

A SÍNDROME DO IMPOSTOR

COMO ENTENDER
E SUPERAR ESSA
INSEGURANÇA

Sandi Mann



A SÍNDROME DO IMPOSTOR

COMO ENTENDER
E SUPERAR ESSA
INSEGURANÇA

Sandi Mann

Tradução de Marcus Penchel





Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Mann, Sandi

A Síndrome do Impostor : como entender e superar essa insegurança / Sandi Mann ; tradução Marcus Penchel. – 1. ed. – Petrópolis, RJ : Editora Vozes, 2021.

Título original: Why do I Feel Like an Imposter?

ISBN 978-65-5713-203-6 – Edição digital

1. Autoconfiança 2. Autoconhecimento 3. Comportamento (Psicologia) 4. Insegurança

I. Título.

21-60702

CDD-155.24

Índices para catálogo sistemático:

1. Insegurança : Psicologia individual 155.24

Aline Grazielle Benitez – Bibliotecária – CRB-1/3129

Esta edição foi publicada pela primeira vez no Reino Unido e nos EUA em 2019 por Watkins, um selo da Watkins Media Limited.

Unit 11, Shepperton House 89-93 Shepperton Road London NI 3DF

Capa e tipografia © Watkins Media Limited 2019

Texto © Dr Sandi Mann

Tradução realizada a partir do original em inglês intitulado

Why do I Feel Like an Imposter? How to Understand and Cope with Imposter Syndrome

Direitos de publicação em língua portuguesa – Brasil

2021, Editora Vozes Ltda.

Rua Frei Luís, 100

25689-900 Petrópolis, RJ

www.vozes.com.br

Brasil

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida ou transmitida por qualquer forma e/ou quaisquer meios (eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia e gravação) ou arquivada em qualquer sistema ou banco de dados sem permissão escrita da editora.

CONSELHO EDITORIAL

Diretor

Gilberto Gonçalves Garcia

Editores

Aline dos Santos Carneiro

Edrian Josué Pasini

Marilac Loraine Oleniki

Welder Lancieri Marchini

Conselheiros

Francisco Morás

Ludovico Garmus

Teobaldo Heidemann

Volney J. Berkenbrock

Secretário executivo

João Batista Kreuch

Editoração: Maria da Conceição B. de Sousa

Diagramação: Sheilandre Desenv. Gráfico

Revisão gráfica: Nilton Braz da Rocha

Capa: Renan Rivero

ISBN 978-65-5713-203-6 (Brasil – edição digital)

ISBN 978-1-78678-218-2 (Reino Unido – edição impressa)

Editado conforme o novo acordo ortográfico.

SUMÁRIO

Introdução

- 1 O que é Síndrome do Impostor (SI)?
- 2 Por que tantos de nós se tornam impostores – O papel da sociedade
- 3 Trabalho feminino – O surgimento da SI
- 4 Homens impostores – A vergonha secreta
- 5 O impostor social – Impostores fora do trabalho
- 6 Pais impostores – A pressão para ser um pai ou mãe perfeitos
- 7 O adolescente/estudante impostor – O impacto das pressões escolares e sociais
- 8 Resumo

INTRODUÇÃO

Síndrome do Impostor: alguém acredita ser uma fraude, que está fingindo algo que não é, que não é tão bom ou tão boa quanto os outros pensam. Quando vi o conceito pela primeira vez, na pós-graduação em Psicologia, achei que tinham desvendado meus pensamentos secretos, pois me descrevia tão bem! Mas aí transpirou que a maioria dos colegas tinha chegado à mesma conclusão e achava que o conceito tinha sido criado especialmente para eles, da mesma forma que a maioria das pessoas do meu círculo social. