


Artículo Original

# Fenómeno del Impostor, Apoyo Social y Mentalidad de Crecimiento en Estudiantes Graduados

## Impostor Phenomenon, Social Support, and Growth Mindset in Graduate Students

Stephanie M. Acevedo-Rodríguez <sup>1\*</sup>, Adam Rosario-Rodríguez <sup>2</sup>, & Ángela Cruz Félix <sup>3</sup>

1 Carlos Albizu University, San Juan Campus, Puerto Rico.  <https://orcid.org/0000-0003-0646-8344>

2 Carlos Albizu University, San Juan Campus, Puerto Rico.  <https://orcid.org/0000-0003-1603-5040>

3 Carlos Albizu University, San Juan Campus, Puerto Rico.  <https://orcid.org/0000-0002-1989-285X>

\* Correspondencia: [sacevedo@albizu.edu](mailto:sacevedo@albizu.edu)

Recibido: 18 abril 2024 | Aceptado: 19 marzo 2015 | Publicado: 16 octubre 2025

[WWW.REVISTACARIBENADEPSICOLOGIA.COM](http://WWW.REVISTACARIBENADEPSICOLOGIA.COM)

### Citar como:

Acevedo-Rodríguez, S. M., Rosario-Rodríguez, A., & Cruz-Félix, A. (2025). Fenómeno del impostor, apoyo social y mentalidad de crecimiento en estudiantes graduados. *Revista Caribeña de Psicología*, 9(1), e9591.

<https://doi.org/10.37226/rcp.v9i1.9591>

### RESUMEN

En academia, se ha utilizado el término fenómeno del impostor para hablar de individuos exitosos que experimentan un sentido interno de desconfianza intelectual y negación de la competencia. Estudios han encontrado una prevalencia de sentimientos de impostor en el 82% de la población general de Estados Unidos. Se buscó ampliar la investigación considerando aspectos no solo internos del individuo sino externos, que puedan potenciar o disminuir los sentimientos de impostor en los individuos. La investigación tuvo como objetivo explorar y describir la relación entre el fenómeno del impostor, la mentalidad de crecimiento y el apoyo social en estudiantes graduados. Se examinó si la mentalidad de crecimiento moderaba la relación entre el apoyo social y el fenómeno del impostor. La muestra de 99 participantes mostró que la interacción de variables no fue significativa ( $b = .07$ ,  $p = .45$ ) lo que demuestra que la mentalidad de crecimiento no modera significativamente la relación entre el apoyo social y el fenómeno del impostor en la muestra bajo estudio. Por otro lado, de los datos obtenidos de las regresiones realizadas, se puede deducir que el fenómeno del impostor es independiente de todas las demás variables de estudio.

**Palabras Claves:** apoyo social, fenómeno del impostor, mentalidad de crecimiento, Puerto Rico

### ABSTRACT

In academia, the term imposter phenomenon has been used to describe successful individuals who experience an internal sense of intellectual doubt, fear of failure, and denial of competence (Filarowska & Schier, 2018). Studies have found a prevalence of imposter feelings in 82% of the general population in the United States (Bravata et al., 2020). The study sought to expand the research by considering not only internal aspects of the individual but also external factors that may either enhance or diminish imposter feelings in individuals. The research aimed to explore and describe the relationship between the imposter phenomenon, growth mindset, and social support in graduate students. We examined whether the growth mindset moderated the relationship between social support and the imposter phenomenon. The sample of 99 participants showed that the interaction of variables was not significant

( $b = .07$ ,  $p = .45$ ), indicating that the growth mindset does not significantly moderate the relationship between social support and the imposter phenomenon in the sample under study. Furthermore, from the data obtained from the regressions performed, it can be inferred that the imposter phenomenon is independent of all other study variables.

**Keywords:** growth mindset, imposter phenomenon, social support, Puerto Rico

## INTRODUCCIÓN

El término fenómeno del impostor (FI) se derivó originalmente de las observaciones clínicas de 150 féminas que asistían a terapia psicológica (Sakulku, 2011). Estas eran mujeres altamente exitosas de una amplia gama de campos profesionales, además de estudiantes de programas graduados y subgraduados (Clance & Imes, 1978). Luego de estas observaciones en poblaciones clínicas, las investigaciones posteriores comenzaron a dar un giro observando poblaciones no clínicas que presentaban características de fraude intelectual autopercebido (Sakulku, 2011).

Cohen y McConnell (2019) sostienen que los sentimientos de impostor de las personas no son solo el resultado de sus disposiciones y personalidades, sino que en realidad pueden abrirse camino desde afuera hacia adentro. Es por esto que se propone con esta investigación un cambio en la forma en la que se conceptualiza y se estudia el fenómeno del impostor, tomando en cuenta no solo los aspectos internos del individuo, como lo es su mentalidad de crecimiento, sino dándole un espacio a aspectos externos, como lo es el apoyo social y su rol en los sentimientos de impostor.

### Fenómeno del Impostor

La primera definición del FI de Clance (1985) explicaba el fenómeno como una experiencia interna de falsedad intelectual en individuos que tienen mucho éxito, pero no pueden internalizar este (Clance & Imes, 1978). Clance (1985) argumentaba que el FI no es una enfermedad patológica autodestructiva, pero sí interfiere con el bienestar psicológico de una persona. Asimismo, el término FI describe a individuos que no creen en sus propias habilidades, aunque objetivamente se les considera capaces y competentes por sus logros y calificaciones profesionales o académicas (Clance & Imes, 1978).

En la academia se ha utilizado el término fenómeno del impostor para hablar de individuos exitosos que experimentan un sentido interno de desconfianza intelectual, miedo al fracaso, evaluación y

negación de la competencia, y miedo a que el éxito, una vez alcanzado, no se repetirá (Filarowska & Schier, 2018). Aunque el FI puede afectar a cualquier individuo de alto rendimiento en cualquier campo, la principal investigación se ha centrado en el cuidado de la salud y el mundo académico (Williams, 2020). A pesar de haber sido estudiado en su inicio como una experiencia centrada en las mujeres, por causas y circunstancias fundamentadas en los estereotipos sociales de roles de género, se ha encontrado en investigaciones posteriores que los hombres también experimentan el FI al igual que sus contrapartes féminas (Filarowska & Schier, 2018). En aspectos generales, se ha encontrado que alrededor de un 82% de la población de Estados Unidos ha enfrentado síntomas del FI en algún momento (Bravata et al., 2020).

En investigaciones directamente enfocadas en estudiantes cursando estudios graduados, se ha encontrado que las minorías tienen una alta prevalencia de FI (Joshi & Mangette, 2018). En un estudio realizado con estudiantes universitarios en el suroeste de los Estados Unidos, se encontró que los estudiantes afroamericanos y los estudiantes asiáticoamericanos experimentan el FI más que los estudiantes caucásicos americanos (Cokley et al., 2017). Un estudio realizado en estudiantes de medicina reportó que una cuarta parte de los estudiantes varones y la mitad del estudiantado femenino experimenta el FI, y este fue asociado con los índices de agotamiento percibidos en los estudiantes (Villwock et al., 2016). De manera similar, en un estudio realizado en estudiantes de ciencias de computación se encontró que más de la mitad de los participantes exhibía sentimientos del FI (Rosenstein et al., 2020).

Se ha encontrado que el fenómeno del impostor tiene una fuerte asociación con la gravedad de síntomas de depresión (Bernard et al., 2017; Filarowska & Schier, 2018), ansiedad (Rudenga & Gravett, 2020; Williams, 2020), estrés (Bernard et al., 2017; Levant et al., 2020; Tigranyan et al., 2020), reducción de la autoestima (Levant et al., 2020; Rudenga & Gravett, 2020) y malestar psicológico general (Filarowska & Schier,

2018; Rudenga & Gravett, 2020; Vergauwe et al., 2014). Igualmente, se ha encontrado en investigaciones que el FI tiene consecuencias en el avance profesional de los individuos (Rudenga & Gravett, 2020; Vergauwe et al., 2014). Los sentimientos del impostor también pueden resultar en aislamiento. Una revisión sistemática de la literatura encontró que las personas que experimentan el fenómeno del impostor a menudo se perciben a sí mismas como el "único" que tiene esos sentimientos, lo que lleva al individuo a aislarse (Bravata et al., 2020). Palmer (2021) añade que, en general, el FI puede agotar las relaciones sociales, ya que es difícil conectarse con colegas y pacientes cuando establecen muros porque tienen miedo de ser descubiertos como impostores.

### FI y Mentalidad de Crecimiento

Carol Dweck se interesó en las actitudes de los estudiantes sobre el fracaso. Ella notó que algunos estudiantes se recuperaban frente al fracaso, mientras que otros estudiantes parecían devastados incluso por contratiempos pequeños (Dweck, 1986). Después de estudiar el comportamiento de miles de niños, Dweck (1986) acuñó los términos de mentalidad fija y mentalidad de crecimiento para describir las creencias subyacentes que las personas tienen sobre el aprendizaje y la inteligencia. Cuando los estudiantes creen que pueden volverse más inteligentes o ejecutar mejor en una tarea, entienden que el esfuerzo los hace más fuertes. Por lo tanto, dedican más tiempo y esfuerzo, y eso conduce a un mayor logro (Dweck, 2009). Los estudiantes que perseveran cuando enfrentan desafíos y adversidades parecen tener lo que Duckworth et al. (2007) llaman agallas o interés de seguir tratando aun frente a la adversidad. Dweck (2016) afirma, además, que las personas con una mentalidad fija creen que la inteligencia es simplemente un rasgo innato, que tienen una cierta cantidad de esta y eso es todo. En cambio, los individuos con una mentalidad de crecimiento creen que pueden desarrollar su inteligencia con el tiempo (Dweck, 2016).

Aunque las personas con el FI suelen tener grandes logros, miden sus competencias no por sus logros, sino por un conjunto interno de estándares que nunca se perciben como reunidos. Young (2011) describe 5 subtipos diferentes del FI, basados en evaluaciones de competencia autoimpuestas: 1) perfeccionismo, 2) inteligencia natural, 3) superhumano, 4)

experto y 5) solista. El perfeccionista percibe ser competente siendo 100% perfecto; en inteligencia natural, la persona mide sus competencias por la facilidad con la cual obtiene el logro; en el tipo superhumano, la persona percibe la competencia como la habilidad de trabajar en numerosos roles y con numerosas responsabilidades a la vez; el tipo experto mide la competencia por el volumen de conocimiento o habilidad que tiene; y el tipo solista percibe la competencia solo si ha conseguido un logro por sí solo, sin ayuda de los demás (Chandra et al., 2019).

Esta forma de internalizar los logros o las competencias se desarrolla sobre la base de la historia de aprendizaje de un individuo, comenzando en la infancia, en términos de lecciones de desarrollo de correlación y causalidad (Zanchetta et al., 2020). Filarowska y Schier (2018) describen el FI como uno semejante, en su dinámica, al "fenómeno del niño dotado", que se aplica especialmente a las personas que, en su niñez y desarrollo, fueron consideradas particularmente talentosas y capaces. Junto a esto, se le suma que las tareas emprendidas vinieron con gran facilidad y con excelentes resultados, lo que los hizo ser admirados, apreciados y elogiados por su capacidad innata de aprender o ejecutar, no por su esfuerzo (Filarowska & Schier, 2018).

De manera similar, Clance et al. (1995) argumentaron que un aspecto significativo del FI, que dificulta el desarrollo del potencial de las personas que lo experimentan, es una visión distorsionada de la inteligencia, ya que se desarrolla la creencia de que las personas inteligentes no tienen que trabajar duro para triunfar. Las personas que presentan el FI, al resolver una tarea sin ningún esfuerzo, pueden encontrar que es demasiado fácil, mientras que, si tienen que esforzarse mucho para realizar una tarea, asumen que no son lo suficientemente inteligentes y capaces.

Esto se entrelaza con la teoría de mentalidad de crecimiento de Carol Dweck (1986), donde los individuos que tratan la inteligencia como un constructo innato y constante dudan de sus capacidades, ponen menos esfuerzo en la acción y temen al juicio evaluativo. A su vez, los individuos que perciben la inteligencia como un fenómeno flexible que crece y se profundiza tratan el logro de sus objetivos como una lección y una posibilidad de adquirir nuevas habilidades y conocimientos. Rudenga y Gravett (2020)

encontraron que el FI y la mentalidad de crecimiento están vinculados en la mente de los encuestados de su estudio. A pesar de su fraudulencia autopercebida, los profesionales que experimentan el FI suelen ser personas de alto rendimiento que satisfacen eficazmente su trabajo clínico y académico; sin embargo, su crecimiento puede verse obstaculizado por tener una mentalidad fija (Chandra et al., 2019).

### FI y Apoyo Social

El apoyo social es un constructo que requiere la existencia de relaciones sociales (Pervez et al., 2021). Este constructo generalmente se considera un componente positivo para una vida saludable y, en muchos casos, se considera un recurso beneficioso (Halbesleben et al., 2014). El apoyo social de una persona importante, familia o amigos puede servir como amortiguador psicológico en circunstancias estresantes (Bhagat et al., 2012) y proteger contra factores estresantes que conducen a enfermedades mentales (Pervez et al., 2021). El apoyo social se clasifica en cuatro tipos de comportamientos de apoyo: 1) apoyo emocional, 2) instrumental, 3) informacional y 4) de evaluación (Glanz et al., 2008).

En entornos académicos, dados los desafíos que enfrentan los estudiantes de doctorado, el asesor o los compañeros de clase pueden ser fuentes de apoyo emocional e instrumental, desempeñando así un papel importante para ayudar a los estudiantes graduados a enfrentar los factores estresantes. Sin embargo, un estudio reciente encontró que los estudiantes de doctorado a menudo perciben una cantidad insuficiente de apoyo institucional para satisfacer las necesidades de su candidatura (Beasy et al., 2021).

La mayoría de las personas con sentimientos de impostor sufren en silencio, dado que una de las características del FI es el miedo a ser expuestos como un fraude (Chandra et al., 2019). Sin embargo, como parte de las estrategias para afrontar los sentimientos de fraudulencia que se experimentan con el FI, se ha encontrado que el apoyo social, tanto de pares, amigos o familia como de mentores y organizaciones, puede tener un efecto útil en sobrepasarlos (Feenstra et al., 2020).

En un estudio sobre el FI, varias de las estrategias de afrontamiento frente al FI que se identificaron fueron "escape cognitivo", "enmascaramiento" y "dar y

buscar apoyo social" (Gardner et al., 2019). Como parte del apoyo social, se ha estudiado el apoyo de los compañeros estudiantes y/o colegas como estrategia de afrontamiento frente al FI. Uno de estos estudios se realizó implementando un programa longitudinal de apoyo entre pares llamado "Empathy Rounds" con estudiantes de medicina (Slade, 2020). El programa ayudó a los estudiantes a combatir el síndrome del impostor y sus posibles consecuencias a través del apoyo de los compañeros o pares, con la normalización de la vulnerabilidad y la revelación emocional (Slade, 2020). Se ha estudiado, igualmente, con estudiantes de ciencias de computación cómo las redes de pares ayudan a los estudiantes a sentir que no están solos y que hay otros que tienen sentimientos similares de duda en sus capacidades (Rosenstein et al., 2020). Estos grupos de apoyo no se presentaron como aspectos formales, más bien como dinámicas de grupo que se apoyaban durante el semestre (Rosenstein et al., 2020). De manera similar, se ha encontrado que los compañeros pueden proporcionar objetivos realistas y retroalimentación objetiva que ayuda a quienes sufren del FI (Chandra et al., 2019).

En el enfoque académico, se ha estudiado cómo las relaciones con mentores pueden ayudar a reconocer los sentimientos de impostor como algo común en la academia, pero a la vez irracional dentro de las circunstancias (Chandra et al., 2019). También se entiende que tener mentores en los que se pueda confiar para hablar sobre los sentimientos de impostor reduce el estrés y la tensión y elimina la sensación de aislamiento (Chandra et al., 2019). Otro estudio reveló que la mentoría tiene un impacto positivo en el éxito de los estudiantes al fomentar el desafío y genera confianza, siempre y cuando el mentor humanice los errores y normalice el fracaso como una oportunidad para aprender y crecer (Williams, 2020). Chandra et al. (2019) enfatiza que es responsabilidad del profesorado ayudar a los estudiantes a manejar los sentimientos del FI, ya que estos pueden evitar que los alumnos lleguen a su máximo potencial. Igualmente, invita a adaptar los enfoques pedagógicos, creando un entorno de aprendizaje de apoyo que ayude a manejar el FI en los estudiantes; "Por ejemplo, si un aprendiz atribuye un resultado positivo a la suerte, un mentor puede ayudar a que replantee sus pensamientos acreditando su éxito a factores internos, como ser eficiente o liderar con autoridad" (Chandra et al., 2019).

Si bien el FI se manifiesta a nivel del individuo, es decir, los individuos se sienten impostores, estos individuos no existen en un vacío social y las interacciones cotidianas y las relaciones interpersonales pueden desempeñar un papel fundamental en la formación de los sentimientos del impostor (Feenstra et al., 2020).

### Teoría de la Mentalidad

La teoría de la mentalidad es una teoría de la motivación propuesta por Carol Dweck que postula que nuestras creencias sobre la inteligencia y la capacidad de cambiar la mentalidad pueden tener un impacto en la forma en que abordamos los desafíos, respondemos a los retos y orientamos nuestros objetivos (Wolcott et al., 2021). La teoría de la mentalidad de Carol Dweck (1986) postula que algunos individuos poseen una mentalidad fija y creen que los atributos humanos, como las destrezas, los talentos y los rasgos de personalidad, son fijos. Otros individuos poseen lo que Dweck llama la mentalidad de crecimiento; estos individuos creen que los atributos humanos son maleables. Los individuos que tratan la inteligencia, el carácter y otros rasgos de su persona como constructos innatos y constantes tienden a dudar de sus capacidades, ponen menos esfuerzo en la acción y temen al juicio evaluativo (O'Rourke et al., 2016). Igualmente, evitan los retos nuevos por miedo al fracaso o a ser juzgados, al igual que, cuando una dificultad se presenta, se dan por vencidos con el pensamiento de que no tienen el talento suficiente (O'Rourke et al., 2016). A su vez, los individuos que perciben la inteligencia como un fenómeno flexible tratan el logro de sus objetivos como una lección y una posibilidad de adquirir nuevas habilidades y conocimientos (Dweck, 1986). La mentalidad de crecimiento envuelve la creencia de que las personas pueden crecer y cambiar con esfuerzo, mientras que su contraparte en el espectro, la mentalidad fija, hace que las personas no busquen mejorar, ya que creen que no pueden cambiar los rasgos y/o destrezas con los que nacieron (Dweck, 2009). También existe la mentalidad mixta, que combina aspectos de la mentalidad fija y la mentalidad de crecimiento en áreas específicas de la vida o en situaciones particulares (O'Rourke et al., 2016).

Esta teoría analiza también el impacto de la mentalidad en los logros y los procesos interpersonales. Es por esto que se utiliza esta teoría como marco de

estudio, ya que el FI usualmente aparece como una autoconcepción de la persona que lo experimenta. Según estudios previos, las creencias sobre los rasgos propios tienen implicaciones para las reacciones a los desafíos, el logro y la motivación, y pueden afectar si uno elige participar o renunciar a actividades exigentes (Dweck, 2016).

Un estudio realizado con una muestra de estudiantes de secundaria de Chile investigó cómo la mentalidad fija o de crecimiento predice el logro en estos. Claro et al. (2016) encontraron que la mentalidad de crecimiento es un predictor fuerte de logro y exhibe una relación positiva con el rendimiento en toda la muestra del estudio, independiente del estrato socioeconómico.

Otro estudio cuasi-experimental, realizado con estudiantes adolescentes de educación especial, buscó investigar si una intervención de mentalidad de crecimiento mejoraría la autoeficacia y la motivación de los estudiantes (Rhew et al., 2018). La muestra incluyó a estudiantes de sexto, séptimo y octavo grado que reciben servicios por problemas de aprendizaje en el área de lectura (Rhew et al., 2018). Los resultados de la prueba t de muestras independientes sugirieron que una intervención de mentalidad de crecimiento tuvo una diferencia significativa en la motivación de los participantes adolescentes (Rhew et al., 2018).

Esta teoría de la mentalidad ofrece una base teórica útil para las consecuencias profesionales del FI descritas anteriormente. La teoría de la mentalidad muestra el poder de nuestras creencias más básicas, ya sean conscientes o subconscientes, y cómo estas afectan lo que queremos y si lo conseguimos (Dweck, 2009). Se busca entonces conocer, basado en esta teoría, cómo la mentalidad influye o determina la experiencia con el FI, identificando los rasgos como algo que nos tocó y no podemos cambiar, en vez de buscar mejorar las capacidades personales y/o profesionales.

### Justificación

Con este estudio se buscó ampliar la investigación sobre el FI considerando aspectos no solo internos del individuo sino externos, de igual manera, que puedan potenciar o disminuir los sentimientos de impostor en los individuos. Solo tomando en cuenta las relaciones de los aspectos internos y externos podremos abordar las raíces contextuales de los sentimientos de

impostor en las personas y ofrecer soluciones efectivas para enfrentar el FI.

Estudiando la descripción de la relación entre la mentalidad de crecimiento y el FI se puede comenzar a entender cómo las creencias del individuo sobre sus capacidades actuales y su capacidad potencial pueden influenciar los sentimientos de impostor en los estudiantes graduados. Con esta información, puede emerger el estudio de una diversidad de técnicas terapéuticas que se pudiesen trabajar sobre las creencias del individuo con el fin de disminuir los sentimientos de impostor. Por otro lado, estudiando la descripción de la relación entre el apoyo social y el FI se pueden crear redes de apoyo académicas e institucionales efectivas que trabajen sobre las fuerzas externas que pudiesen potenciar el FI.

Cohen y McConnell (2019) sostienen que los sentimientos de impostor de las personas no son solo el resultado de sus disposiciones y personalidades, sino que en realidad pueden abrirse camino desde afuera hacia adentro. Es por esto que se propuso con esta investigación un cambio en la forma en la que se conceptualiza y se estudia empíricamente el fenómeno del impostor, tomando en cuenta no solo los aspectos internos del individuo, como lo es su mentalidad de crecimiento, sino dándole un espacio a aspectos externos, como lo es el apoyo social y su rol en los sentimientos de impostor.

Interesantemente, en Puerto Rico, al momento se observó una limitación en la literatura de datos identificables que describan la población de estudiantes graduados que estén experimentando el fenómeno del impostor. Por esta razón, el estudio también pretendió describir las características de la muestra y proveer información para otros estudios futuros en esta área.

### Objetivo e Hipótesis

La investigación tuvo como objetivo explorar y describir la relación entre el fenómeno del impostor, la mentalidad de crecimiento y el apoyo social en estudiantes graduados. Se exploró si la mentalidad de crecimiento modera la interacción entre el apoyo social y el fenómeno del impostor.

H1: La mentalidad de crecimiento moderará la relación entre apoyo social y fenómeno del impostor.

## MÉTODO

### Participantes

Se trabajó con una muestra de 99 participantes, mayores de 21 años, obtenida por muestreo por conveniencia no probabilístico. Los participantes completaron de forma electrónica, mediante la plataforma PsychData, los cinco instrumentos del estudio, que fueron: (1) hoja de consentimiento informado, (2) hoja de datos sociodemográficos, (3) la escala del fenómeno del impostor, (4) la escala de ideas de mentalidad fija y de crecimiento y (5) la escala de apoyo social.

**Tabla 1**  
*Características Sociodemográficas de la Muestra*

Variables	n	%
<i>Sexo</i>		
Masculino	19	19
Femenino	80	80
<i>Grupo de Edades</i>		
21-30 años	51	51
31-40 años	32	32
41-50 años	8	8
51-60 años	6	6
Mayor de 60	2	2
<i>Preparación Académica</i>		
Bachillerato	42	42
Maestría	50	50
Doctorado	6	6
<i>Estatus Académico</i>		
Maestría	38	38
Doctorado	55	55
Post- Doctorado	1	1
<i>Estatus Laboral</i>		
Tiempo completo	51	51
Tiempo parcial	13	13
Desempleado(a)	22	22
Retirado	2	2
Incapacitado	1	1
<i>Ingreso Anual Aproximado</i>		
\$0.00 - \$10,000	24	24
\$10,001 - \$20,000	15	15
\$20,001 - \$30,000	14	14
\$30,001 - \$40,000	21	21
\$40,001 - \$50,000	11	11
\$50,001 o más	13	13
<i>Estado Civil</i>		
Soltero(a)	46	46
Casado(a)	27	27
Convive	11	11
Divorciado(a)	3	3
Con pareja	12	12

Los datos sociodemográficos de nuestra muestra reflejan que el 80.8% ( $n = 80$ ) de los participantes fueron mujeres. El 52% ( $n = 51$ ) de los participantes se encontraron entre las edades de 21–30 años. En aspectos de escolaridad, el 50.1% ( $n = 50$ ) contaba con maestría como grado académico más alto alcanzado. Por otro lado, el 55.6% ( $n = 55$ ) cursaba estudios conducentes a doctorado. Por otra parte, el 24.4% ( $n = 24$ ) de los participantes informó un nivel socioeconómico de \$0 a \$10,000. El 51.5% ( $n = 51$ ) de la muestra reportó ser empleado(a) a tiempo completo. Por otra parte, el 46.5% ( $n = 46$ ) de los participantes son solteros. De los participantes del estudio, 63.6% ( $n = 63$ ) reportó residir en área urbana.

### Instrumentos

**Hoja de Datos Sociodemográficos.** En la hoja de datos sociodemográficos se recogió la información relacionada con la edad, género, preparación académica, estatus académico actual, área de especialidad académica, estatus laboral, ingreso anual aproximado, estado civil, confirmación de residencia en Puerto Rico, además de la zona y área de residencia.

**Escala del Fenómeno del Impostor.** La Escala del Fenómeno del Impostor de Clance (1985) fue adaptada y validada al español en Perú por Vilchez-Cornejo et al. (2023) mediante una adaptación realizada por la autora a través del proceso de traducción y retrotraducción. Esta escala se encarga de evaluar la claridad del autoconcepto, componentes de la autoestima social y la preocupación por haber logrado sus éxitos por casualidad. La escala se encuentra compuesta por 20 ítems que se puntúan a través de una escala tipo Likert de cinco puntos que van desde 1 (*nunca*), 2 (*rara vez*), 3 (*a veces*), 4 (*con frecuencia*) y 5 (*es muy cierto*). Con la sumatoria de los 20 ítems se brinda el puntaje correspondiente a padecer el síndrome del impostor. Los valores para la escala fluctúan entre aquellos que no padecen el síndrome del impostor (menor de 62 puntos) y aquellos que sí padecen el síndrome del impostor (mayor o igual a 62 puntos) (Vilchez-Cornejo et al., 2023). La escala adaptada al español muestra un índice de consistencia interna de .89 y confiabilidad del instrumento de .92 (Vilchez-Cornejo et al., 2023).

**Escala de Mentalidad de Crecimiento.** El cuestionario en español de ideas de mentalidad fija y de crecimiento se compone de 8 ítems y de una escala Likert

que va desde 1 (*totalmente en desacuerdo*) a 5 (*totalmente de acuerdo*). Los ítems 2, 4, 5 y 7 expresan ideas de mentalidad fija; su valor se invierte, de modo tal que, al sumar todos los puntajes, el valor resultante indica cuánta mentalidad de crecimiento tiene el participante. El estudio de validación de la escala mostró un índice de consistencia interna de .59 (García Coni et al., 2022).

**Escala de Apoyo Social.** El cuestionario MOS de Apoyo Social es un instrumento de dominio público que se utiliza para medir el apoyo o ayuda de que la persona percibe que dispone. Dicho instrumento se compone de 20 reactivos de tipo Likert que van desde 1 (*nunca*) hasta 5 (*siempre*). Se ha identificado un índice global de apoyo social (suma de todas las respuestas) y, adicionalmente, cuatro factores: (1) apoyo emocional (respuestas 3, 4, 8, 9, 13, 16, 17 y 19); (2) ayuda material (respuestas 2, 5, 12, 19 y 15); (3) relaciones sociales de ocio y distracción (respuestas 7, 11, 14 y 18); (4) apoyo afectivo (respuestas 6, 10 y 20). Para la interpretación del instrumento, primero se suman todas las respuestas y, a mayor puntuación, mayor el índice de apoyo social; de igual manera sucede con cada uno de los factores. El cuestionario MOS de Apoyo Social ha sido traducido a distintos idiomas, como el español, y ha sido utilizado con distintas poblaciones, incluyendo la puertorriqueña. En un estudio realizado en Puerto Rico con estudiantes universitarios, se encontró un índice de consistencia interna de .84 y, para los factores, fluctuó entre .17 y .94 (Rosa-Rodríguez et al., 2015).

### Procedimientos Generales

Luego de recopilar los datos a través de la plataforma PsychData, se creó una matriz de datos en el programa IBM SPSS Statistics (versión 29). Se realizaron análisis descriptivos de los datos sociodemográficos de la muestra. Luego, se realizó un análisis de consistencia interna (alfa de Cronbach) para cada uno de los instrumentos administrados en el estudio. Para las escalas de Fenómeno del Impostor y Apoyo Social, se calculó el índice de confiabilidad con los resultados de la muestra sin alterar las escalas. En la Escala de Mentalidad de Crecimiento se invirtieron los reactivos 2, 4, 5 y 7 para poder calcular el alfa de Cronbach.

Los resultados de la prueba de confiabilidad o consistencia interna de la Escala de Fenómeno del Impostor reportaron un índice de alfa de Cronbach de

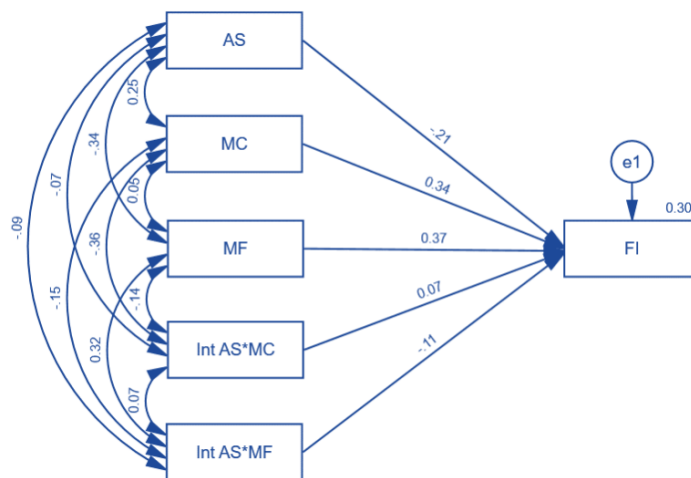
0.95, lo que refleja una buena consistencia interna del instrumento. En el caso de la Escala de Mentalidad de Crecimiento, se dividió la misma en dos dimensiones (mentalidad fija y mentalidad de crecimiento), utilizando los ítems que miden cada aspecto. Se reportó un índice de alfa de Cronbach de 0.32 para la dimensión de mentalidad de crecimiento, lo que indica que los niveles de confiabilidad de la escala reflejan baja consistencia interna. Por otro lado, se reportó un índice de alfa de Cronbach de 0.72 para la dimensión de mentalidad fija, lo que indica que los niveles de confiabilidad de esta dimensión de la escala reflejan buena consistencia interna. Por último, los resultados de la prueba de confiabilidad de la Escala de Apoyo Social reportaron un índice de alfa de Cronbach de 0.96, lo que refleja una buena consistencia interna del instrumento.

## RESULTADOS

Se realizó un análisis de correlación para examinar las relaciones entre las variables. Los resultados del análisis correlación revelan una relación baja entre el fenómeno del impostor y la mentalidad de crecimiento ( $b = .30, p < .001$ ), moderadamente baja entre fenómeno del impostor y la mentalidad fija ( $b = .41, p < .001$ ) baja negativa entre fenómeno del impostor y apoyo social ( $b = -.24, p < .01$ ), una relación moderadamente baja entre mentalidad de crecimiento y apoyo social ( $b = .43, p < .001$ ) y una relación baja negativa entre mentalidad fija y apoyo social ( $b = -.34, p < .001$ )

Se realizó un análisis de moderación con modelado de ecuaciones estructurales en AMOS Graphics (versión 29). Antes de realizar el análisis, las variables fueron transformadas a puntuaciones estandarizadas Z en el programa IBM SPSS Statistics (versión 29) y se creó la variable de interacción que consiste en la multiplicación de Apoyo Social con Mentalidad de Crecimiento y con Mentalidad Fija en sus versiones estandarizadas. Luego se diseñó el modelo de moderación en AMOS utilizando la máxima verosimilitud (Maximum Likelihood) y un nivel de confianza de 95% ( $p < .05$ ) para la interpretación de la significancia. Entre los resultados se pudo observar que el modelo logró una varianza explicada baja de 30% ( $R^2 = .30$ ). Por otro lado, se pudo observar que el Apoyo Social predijo negativa significativamente al Fenómeno del Impostor ( $b = -.21, p < .05$ ). Asimismo, la Mentalidad de Crecimiento predijo positiva y significativamente al Fenómeno del Impostor ( $b = .34, p < .001$ ) al igual que la Mentalidad Fija logró predecir positiva y significativamente al Fenómeno del Impostor ( $b = .37, p < .001$ ). No obstante, se observó que no hay un efecto moderador de la Mentalidad de Crecimiento entre el Apoyo Social y el Fenómeno del Impostor ( $b = .07, p = .45$ ), ni de la Mentalidad Fija entre el Apoyo Social y el Fenómeno del Impostor ( $b = -.11, p = .24$ ). Este hallazgo indica que la Mentalidad de Crecimiento y la Mentalidad Fija no moderan la relación entre el Apoyo Social y el Fenómeno del Impostor en la muestra bajo estudio. En la Figura 1 se presenta el modelo de doble moderación propuesto.

**Figura 1**  
Modelo de Doble Moderación



Para conocer el poder predictivo del apoyo social, la mentalidad de crecimiento y la mentalidad fija sobre el FI se realizó un análisis de regresión lineal múltiple. Los resultados muestran que ambas variables explican un 26.1% de la varianza del fenómeno del impostor con un  $R^2$  ajustado=.261;  $F = 12.50$ ;  $p < .001$ . Se evidencia un aumento considerado bajo en el FI, conforme disminuye el apoyo social ( $b = -.22$ ;  $p < .025$ ). Por otra parte, se evidencia un aumento considerado bajo en el FI conforme aumenta la mentalidad de crecimiento ( $b = .33$ ;  $p < .001$ ) de igual manera que cuando aumenta la mentalidad fija ( $b = .32$ ;  $p < .001$ ). Este análisis indica un ajuste moderado del modelo.

## DISCUSIÓN

La investigación tuvo como objetivo explorar y describir la relación entre el fenómeno del impostor, la mentalidad de crecimiento y el apoyo social en estudiantes graduados. Se analizaron los datos para inferir si la mentalidad de crecimiento y su contraparte del espectro, la mentalidad fija, moderaban la relación entre el fenómeno del impostor y el apoyo social. Los resultados demostraron que la mentalidad de crecimiento, en ninguna de sus dos dimensiones del espectro, modera la relación entre el fenómeno del impostor y el apoyo social. Por otro lado, de los datos obtenidos de las regresiones realizadas, se puede deducir que el fenómeno del impostor es independiente de todas las demás variables de estudio.

Esto concuerda con la visión del fenómeno del impostor presentada por Hawley (2019) en su estudio, donde indica que, a menudo, las personas con pensamientos o sentimientos de impostor presentan una incapacidad o falta de voluntad para internalizar lo que a los observadores les parece ser una clara evidencia del éxito, haciendo del FI una variable independiente del aspecto social del apoyo percibido. Igualmente, esto concuerda con los hallazgos en el presente estudio, que indicaron que no existe una relación estadísticamente significativa entre el FI y el apoyo social, entendiendo el apoyo social como marcador externo de éxito, lo que lo hace injustificado según estudios sobre el FI (Feenstra et al., 2020). Igualmente, esta baja relación del FI con el apoyo social puede deberse a uno de los subtipos de FI presentados por Young (2011), que explican la evaluación de la competencia en el individuo con FI como "solista", ya que percibe

la competencia en sus habilidades solo si ha conseguido un logro sin ayuda de los demás (Chandra et al., 2019).

## Implicaciones teóricas

Los resultados ofrecen información sobre cómo se comporta la variable del fenómeno del impostor frente al apoyo social y a la mentalidad de crecimiento en sus dos dimensiones dentro del espectro. Al no ofrecer evidencia de moderación el modelo expuesto, se sugiere que las creencias sobre la inteligencia y el éxito como característica innata o desarrollada, según la teoría de Carol Dweck (2009) utilizada, pueden no influir en gran medida en la presencia o ausencia del fenómeno del impostor en estudiantes graduados. Contrario a la hipótesis inicial, la investigación no encontró evidencia de que la mentalidad de crecimiento modere la relación entre el fenómeno del impostor y el apoyo social. La ausencia de efecto de moderación de la mentalidad de crecimiento y fija indica que otras variables pueden ser igualmente relevantes en esta dinámica. Estos hallazgos contribuyen a una comprensión más completa de los factores que influyen en el fenómeno del impostor y tienen implicaciones teóricas importantes para futuras investigaciones en el campo de los estudios graduados y la academia.

## Implicaciones prácticas

Los resultados del análisis de correlación y del análisis de regresión múltiple proporcionan información importante sobre los factores que pueden influir en la experiencia del fenómeno del impostor en estudiantes graduados. A la luz de los resultados de las relaciones entre las variables de estudio, podemos identificar como factor protector el apoyo social frente al fenómeno del impostor en estudiantes graduados. Esto ofrece información base a la academia para la creación de estrategias de intervención dirigidas a fortalecer las redes de apoyo social entre los estudiantes graduados, que pudiesen ser beneficiosas para reducir la prevalencia del fenómeno del impostor.

