995) lo definen como todo proceso de transacción interpersonal basada en los recursos emocionales, instrumentales e informativos de las redes sociales de pertenencia que busca ayudar al bienestar del sujeto que la recibe.

Una de las principales definiciones del constructo fue propuesta por Lin (1986, En Zimet, Dahlem, Zimet y Farley, 1988), quien sostuvo que el apoyo social refiere a una disposición de índole instrumental y/o expresiva, percibida o real, suministradas por la comunidad, las redes sociales y los pares confiables. A su vez, Sarason, Levine, Basham y Sarason(1983) diferenciaron entre el tamaño del sistema de apoyo y la satisfacción recibida por el soporte que ese sistema brinda. Así se empiezan a considerar diferentes dimensiones y factores que caracterizan al apoyo social, poniendo en juego una progresiva subjetivación, que propone que la naturaleza del apoyo social se encuentra en los procesos perceptivos del sujeto, surgiendo así el concepto de apoyo social percibido(Martínez García y García Ramírez, 1995). Dentro de esta variable se distinguen por un lado los aspectos cognitivos, la cual aluden a la experiencia generalizada de ser apoyado por su red social y a la percepción general de tener acceso a su red y que la misma se encuentre disponible, y por otro lado los aspectos evaluativos que refieren a la percepción de cumplimiento de sus demandas por parte de su sistema de apoyo (Martínez García y García Ramírez, 1995).

Estado del arte

Para la revisión de la literatura empírica se utilizaron las siguientes bases bibliográficas: EBSCO, Psychology and Behavioral Collection, Scielo, Academic Search Premiere y Google Scholar. Se utilizaron tanto publicaciones en inglés como en español hasta 7 años de antigüedad y revistas científicas con referato. Las palabras claves que mediaron la búsqueda: Síndrome del impostor-fenómeno del impostor, regulación emocional, apoyo social percibido y sus equivalentes en inglés.

Algunas investigaciones actuales sobre el síndrome del impostor muestran que existen diferencias significativas entre los géneros, mostrando que las mujeres son más

propensas a reportar más creencias impostoras que los hombres (Cusack, Hughes y Nuhu, 2013), aunque también mencionan que no es sostenido por todas las investigaciones. Cusack, Hughes y Nuhu (2013) adjudican estos resultados a los múltiples roles que la sociedad impone y los prejuicios que esta propaga, respaldando las creencias de no poder ser tan exitosas como los hombres. Dicha investigación también demuestra que puntuaciones altas del fenómeno del impostor están relacionadas con puntuaciones bajas de salud mental (Cusack, Hughes y Nuhu, 2013).

El IP (*impostor phenomenon*) mantiene una fuerte relación con el perfeccionismo, donde niveles altos de este último están asociados con niveles altos de IP (Cusack, Hughes y Nuhu, 2013). Siguiendo estos resultados, la asociación es positiva con el perfeccionismo no adaptativo y mantienen una relación negativa con el perfeccionismo adaptativo (Vergauwe et al. 2015). Al igual que el perfeccionismo, la ansiedad ante los exámenes (evaluada con la TAI-5, 2002) se relaciona positivamente con IP (Cusack, Hughes y Nuhu, 2013).

Son también de interés investigaciones actuales sobre el síndrome del impostor y su relación con el contexto laboral. En un estudio realizado en Bélgica con una muestra de 201 trabajadores (Vergauwe et al. 2015) se halló en principio una relación entre IP (CIPS, 1985), la autoeficacia (evaluada con la Self Core Evaluations, SCE, 2007) y al neuroticismo (NEO-FFI, 2007). En particular, aquellos que mantienen fuertes tendencias de IP están insatisfechos con su trabajo (evaluado con The Michigan Organizational Assessment Questionnaire, 1979). Sin embargo expresan mayores intenciones de permanecer en la organización (Vergauwe et al. 2015). La adaptación del Clance Impostor Phenomenon Scale realizada por Bogiaizian, Solari y López Salazar (2018) también muestra que este constructo mantiene una relación significativa no solo con el neuroticismo, sino también con la ansiedad estado y rasgo (STAI-X, 1983) y ansiedad en el ámbito laboral (IAAL, 2016).

En un estudio donde se relaciona el síndrome del impostor con la inteligencia emocional y la autoestima en 200 estudiantes, expuso que los estudiantes con una inteligencia emocional relativamente baja, exhiben mayores niveles del síndrome del impostor (Ghorbanshirodi, 2012). En cuanto a la autoestima (evaluada con Coopersmith's self-esteem test, 1967), los resultados de esta investigación muestran

una correlación significativa negativa entre la autoestima y el IP, donde cualquier aumento de la autoestima es acompañado por una disminución del síndrome de impostor (Ghorbanshirodi, 2012).

Finalmente, teniendo en cuenta la relación documentada sobre el IP y el funcionamiento ansioso, es relevante el estudio de Barrera Herrera, Neira-Cofré, Raipán-Gómez, Riquelme-Lobos y Escobar Alaniz (2019). En esta investigación se estudió el apoyo social en relación con los síntomas de ansiedad, depresión y estrés (evaluado con DASS-21, 1995) en una muestra de 449 universitarios chilenos, y entre sus resultados señalaron la correlación significativa negativa y baja entre la sintomatología ansiosa y apoyo social percibido en sus diferentes dimensiones.

Metodología

Diseño

La investigación mantuvo un enfoque cuantitativo, cuyo diseño fue no-experimental, de corte transversal y de alcance correlacional-descriptivo según la clasificación de Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2014).

Participantes

Para la recolección de datos se eligió un tipo de muestreo no probabilístico, incidental. En cuanto a los criterios de inclusión de la muestra, estos individuos deben residir en CABA o Provincia de Buenos Aires, que puedan leer y comprender el idioma español y haber aceptado el consentimiento informado.

La muestra estuvo constituida por 579 participantes de los cuales 72,2% eran mujeres (n=418) y 27,8% eran hombres (n=161). El rango de edad de los participantes fue entre los 18 y 40 años, y la edad promedio fue de 26 años (DE=6,38). En cuanto al lugar de residencia el 62,9% de la muestra se encuentra viviendo en Provincia de Buenos Aires, el 30,9% en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el 6,2% restante indico Otro. Respecto al estado civil el 73,9% son solteros, el 15,5% se encuentra en concubinato, el 9,5% son casados y el 1% está separado o divorciado. En relación al ámbito académico, el 66,8% (n=387) se encuentra estudiando actualmente. Con

respecto al ámbito laboral, el 57,3% (n=332) indicó estar trabajando actualmente, de los cuales el 27,7% tiene personal a cargo. Acerca del nivel educativo, es relevante destacar que más de la mitad de la muestra reportó estudios universitarios: 243 (42%) participantes indican universitario incompleto, 143 (24,7%) poseen universitario completo y 42 (7,3%) tienen estudios de posgrado.

Instrumentos

Se administró un cuestionario sociodemográfico en el cual se preguntó por el sexo, la edad, nivel educativo, zona de residencia y variables relacionadas con el ámbito laboral. Luego se procedió a la administración de las siguientes escalas:

Escala del Fenómeno del Impostor (CIPS): Adaptación Argentina de la escala de Clance (1985) por Bogiaizian, Solari y López Salazar (2018). La escala consta de 19 elementos, con una puntuación de uno a cinco (de *muy de acuerdo* a *muy en desacuerdo*). La misma consta de tres subescalas, por un lado la subescala “Fraude” (Fake) que evalúa los sentimientos de incompetencias y la creencia de la sobrestimación de las propias habilidades por parte de las otras personas. Por otro lado, se encuentra la subescala de “Desestimar” (Discount), la cual mide la tendencia a ignorar la evidencia objetiva y los elogios a la capacidad de uno. Y finalmente, la subescala “Suerte” (Luck) que mide la tendencia a atribuir los éxitos a factores externos, entre ellos la suerte o el esfuerzo desproporcionado. Según Bogiaizian, Solari y López Salazar (2018), el factor de “Fraude” es el que explicó la mayor parte de la varianza. Esta escala mantiene un alfa de Cronbach de .928.

Escala Multidimensional de Apoyo Social (MSPSS): fue desarrollada por Zimet et al. (1988). Se utilizara la validación por Arechabala Mantuliz y Miranda Castillo (2002). La misma está conformada por 12 afirmaciones que evalúan la percepción de apoyo social del sujeto de acuerdo a tres áreas: familia (ítems 3, 4, 8 y 11), amigos o pares (ítems 6, 7, 9 y 12) y otros significativos (ítems 1, 2, 5 y 10). El formato de respuesta de tipo Likert, de 4 puntos (1 = *casi siempre*; 2 = *a veces*; 3 = *con frecuencia*; 4 = *siempre o casi siempre*). En relación a sus propiedades psicométricas, la escala exhibió una alfa de Cronbach de .86.

Cuestionario de Regulación emocional (ERQ, Gross y John, 2003): Para la investigación se utilizara la adaptación de esta escala al castellano de Cabello González, Fernández-Berrocal y Gross (2013). El cuestionario consta de 10 ítems con una escala tipo Likert de 7 puntos que varía desde *Totalmente en desacuerdo* a *Totalmente de acuerdo* que evalúa la regulación emocional en general. A su vez, el cuestionario presenta dos subescalas, las cuales miden por un lado la reevaluación emocional y por otro lado la supresión emocional. La reevaluación mide la tendencia a cambiar la interpretación de la situación para reducir el impacto emocional, mientras que la supresión emocional mide la tendencia a inhibir la expresión de las conductas emocionales. Los coeficientes de alpha de Cronbach resultaron de .75 para supresión y .79 para reevaluación.

Procedimiento de recolección de datos

La recolección de datos fue a través de la herramienta online Google Forms. A su vez, como condición para participar del estudio se les ofreció un consentimiento informado donde se explicita el carácter voluntario, anónimo y no remunerado de su participación en el estudio y luego se le aplicó a cada participante el cuestionario demográfico junto con las siguientes instrumentos para poder medir las variables del presente estudio: Escala del Fenómeno del Impostor de Clance (CIPS), el cuestionario de Regulación Emocional (ERQ) y la escala Multidimensional de Apoyo Social (MSPSS). El tiempo estimado de toma por participante es de 15 minutos.

Procedimiento de análisis de datos

El análisis de los datos recolectados fue a través del programa “Statistical Package for the Social Sciences” (SPSS). Primero se creó una matriz de datos, para luego depurarla y ponerla en condiciones para el análisis estadístico descriptivo e inferencial. Para el objetivo específico N°1 se utilizó los análisis clásicos de la estadística descriptiva (media, desvío estándar, frecuencia, etc.). Respecto a los objetivos específicos N° 2 se utilizó la Prueba-T de Student para la diferenciación de sexo, edad, si estudia y las variables del área laboral. En cuanto al objetivo específico

N° 3, se utilizó la correlación de Pearson para analizar la relación entre el síndrome del impostor, la regulación emocional y el apoyo social percibido.

Resultados

Objetivo específico N°1

Describir los niveles del síndrome del impostor, la regulación emocional y el apoyo social percibido de la muestra estudiada.

Se realizaron los estadísticos descriptivos del Síndrome del Impostor en base a la muestra recolectada (n=579). El resultado del mismo mostro una media de 59,65 (DE=14,40), un mínimo de 24 y un máximo 99. (Ver tabla 1).

Tabla 1. *Estadísticos descriptivos del Síndrome del impostor*

	N	Media	DE	Mínimo	Máximo
Síndrome del Impostor	579	59,65	14,40	24	99

En lo que respecta a los estadísticos descriptivos de la variable Regulación Emocional, los correspondientes a la dimensión de Reevaluación Cognitiva indicaron una media de 28,57 (DE=6,02), con un mínimo de 6 y un máximo de 42. Por otro lado, para la dimensión de Supresión, la media fue de 14,04 (DE=5,27), con un puntaje mínimo de 4 y un puntaje máximo de 28. (Ver tabla 2)

Tabla 2. *Estadísticos descriptivos de Regulación emocional*

	N	Media	DE	Mínimo	Máximo
Reevaluación Cognitiva	579	28,57	6,02	6	42
Supresión	579	14,04	5,27	4	28

Para la variable Apoyo Social Percibido, los valores del análisis estadístico describieron una media de 39,35 (DE=6,93), con un puntaje mínimo de 14 y un puntaje máximo de 48. (Ver tabla 3)

Tabla 3. *Estadísticos descriptivos del Apoyo social percibido*

	N	Media	DE	Mínimo	Máximo
Apoyo Social Percibido	579	39,35	6,93	14	48

Objetivo específico N° 2

Analizar las diferencias del síndrome del impostor de acuerdo a las variables socio demográficas tales como el sexo, la edad, el nivel educativo, si estudia actualmente y variables relacionadas con el ámbito laboral, tales como si trabaja actualmente, si tiene gente a cargo y experiencia laboral en cantidad de años de la muestra estudiada.

Para el análisis del objetivo específico número 2 se llevaron a cabo una serie de pruebas *t* de Student, conformando grupos de acuerdo a la variable de interés.

En primer lugar, se llevó a cabo la prueba *t* de student entre las variables Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y las dimensiones de Regulación emocional y los grupos según sexo. Surgieron unas leves diferencias significativas en Síndrome del Impostor ($t(577) = 1,932$; $p = ,054$) a favor de las mujeres con una media de 60,37 (DE= 14,58) en comparación a los hombre que obtuvieron una media de 57,80 (DE= 13,77). En cuanto a la subescala de Regulación emocional conocida como Supresión presentó diferencias significativas a favor de los hombres ($t(577) = -6,559$; $p = ,000$) con una media de 16,27 (DE= 4,88) en contraste con las mujeres cuya media fue de 13,17 (DE= 5,17). (Ver tabla 4).

Tabla 4. *Prueba T de Student de comparación de medias entre grupos según sexo en Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y subescalas de Regulación emocional, Reevaluación cognitiva y Supresión.*

Variables	Sexo		Prueba t	GI	P
	Mujeres	Hombres			
	n= 418	n= 161			
	Media (DE)	Media (DE)			
Síndrome del Impostor	60,37 (14,58)	57,80 (13,77)	1,932	577	,054*
Apoyo Social Percibido	39,61 (7,19)	38,67(6,18)	1,455	577	,146
ERQ Reevaluación cognitiva	28,40 (5,98)	28,99(6,11)	-1,045	577	,296
ERQ Supresión	13,17 (5,17)	16,2 (4,88)	-6,559	577	,000**

En segundo lugar, se analizó los resultados de la muestra según la edad, a través de dos grupos etarios. Surgieron diferencias estadísticamente significativas en Síndrome del Impostor ($t(577) = 7,253$; $p = ,000$) a favor de aquellos que tienen entre 18 y 25 años con una media de 62,94 (DE=13,51), en contraste con aquellos que tienen entre 26 y 40 años con una media de 54,40(DE=14,24). De la misma manera sucedió con la subescala de Supresión, la cual puntuó mayor en las personas de entre 18 a 25 años($t(577) = 3,117$; $p = ,002$), siendo la media 14,57 (DE=5,11) y la de las personas de entre 26 a 40 años 13,18 (DE=5,43). El Apoyo Social Percibido resultó menor en el caso de los participantes de entre 18 y 25 años ($t(577) = -4,019$; $p = ,000$) que presentaron

una media de 38,44(DE=7,41) mientras que los participantes de entre 26 y 40 años obtuvieron una media de 40,79 (DE=5,80). (Ver tabla 5)

Tabla 5. *Prueba T de Student de comparación de medias entre grupos según edad en Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y subescalas de Regulación emocional, Reevaluación cognitiva y Supresión.*

Variables	Edad		Prueba t	GI	P
	18 a 25 años	26 a 40 años			
	n= 356	n= 223			
	Media (DE)	Media (DE)			
Síndrome del Impostor	62,94 (13,51)	54,40(14,24)	7,253	577	,000**
Apoyo Social Percibido	38,44(7,41)	40,79(5,80)	-4,019	577	,000**
ERQ Reevaluación cognitiva	28,71 (6,10)	28,34(5,89)	,728	577	,467
ERQ Supresión	14,57 (5,11)	13,18 (5,43)	3,117	577	,002**

Se observó una diferencia estadísticamente significativa en Síndrome del Impostor ($t(577) = 5,880$; $p = ,000$) a favor de los participantes que indicaron que estudian actualmente, los cuales puntuaron una media de 62,06 (DE=13,88), en contraste con las personas que no estudian actualmente con una media de 54,80(DE=14,23). El factor de Apoyo Social Percibido presentó diferencias significativas

($t(577) = -3,494$; $p = ,001$) de aquellos que no estudian ($m=40,76$, $DE= 6,05$) por sobre aquellos que se encuentran estudiando ($m=38,64$, $DE=7,23$). (Ver tabla 6)

Tabla 6. *Prueba T de Student de comparación de medias entre grupos según si estudia actualmente en Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y subescalas de Regulación emocional, Reevaluación cognitiva y Supresión.*

Variables	Estudia actualmente		Prueba t	GI	P
	Si	No			
	n= 387	n= 192			
	Media (DE)	Media (DE)			
Síndrome del Impostor	62,06 (13,88)	54,80(14,23)	5,880	577	,000**
Apoyo Social Percibido	38,64 (7,23)	40,76(6,05)	-3,494	577	,001**
ERQ Reevaluación cognitiva	28,70 (6,22)	28,29(5,59)	,774	577	,439
ERQ Supresión	14,32 (5,23)	13,46 (5,32)	1,861	577	,063