La independencia del fenómeno del impostor de las otras variables de estudio sugiere que el fenómeno del impostor puede ser una experiencia multifacética. Esto resalta la importancia de abordar el fenómeno del impostor de manera holística y considerar una

variedad de factores en su comprensión y abordaje. En resumen, estos resultados ofrecen información valiosa para la creación de intervenciones y políticas dirigidas a abordar el fenómeno del impostor y promover el bienestar de los estudiantes graduados.

### Limitaciones y fortalezas

Como parte de las limitaciones metodológicas del estudio, se resalta el uso de un diseño no experimental y transversal, y el tamaño de la muestra se considera pequeño para el tipo de análisis realizado, lo que impide que los resultados puedan ser generalizados, ni conocer si los resultados se mantienen a través del tiempo. Sin embargo, la información obtenida ayuda a aportar conocimiento teórico sobre las variables de estudio en muestras de Puerto Rico. Adicionalmente, como presentado en los resultados, el índice de confiabilidad interna de la escala de mentalidad de crecimiento fue bajo, por lo que los resultados obtenidos deben ser interpretados con cautela. Sin embargo, este hallazgo ofrece información importante para futuras investigaciones en torno a la variable de mentalidad de crecimiento y su medición.

### Recomendaciones para futuras investigaciones

Con base en las limitaciones del estudio, se recomienda que se realicen estudios longitudinales para estudiar estas relaciones a lo largo de los años de estudio, para obtener mayor información sobre las interacciones de las variables de estudio. Igualmente, se recomienda crear o utilizar otro instrumento para medir la variable de mentalidad de crecimiento, por su bajo nivel de confiabilidad obtenido. Adicionalmente, sería importante estudiar la variable del fenómeno del impostor desde otros supuestos y frente a otras variables, para poder conceptualizarlo en relación con otras características psicológicas que puedan apoyar a los estudiantes graduados enfrentando sentimientos de impostor. Igualmente, la investigación abre espacio para la creación de nuevos modelos de interacción, donde se estudien otros factores asociados al fenómeno del impostor, como rasgos de personalidad o el perfeccionismo, y cuál es el rol de estos en las posibles herramientas de manejo del FI.

## CONCLUSIÓN

La investigación tuvo como objetivo explorar y describir la relación entre el fenómeno del impostor, la mentalidad de crecimiento y el apoyo social en

estudiantes graduados. Los resultados demostraron que no existe una relación significativa entre el fenómeno del impostor, la mentalidad de crecimiento y el apoyo social. Igualmente, en el modelo de moderación se encontró que la mentalidad de crecimiento no modera la relación entre el fenómeno del impostor y el apoyo social. Es importante mencionar que, por medio de estos resultados, futuras investigaciones deben estudiar y buscar otras variables que puedan apoyar las demandas psicológicas de los estudiantes graduados que se enfrentan al fenómeno del impostor.

**Financiamiento:** La presente investigación no fue financiada por alguna entidad ni patrocinador.

**Conflicto de Intereses:** No existen conflictos de intereses de parte de los autores de la investigación.

**Aprobación de la Junta Institucional para la Protección de Seres Humanos en la Investigación:** Universidad Carlos Albizu, San Juan.

**Consentimiento o Asentimiento Informado:** Todo participante completó un consentimiento informado.

**Proceso de Revisión:** Este estudio ha sido revisado por pares externos en modalidad de doble ciego. El editor encargado del proceso de revisión fue Juan Aníbal González-Rivera.

**Declaración sobre el uso de Inteligencia Artificial Generativa:** No se utilizó inteligencia artificial generativa para la redacción, análisis o preparación del manuscrito.

## REFERENCIAS

- Beasy, K., Emery, S., & Crawford, J. (2021). Drowning in the shallows: an Australian study of the PhD experience of wellbeing. *Teaching in Higher Education*, 26(4), 602–618. <https://doi.org/10.1080/13562517.2019.1669014>
- Bernard, D. L., Lige, Q. M., Willis, H. A., Sosoo, E. E., & Neblett, E. W. (2017). Impostor phenomenon and mental health: The influence of racial discrimination and gender. *Journal of Counseling Psychology*, 64(2), 155–166. <https://doi.org/10.1037/cou0000197>
- Bhagat, R. S., Segovis, J. C., & Nelson, T. A. (2012). *Work stress and coping in the era of globalization*. Routledge/Taylor & Francis Group. <https://doi.org/10.4324/9780203157060>
- Bravata, D. M., Watts, S. A., Keefer, A. L., Madhusudhan, D. K., Taylor, K. T., Clark, D. M., & Hagg, H. K. (2020). Prevalence, predictors, and treatment of impostor syndrome: a systematic review. *Journal of General Internal Medicine*, 35(4), 1252–1275. <https://doi.org/10.1007/s11606-019-05364-1>
- Chandra, S., Huebert, C. A., Crowley, E., & Das, A. M. (2019). Impostor syndrome: Could it be holding you or your mentees back? *Chest*, 156(1), 26–32. <https://doi.org/10.1016/j.chest.2019.02.325>

- Chromey, K., Lutgen-Sandvik, Pamela, Kingsley-Westerman, Catherine, Peterson, Claudette, & Platt, Carrie Anne. (2017). *"I'm Not Just Crazy.": Exploring the Impostor Phenomenon in an Educational and Communicative Context* [Doctoral Dissertation, North Dakota State University]. ProQuest Dissertations and Theses Global.
- Clance, P. R. (1985). *The impostor phenomenon: Overcoming the fear that haunts your success*. Peachtree Pub Limited.
- Clance, P. R., & Imes, S. A. (1978). The impostor phenomenon in high achieving women: Dynamics and therapeutic intervention. *Psychotherapy: Theory, Research & Practice*, 15(3), 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(4), 79-96. [https://doi.org/10.1300/J015v16n04\\_07](https://doi.org/10.1300/J015v16n04_07)
- Cohen, E. D., & McConnell, W. R. (2019). Fear of fraudulence: Graduate school program environments and the impostor phenomenon. *The Sociological Quarterly*, 60(3), 457-478. <https://doi.org/10.1080/00380253.2019.1580552>
- Cokley, K., Smith, L., Bernard, D., Hurst, A., Jackson, S., Stone, S., Awosogba, O., Saucer, C., Bailey, M., & Roberts, D. (2017). Impostor feelings as a moderator and mediator of the relationship between perceived discrimination and mental health among racial/ethnic minority college students. *Journal of Counseling Psychology*, 64(2), 141-154. <https://doi.org/10.1037/cou0000198>
- Dweck, C. S. (1986). Motivational processes affecting learning. *American Psychologist*, 41(10), 1040-1048. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.41.10.1040>
- Dweck, C. S. (2009). Mindsets: Developing talent through a growth mindset. *Olympic Coach*, 21(1), 4-7.
- Dweck, C. S. (2016). *Mindset: The new psychology of success*. Ballantine Books.
- Filarowska, M., & Schier, K. (2018). The impostor phenomenon: The sense of intellectual falseness. *Psycoterapia*, 2(1), 35-45.
- García, A., Puentes, C. F., Andrés, M. L., & Juric, L. C. (2019). Mejorar el aprendizaje escolar a partir de promover la mentalidad de crecimiento. *La ciencia de enseñar. Aportes desde la psicología cognitiva a la educación*. Editorial EUEM.
- García Coni, A., Saldi, L. B., Villarramos, C., Andrés, M. L., & Canet Juric, L. (2022). El Papel de la mentalidad de crecimiento en el desempeño de estudiantes de escuela primaria. *Actualidades En Psicología*, 36(133), 42-57. <https://doi.org/10.15517/ap.v36i133.45774>
- Gardner, R., Bednar, J., Stewart, B., Oldroyd, J., & Moore, J. (2019). "I must have slipped through the cracks somehow": An examination of coping with perceived impostorism and the role of social support. *Journal of Vocational Behavior*, 115(2), 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2019.103337>
- Glanz, K., Rimer, B. K., & Viswanath, K. (2008). *Health behavior and health education: Theory, research, and practice* (4th ed.). Jossey-Bass.
- Halbesleben, J. R., Neveu, J. P., Paustian-Underdahl, S. C., & Westman, M. (2014). Getting to the "COR" understanding the role of resources in conservation of resources theory. *Journal of Management*, 40(5), 1334-1364. <https://doi.org/10.1177/0149206314527130>
- Hawley, Katherine (2019). I—What Is Impostor Syndrome? *Aristotelian Society Supplementary Volume*, 93 (1):203-226. <https://doi.org/10.1093/arisup/akz003>
- Joshi, A., & Mangette, H. (2018). Unmasking of impostor syndrome. *Journal of Research, Assessment, and Practice in Higher Education*, 3(1), 3-16. <https://ecommons.udayton.edu/jra-phe/vol3/iss1/3>
- Kamarzarrin, H., Khaledian, M., Shooshtari, M., Yousefi, E., & Ahrami, R. (2013). A study of the relationship between self-esteem and the impostor phenomenon in the physicians of Rasht city. *European Journal of Experimental Biology*, 3(2), 363-366.
- Levant, B., Villwock, J. A., & Manzardo, A. M. (2020). Impostorism in third-year medical students: An item analysis using the clance impostor phenomenon scale. *Perspectives on Medical Education*, 9(2), 83-91. <https://doi.org/10.1007/s40037-020-00562-8>
- Revilla, L., Luna, J., Bailón, E., & Medina, I. (2005). Validación del cuestionario MOS de apoyo social en atención primaria. *Medicina de Familia*, 10(6), 10-18.
- Rosenstein, A., Raghu, A., & Porter, L. (2020). Identifying the prevalence of the impostor phenomenon among computer science students. *Proceedings of the 51st ACM Technical Symposium on Computer Science Education*, 30-36. <https://doi.org/10.1145/3328778.3366815>
- Palmer, C. (2021, June). How to overcome impostor phenomenon. *Monitor on Psychology*, 52(4). <http://www.apa.org/monitor/2021/06/cover-impostor-phenomenon>
- Pervez, A., Brady, L. L., Mullane, K., Lo, K. D., Bennett, A. A., & Nelson, T. A. (2021). An empirical investigation of mental illness, impostor syndrome, and social support in management doctoral programs. *Journal of Management Education*, 45(1), 126-158. <https://doi.org/10.1177/1052562920953195>
- Rudenga, K. J., & Gravett, E. O. (2020). Impostor phenomenon in educational developers. *To Improve the Academy*, 39(2), 45-52. <https://doi.org/10.3998/tia.17063888.0038.107>
- Sakulku, J. (2011). The impostor phenomenon. *The Journal of Behavioral Science*, 6(1), 75-97. <https://doi.org/10.14456/ijbs.2011.6>
- Schubert, N., & Bowker, A. (2019). Examining the impostor phenomenon in relation to self-esteem level and self-esteem instability. *Current Psychology*, 38(3), 749-755. <https://doi.org/10.1007/s12144-017-9650-4>
- Slade, S. J. (2020). Empathy rounds: Residents combating impostor syndrome. *Journal of Graduate Medical Education*, 12(3), 351-352. <https://doi.org/10.4300/jgme-d-19-00832.1>
- Tigranyan, S., Byington, D. R., Liupakorn, D., Hicks, A., Lombardi, S., Mathis, M., & Rodolfa, E. (2020). Factors related to the impostor phenomenon in psychology doctoral students. *Training and Education in Professional Psychology*, 15(4), 298-305. <https://doi.org/10.1037/tep0000321>

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. <https://doi.org/10.1007/s10869-014-9382-5>

Vilchez-Cornejo, J., Romani, L., Chávez-Bustamante, S. G., Copaja-Corzo, C., Sánchez-Vicente, J. C., Viera-Morón, R. D., & Ocampo-Portocarrero, B. (2023). Síndrome del impostor y sus factores asociados en Estudiantes de Medicina de Seis Facultades peruanas. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 52(2), 113–120. <https://doi.org/10.1016/j.rcp.2021.04.011>

Villwock, J. A., Sobin, L. B., Koester, L. A., & Harris, T. M. (2016). Impostor syndrome and burnout among American medical students: A pilot study. *International Journal of Medical Education*, 7, 364-369. <https://doi.org/10.5116/ijme.5801.eac4>

Williams, E. (2020) Mentoring in An Impostor World: An Analysis on the Effects of Mentors on Mentee and the Impact of Mentor Disclosure. *Schultz-Werth Award Papers*, 3. <https://openprairie.sdstate.edu/schultz-werth/3>

Young, V. (2011). *The secret thoughts of successful women: Why capable people suffer from the impostor syndrome and how to thrive in spite of it*. Crown Business.

Zanchetta, M., Junker, S., Wolf, A. M., & Traut-Mattausch, E. (2020). “Overcoming the fear that haunts your success”–The effectiveness of interventions for reducing the impostor phenomenon. *Frontiers in Psychology*, 11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00405>



Obra bajo licencia de Creative Commons Atribución 4.0 Internacional (CC BY 4.0).  
© 2025 Autores.