Se realizó la prueba t de student entre las variables Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y las dimensiones de Regulación emocional y los grupos según si trabajan actualmente o no. A partir de esto, se observó que aquellos que trabajan actualmente marcaban niveles más bajos de Síndrome del Impostor ($t(577) = -6,118$; $p = ,000$), los cuales obtuvieron una media de 56,59 ($DE=14,41$), mientras que los que no trabajan poseen una media de 63,77 ($DE=13,34$). El Apoyo Social Percibido resultó

mayor en las personas que actualmente trabajan ($t(577) = 3,305$; $p = ,001$), siendo la media 40,16 (DE=6,41) y para las que no trabajan 38,25 (DE=7,45). Además, surgieron diferencias significativas las cuales indican que aquellos que no trabajan puntuaron mayor en Supresión ($t(577) = -3,523$; $p = ,000$) con una media de 14,92 (DE=5,23), en contraparte con los que trabajan con una media de 13,38 (DE= 5,21). (Ver tabla 7)

Tabla 7. *Prueba T de Student de comparación de medias entre grupos según si trabaja actualmente en Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y subescalas de Regulación emocional, Reevaluación cognitiva y Supresión.*

Variables	Trabaja actualmente		Prueba t	GI	P
	Si	No			
	n= 332	n= 247			
	Media (DE)	Media (DE)			
Síndrome del Impostor	56,59(14,41)	63,77(13,34)	-6,118	577	,000**
Apoyo Social Percibido	40,16 (6,41)	38,25(7,45)	3,305	577	,001**
ERQ Reevaluación cognitiva	28,30 (6,06)	28,93(5,96)	-1,244	577	,241
ERQ Supresión	13,38 (5,21)	14,92 (5,23)	-3,523	577	,000**

El Síndrome del Impostor presentó diferencias ($t(330) = -2,037$, $p = ,042$) a favor de los trabajadores que no tienen personas a cargo ($m = 57,58$, $DE = 14,38$), por sobre

aquellos que tienen personas a cargo ($m = 54,00$, $DE = 14,25$). Las demás variables no indican diferencias estadísticamente significativas con respecto a poseer personal a cargo. (Ver tabla 8)

Tabla 8. *Prueba T de Student de comparación de medias entre grupos según si tiene personas a cargo en Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y subescalas de Regulación emocional, Reevaluación cognitiva y Supresión.*

Variables	Personas a cargo		Prueba t	Gl	P
	Si	No			
	n= 92 Media (DE)	n= 240 Media (DE)			
Síndrome del Impostor	54,00 (14,25)	57,58(14,38)	-2,037	330	,042*
Apoyo Social Percibido	39,85 (5,95)	40,28(6,58)	-,549	330	,584
ERQ Reevaluación cognitiva	27,95 (5,72)	28,43(6,19)	-,656	330	,512
ERQ Supresión	13,90 (5,41)	13,18 (5,14)	1,137	330	,256

Finalmente, siguiendo con el análisis de las variables del ámbito laboral, se distinguió entre aquellos con experiencia laboral de entre 1 y 5 años y aquellos con más de 6 años. El factor de Síndrome del Impostor mostró puntuaciones mayores por parte de las personas con menos de 5 años de experiencia laboral ($t(397) = 6,337$; $p = ,000$), con una media de 62,51 ($DE = 13,75$) y para los que tienen más de 6 años de

experiencia 53,65(DE=14,15). Asimismo sucedió con la dimensión de Supresión ($t(397) = 2,927$; $p = ,004$), donde los participantes con menos experiencia laboral presentaron mayores niveles ($m=14,51$, $DE= 5,21$) a comparación de aquellos que tienen más de 6 años de experiencia ($m=12,96$, $DE=5,37$). Además, surgieron diferencias significativas en Apoyo Social Percibido que indican que aquellos con una experiencia laboral de entre 1 y 5 años puntuaron menos ($t(397) = -2,747$; $p = ,006$) con una media de 38,83 ($DE=7,25$), en contraparte de aquellos con más de 6 años de experiencia con una media de 40,68($DE=6,06$). (Ver tabla 9)

Tabla 9. *Prueba T de Student de comparación de medias entre grupos según cantidad de años de experiencia laboral en Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y subescalas de Regulación emocional, Reevaluación cognitiva y Supresión.*

Variables	Experiencia laboral (cantidad de años)		Prueba t	Gl	P
	1 a 5 años	6 o más años			
	n= 210 Media (DE)	n= 189 Media (DE)			
Síndrome del Impostor	62,51 (13,75)	53,65(14,15)	6,337	397	,000**
Apoyo Social Percibido	38,83(7,25)	40,68(6,06)	-2,747	397	,006**
ERQ Reevaluación cognitiva	27,92 (6,33)	28,57(5,90)	-1,062	397	,289
ERQ Supresión	14,51 (5,21)	12,96 (5,37)	2,927	397	,004**

Objetivo específico N°3

Analizar la relación entre el síndrome del impostor, la regulación emocional y el apoyo social percibido de la muestra estudiada.

Se realizaron pruebas de correlación r de Pearson entre las variables Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y Regulación Emocional a través de sus subescalas Reevaluación Cognitiva y Supresión.

Los resultados alcanzados establecen que hay una correlación negativa entre el Síndrome del Impostor y el Apoyo Social Percibido (r -,289; p <.00), y entre el Síndrome del Impostor y la subescala Reevaluación Cognitiva (r -,154; p <.00). Siguiendo las correlaciones negativas presentadas, está también ocurre entre el Apoyo Social Percibido y la subescala de Supresión (r -,391; p <.00). Por otro lado, las correlaciones positivas que se registran son entre Síndrome del Impostor y la subescala de Supresión (r ,272; p <.00) y entre el Apoyo Social Percibido y la Reevaluación Cognitiva (r ,111; p <.007). (Ver tabla 10).

Tabla 10. *Correlación r de Pearson entre Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y subescalas Reevaluación Cognitiva y Supresión.*

		1	2	3	4
1.Síndrome del Impostor (CIPS)	579	—			
2.Apoyo Social Percibido (APS)	579	-,289**	—		
3. ERQ Reevaluación Cognitiva	579	-,154**	,111**	—	
4. ERQ Supresión	579	,272**	-,391**	,104*	—

*. La correlación es significativa al nivel 0.05 (bilateral).

** . La correlación es significativa al nivel 0.01 (bilateral).

Discusión

El presente trabajo tuvo como objetivo principal describir y analizar la relación entre el Síndrome del Impostor, el Apoyo Social Percibido y la Regulación Emocional en adultos en el año 2020 en Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Provincia de Buenos Aires, Argentina. Este permitió analizar cómo se comportan estas variables en una población académica y profesionalmente significativa, y examinar sus diferencias en cuanto al género y edad. La muestra fue de 579 participantes.

Uno de los primeros análisis realizados fue en dirección a explorar las diferencias según el sexo. Los resultados arrojaron diferencias significativas a favor de las mujeres en cuanto al Síndrome del Impostor, quienes presentaron mayores tendencias impostoras en contraste con los hombres. Es importante resaltar, que la diferencia se presenta de manera leve. Esto concuerda con la literatura empírica, la cual reconoce que, aunque existe indecisión entre los investigadores ya que no hay una diferencia tan marcada, generalmente las mujeres son las que tienden a poseer mayores niveles de IP (Cusack, Hughes y Nuhu, 2013). Las posibles causas que refieren, su principal autora Clance junto con Imes (1978) y los investigadores Cusack, Hughes y Nuhu (2013), son por los estereotipos de géneros instaurados en la sociedad, en donde las mujeres poseen más roles que los hombres y se espera que en todos sobresalgan de igual manera. Esta idea de que las mujeres reciben múltiples demandas desde diferentes áreas, sumado a la sensación de que se le impone destacar y alcanzar la perfección, podrían ser las desencadenantes de creencias impostoras (Clance, 1985). Por lo tanto, según los resultados expuestos, podría confirmarse la hipótesis sobre el IP y el sexo.

Con respecto a la situación académica, los datos del presente estudio muestran que aquellos que estudian actualmente presentaron diferencias significativas con aquellos que no estudian, las cuales indicarían mayores tendencias impostoras en los participantes que se encuentran estudiando. El Síndrome del Impostor comenzó a estudiarse en ambientes académicos debido a que una de sus características principales es el sentimiento de fraude intelectual (Clance e Imes 1978, Clance 1985), es por eso que varias investigaciones (Sonnak y Towell 2001; Cisco 2019; Vaughn, Taasobshirazi y Johnson 2019) centraron sus trabajos a estos ámbitos, mostrando una

importante prevalencia de dicho fenómeno en estudiantes. Teniendo en cuenta lo expuesto, se confirma la hipótesis sobre el Síndrome del Impostor y los individuos que estudian.

En relación al análisis del Síndrome del Impostor y las variables laborales propuestas, se hallaron varias diferencias significativas. Los resultados arrojados por la presente investigación indicarían que son menores las tendencias impostoras en aquellos que trabajan. De igual modo, las tendencias impostoras serían menores en aquellos con mayor experiencia laboral y que tienen más gente a cargo. Esto no iría en línea con lo propuesto Vergauwe et al. (2015), quienes sostienen que debido a que las tasas de prevalencia del fenómeno del impostor son importantes en los estudiantes, estas mismas tasas se mantendrían en el ámbito laboral, el cual constituye un ambiente propiciador para desarrollar pensamientos y sentimientos disfuncionales vinculados al Síndrome del Impostor, por el clima económico y la competitividad que fomenta el mercado laboral. Asimismo, los resultados respecto a la experiencia laboral y a la cantidad de gente a cargo, no irían en línea con lo expuesto por Vergauwe et al. (2015) sobre el ciclo del impostor, el cual implica que, el trabajador con creencia impostoras, a medida que va alcanzando diferentes éxitos que lo llevan a mayores responsabilidades y tareas, comienza a reforzar el sentimiento de fraude, haciendo aparecer nuevamente la ansiedad y la duda porque sus logros no reflejarían su verdadera habilidad. Sin embargo, estos mismos autores contemplan el apoyo social en el trabajo como un moderador que ayudaría a los impostores a afrontar de manera más adecuada sus pensamientos disfuncionales y así mitigar sus tendencias impostoras en el lugar de trabajo. Esto último, podría dar cierta explicación a los resultados alcanzados en el presente estudio, los cuales no confirmarían las hipótesis respecto al Síndrome del Impostor y las variables laborales.

Para el tercer objetivo específico, el cual consistió en analizar la relación existente entre el Síndrome del Impostor, el Apoyo Social Percibido y la Regulación emocional en la muestra estudiada, se llevó a cabo una correlación de Pearson.

Los resultados muestran que guardan distintas relaciones entre sí. Las variables de Síndrome del Impostor y Apoyo Social Percibido muestran una relación negativa, lo

cual podría sugerir que aquellos con creencias impostoras perciben menos la contención o el apoyo de su red. En sintonía con este, Clance y O'Toole (1987) refieren que el fenómeno del impostor tiende a desacreditar las valoraciones que recibe por parte de los demás, lo cual podría afectar a su relación con los otros. Esto estaría en línea con lo planteado por la literatura empírica que muestra una asociación positiva entre el Síndrome del Impostor y la Ansiedad Social (Bermúdez y Fernández, 2000) y donde el Apoyo Social Percibido se relaciona negativamente con la sintomatología ansiosa (Barrera Herrera et al., 2019), la cual se encuentra relacionada con el Síndrome del Impostor. Este mismo tipo de asociación negativa se observó en la relación entre el Síndrome del Impostor y la subescala de Reevaluación Cognitiva, la cual se caracteriza por una estrategia previa a la aparición de la emoción, que busca cambiar o generar una nueva la perspectiva de la situación para regular su respuesta. La relación negativa entre estas variables sugeriría que este tipo de estrategia no sucedería en aquellos con tendencias impostoras, más bien Clance (1985) atribuye a estas tendencias, una distorsión cognitiva que no permite reconocer la realidad construida por su capacidad y esfuerzo. Asimismo, estudios recientes se alinean con esta interpretación, los cuales muestra una relación negativa entre la inteligencia emocional y el Síndrome del Impostor (Ghorbanshirdi, 2012). Siguiendo con este tipo de correlaciones, los resultados indicaron una relación negativa entre el Apoyo Social Percibido y la Supresión. Esto podría interpretarse siguiendo los planteos establecidos por Gross (2002) donde la Supresión, aquella estrategia de regulación emocional que busca impedir la expresión de la emoción, estaría vinculada a consecuencias sociales negativas, como un apoyo social más deficiente, ya que considera que el comportamiento expresivo tiene relevancia en la interacción social.

Continuando con el tercer objetivo, en la presente investigación se estableció una correlación positiva entre el Síndrome del Impostor y la subescala de Supresión, lo cual podría indicar que a aquellos con mayores niveles de Síndrome del Impostor, tenderían a suprimir la expresión de la emoción. Por un lado, Clance e Imes (1978) sostiene que aquellos que experimentan creencias impostoras sienten ansiedad y miedo por ser descubiertos, por lo que tratan de evitar todo aquello que demuestre su supuesta falta de capacidad. Asimismo, por otro lado, la supresión busca inhibir o suprimir signos

externos que hagan referencia a sus sentimientos internos, por lo que la persona dirige sus esfuerzos a ocultar sus emociones (Gross, 2002). Por lo que, tanto el Síndrome del Impostor como la Supresión, se caracterizarían por la búsqueda de mantener ocultos sus pensamientos o sentimientos. Sumado a esto, ambas variables están asociadas a una afectividad negativa. El Síndrome del Impostor mantiene relaciones positivas con la ansiedad rasgo (Bogiaizian, Solari y López Salazar, 2018) y sintomatología ansiosa y depresiva (Bermúdez y Fernández, 2000) y la Supresión está asociada a consecuencia afectivas negativas, donde los individuos tienden a experimentar en menor medida el afecto positivo y a mantener una relación negativa con la satisfacción vital y el bienestar, además de una relación positiva con la depresión (Gross, 2002). Finalmente, también los resultados arrojaron una relación positiva entre el Apoyo Social Percibido y la Reevaluación Cognitiva, esto sigue la línea de pensamiento de las investigaciones de Gross (2002), donde se asocia a la Reevaluación Cognitiva con mejores consecuencias sociales, mostrando mayor facilidad para expresar sus emociones positivas y negativas, facilitando la interacción social.

Teniendo en cuenta los resultados expuestos se confirman las hipótesis sobre la existencia de correlaciones entre las diferentes variables y el Síndrome del Impostor: a mayores niveles de Síndrome del Impostor menores niveles de Apoyo Social Percibido y Reevaluación Cognitiva, y a mayores niveles de Síndrome del Impostor mayores niveles de Supresión.

Conclusión

El presente trabajo de investigación se centró en analizar las relaciones entre las variables Síndrome del Impostor, Apoyo Social Percibido y Regulación Emocional. Este es un estudio descriptivo, correlacional, comparativo y de enfoque cuantitativo, llevado a cabo en adultos de Argentina.

Los principales resultados del estudio indican que existen relaciones entre dichas variables y de qué tipo de relación se trata. Además, se indagó en las diferencias significativas respecto al sexo y los factores laborales y académicos de la población, permitiendo conocer particularidades de la muestra específica.

Este estudio empírico representa una modesta contribución a la investigación científica sobre el Síndrome del Impostor, el Apoyo Social Percibido y la Regulación Emocional. Es importante señalar que la muestra presenta mayor participación de mujeres y se limita a la población de CABA y Provincia de Buenos Aires. Finalmente mencionar que la muestra fue recolectada durante agosto del 2020, la cual se vio atravesada por el desarrollo de una pandemia que derivó a medidas de aislamiento y distanciamiento social preventivo.

Futuras líneas de investigación podrían indagar en la relación del Síndrome del Impostor con otras variables para seguir ampliando sobre el conocimiento del fenómeno, que si bien es estudiado desde la década de 70', sigue siendo bastante desconocido. Además sería interesante un estudio diferenciando en qué áreas del ámbito laboral y que profesiones son más propensas a desarrollar este fenómeno.

Referencias

Arechabala Mantuliz, C., & Miranda Castillo, C. (2002). Validación de una escala de apoyo social percibido en un grupo de adultos mayores adscritos a un programa de hipertensión de la región metropolitana. *Ciencia y enfermería* , 8 (1), 49-55.

Barrera Herrera, A., Neira-Cofré, M., Raipán-Gómez, P., Riquelme-Lobos, P., & Escobar Alaniz, B. (2019). Apoyo social percibido y factores sociodemográficos en relación con los síntomas de ansiedad, depresión y estrés en universitarios chilenos. *Revista de Psicopatología y Psicología Clínica*, 24(2), 105. doi:10.5944/rppc.23676

Bermúdez, J. & Fernández, E. (2000). El pesimismo defensivo y el síndrome del impostor: análisis de sus componentes afectivos y cognitivos. *Revista de Psicopatología y Psicología Clínica*. Asociación Española de Psicología Clínica y Psicopatología (AEPCP) , vol 5. No 2, pp. 115-130 ISSN 1136-5420/00

Bogiaizian, D. , Solari A. & López Salazar, P. G. (2018) . Síndrome del impostor: adaptación argentina del clance impostor phenomenon scale. Presentado en la sesión de Posters del 10° Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología. Buenos Aires, Argentina. No publicado.

Cabello, R., Fernández-Barrocal, R. & Gross, J. (2013). A Spanish Adaptation of the Emotion Regulation Questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment*. 29, 234-240. Obtenido de <https://econtent.hogrefe.com/doi/abs/10.1027/1015-5759/o000150>

Chrisman, S. M., Clance, P.R., Holland, C. L., Glickauf-Hughes, C. & Pieper, W. A. (1995). Validation of the Clance Impostor Phenomenon Scale, *Journal of Personality Assessment*, 65:3, 456-467, DOI: 10.1207/s15327752jpa6503_6

Cisco, J. (2019). Exploring the connection between impostor phenomenon and postgraduate students feeling academically-unprepared. *Higher Education Research & Development*, DOI: 10.1080/07294360.2019.1676198

Clance, P.R. & Imes, S.A. (1978). The Impostor Phenomenon in high achieving women: Dynamics and therapeutic intervention. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 15(3), 241-247.

Clance, P.R. (1985). *The impostor phenomenon: When success makes you feel like a fake*. Toronto: Bantam Books.

Clance, P.R., & OToole, M.A. (1988). The impostor phenomenon: An internal barrier to empowerment and achievement. *Women and Therapy*, 6, 51-64.

Clance, P.R. (1985). *The Impostor Phenomenon: Overcoming the Fear their Haunts Your Success*. Atlanta: Peachtree Publishers.

Cusack, C. E., Hughes, J. L., & Nuhu, N. (2013). Connecting Gender and Mental Health to Impostor Phenomenon Feelings. *Psi Chi Journal of Psychological Research*, 18(2), 74–81. <https://doi.org/10.24839/2164-8204.JN18.2.74>

Dahlem, N. W., Farley, G. K., Zimet, G. D. & Zimet, S. G. (1988). The Multidimensional Scale of Perceived Social Support. *Journal of Personality Assessment*, 52(1), 30–41. doi:10.1207/s15327752jpa5201_2

García Ramírez, M. & Martínez García, M. F. (1995) La perspectiva psicosocial en la conceptualización del apoyo social, *Revista de Psicología Social*, 10:1, 61-74. doi:10.1174/021347495763835265

Ghorbanshirdi, S. (2012). The relationship between self-esteem and emotional intelligence with impostor syndrome among medical students of Guilan and Heratsi (Iranian) Universities. *Journal of Basic Applied Scientific Research*, 2(2), 1793-1802.

Gracia, E. (1997). *El apoyo social en la intervención comunitaria*. Buenos Aires: Paidós

Gross, J. J. (1998). The emerging field of emotion regulation: An integrative review. *Review of General Psychology*, 2, 271-299.

Gross, J. J. & John, O. P. (2003). Individual differences in tow emotion regulation processes. Implications for affect, relationship, and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 348-362.

Gross, J. J., & Munoz, R. E (1995). Emotion regulation and mental health. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 2, 151-164.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación: Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio* (6a. ed.). México D.F.: McGraw-Hill.

Jarrett, C. (2010). Feeling like a fraud. *The Psychologist*. vol 23 no 5
www.thepsychologist.org.uk

Johnson, M. L., Taasobshirazi, G. & Vaughn, A. R. (2019). Impostor phenomenon and motivation: women in higher education. *Studies in Higher Education*, 1–16. doi:10.1080/03075079.2019.1568976

Sarason, I. G., Levine, H. M., Basham, R. B., & Sarason, B. R. (1983). Assessing social support: The Social Support Questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(1), 127–139. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.44.1.127>

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(6), 863–874. doi:10.1016/s0191-8869(00)00184-7

Thompson, R. A. (1990). Emotion and self-regulation. In R. A. Thompson ~Ed.!, *Socioemotional development. Nebraska Symposium on Motivation ~Vol. 36*, pp. 367–467!. Lincoln: University of Nebraska Press.

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 & Psychology*, 30(3), 565–581. <https://doi.org/10.1007/s10869-014-9382-5>

Anexos

Anexo 1

Consentimiento informado

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo estudiar el funcionamiento afectivo, cognitivo y social en población universitaria y trabajador en Argentina mediante 3 instrumentos psicológicos que le serán administrados a continuación.

Se trata de un estudio empírico en el contexto de una tesis de grado de la carrera de Psicología, llevado a cabo por la alumna Klara Zubillaga de la Universidad Argentina de la Empresa.

La participación en este estudio es voluntaria y solo le tomara unos minutos. La información que se recoja será confidencial y anónima. No será usada para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación.

Requisitos: tener entre 18 y 35 años y residir en la Ciudad de Buenos Aires o en la Provincia de Buenos Aires.

Muchas gracias por su participación. Por cualquier consulta contactarse a:
kzubillaga@uade.edu.ar

Atentamente,

Klara Zubillaga

() Acepto con conformidad

Anexo 2

Cuestionario socio-demográfico

Edad:

Género:

Femenino Masculino Otro

Lugar de residencia:

Ciudad Autónoma de Buenos Aires Gran Buenos Aires Provincia de Buenos Aires Otro

Estado civil:

Soltero/a Casado/a Concubinato Separado/a- Divorciado Viudo/a

Nivel de educación máximo alcanzado:

Secundario incompleto Secundario completo Terciario incompleto Terciario completo Universitario Incompleto Universitario Completo Estudios de Posgrado

¿Estudia actualmente?

Si No

¿Trabaja actualmente?

Si No

¿Tiene personas a cargo?

Si No

Cuantas:

Experiencia laboral (cantidad de años):

Anexo 3

Cuestionario I ASP

A continuación se le mostrarán varios enunciados, a lo que se le pedirá que responda dependiendo del grado de acuerdo a la frase (1 = casi nunca; 2 = a veces; 3 = con frecuencia; 4 = siempre o casi siempre).

1. Cuando necesito algo, sé que hay alguien que me puede ayudar.
2. Cuando tengo penas o alegrías, hay alguien que me puede ayudar.
3. Tengo la seguridad de que mi familia trata de ayudarme.
4. Mi familia me da la ayuda y el apoyo emocional que requiero.
5. Hay una persona que me ofrece consuelo cuando lo necesito.
6. Tengo la seguridad de que mis amigos tratan de ayudarme.
7. Puedo contar con mis amigos cuando tengo problemas.
8. Puedo conversar de mis problemas con mi familia.
9. Cuando tengo alegrías o penas, puedo compartirlas con mis amigos.
10. Hay una persona que se interesa por lo que yo siento.
11. Mi familia me ayuda a tomar decisiones.
12. Puedo conversar de mis problemas con mis amigos.

Anexo 4

Cuestionario II ERQ

A continuación nos gustaría que contestase a unas preguntas sobre su vida emocional, en concreto, sobre cómo controla sus emociones. Estamos interesados en dos aspectos. El primero es su experiencia emocional o lo que siente internamente. El segundo es su expresión emocional o cómo muestra sus emociones a través de las palabras, los gestos y los comportamientos. Aunque algunas de las cuestiones pueden parecer similares a otras, éstas difieren de forma importante. Por favor, utiliza la siguiente escala de respuesta para cada ítem.

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ni acuerdo ni en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

1.	Cuando quiero incrementar mis emociones positivas (p.ej. alegría, diversión), cambio el tema sobre el que estoy pensando.	1	2	3	4	5	6	7
2.	Guardo mis emociones para mí mismo.	1	2	3	4	5	6	7
3.	Cuando quiero reducir mis emociones negativas (p.ej. tristeza, enfado), cambio el tema sobre el que estoy pensando.	1	2	3	4	5	6	7
4.	Cuando estoy sintiendo emociones positivas, tengo cuidado de no expresarlas.	1	2	3	4	5	6	7
5.	Cuando me enfrento a una situación estresante, intento pensar en ella de un modo que me ayude a mantener la calma.	1	2	3	4	5	6	7
6.	Controlo mis emociones no expresándolas.	1	2	3	4	5	6	7
7.	Cuando quiero incrementar mis emociones positivas, cambio mi manera de pensar sobre la situación.	1	2	3	4	5	6	7
8.	Controlo mis emociones cambiando mi forma de pensar sobre la situación en la que me encuentro.	1	2	3	4	5	6	7
9.	Cuando estoy sintiendo emociones negativas, me aseguro de no expresarlas.	1	2	3	4	5	6	7
10.	Cuando quiero reducir mis emociones negativa, cambio mi manera de pensar sobre la situación.	1	2	3	4	5	6	7

Anexo 5

Cuestionario III CIPS

Para cada ítem, por favor marque el número que mejor indique que tan verdadera es la afirmación para usted. Lo mejor es dar la primera respuesta que se le ocurra antes que detenerse en cada enunciado y pensar en ello una y otra vez.

1. A menudo he tenido éxito en una prueba o tarea, aunque haya tenido miedo de no hacerlo bien antes de emprenderla.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

2. Puedo dar la impresión de que soy más competente de lo que realmente soy.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

3. De ser posible evito las evaluaciones, tengo terror aser evaluado por otros.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

4. Cuando la gente me halaga por algo que he logrado, tengo miedo de no ser capaz de continuar cumpliendo con sus expectativas sobre mí en el futuro.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

5. A veces pienso que obtuve mi posición actual o que obtuve mi éxito actual debido a que estuve en el lugar correcto en el momento correcto, o conocía a la persona correcta.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

6. Temo que las personas importantes para mí puedan descubrir que no soy tan capaz como piensan que soy.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

7. Tiende a recordar aquellas situaciones en las que no hice mi mejor esfuerzo, que aquellas en las que si lo hice.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

8. Raramente hago un proyecto o tarea tan bien como me gustaría hacerlo.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

9. A veces siento o creo que el éxito en mi vida o en mi trabajo ha sido el resultado de algún tipo de error.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

10. Es difícil para mí aceptar cumplidos o elogios sobre mi inteligencia o logros.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

11. Por momentos, siento que mi éxito se debe a alguna clase de suerte.

1	2	3	4	5
(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)

12. Por momentos estoy decepcionado de mis logros actuales y pienso que debería haber logrado mucho más.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

(Para nada cierto)	(Raramente)	(A veces)	(A menudo)	(Muy cierto)
-----------------------	-------------	-----------	------------	--------------

13. A veces temo que otros descubran cuanto conocimiento o habilidad me faltan.

1 (Para nada cierto)	2 (Raramente)	3 (A veces)	4 (A menudo)	5 (Muy cierto)
----------------------------	------------------	----------------	-----------------	-------------------

14. A menudo temo que pueda fallar en una nueva tarea o proyecto, aunque generalmente me va bien en lo que intento.

1 (Para nada cierto)	2 (Raramente)	3 (A veces)	4 (A menudo)	5 (Muy cierto)
----------------------------	------------------	----------------	-----------------	-------------------

15. Cuando he tenido éxito en algo y recibido reconocimiento por mis logros, tengo dudas de que pueda continuar repitiendo ese éxito.

1 (Para nada cierto)	2 (Raramente)	3 (A veces)	4 (A menudo)	5 (Muy cierto)
----------------------------	------------------	----------------	-----------------	-------------------

16. Si recibo una gran cantidad de elogios y reconocimiento por algo que he logrado, tiendo a restarle importancia a lo que hice.

1 (Para nada cierto)	2 (Raramente)	3 (A veces)	4 (A menudo)	5 (Muy cierto)
----------------------------	------------------	----------------	-----------------	-------------------

17. A menudo comparo mi habilidad con aquellos que me rodean y pienso que ellos deben ser más inteligentes que yo.

1 (Para nada cierto)	2 (Raramente)	3 (A veces)	4 (A menudo)	5 (Muy cierto)
----------------------------	------------------	----------------	-----------------	-------------------

18. A menudo me preocupa no tener éxito con un proyecto o evaluación, incluso cuando los otros que me rodean tienen plena confianza en que voy a hacerlo bien.

1 (Para nada cierto)	2 (Raramente)	3 (A veces)	4 (A menudo)	5 (Muy cierto)
----------------------------	------------------	----------------	-----------------	-------------------

19. Si voy a recibir un ascenso u obtener algún tipo de reconocimiento, dudo en contarle a los demás hasta que sea un hecho.

1 (Para nada cierto) 2 (Raramente) 3 (A veces) 4 (A menudo) 5 (Muy cierto)

20. Me siento mal y desanimado si no soy “el mejor” o al menos “muy especial” en situaciones que implican un logro.

1 (Para nada cierto) 2 (Raramente) 3 (A veces) 4 (A menudo) 5 (Muy cierto)

Anexo 6

Cronograma

TIEMPO (MESES)	1	2	3	4	5	6	7	8
Revisión Bibliográfica	X	X			X	X		
Preparar la batería de instrumentos		X						
Seleccionar a los participantes		X	X					
Recolección de datos			X	X				
Análisis y procesamiento de datos					X	X	X	
Redacción de los Resultados							X	X
Redacción Final del Documento							X	X

Anexo 7

Gráficos





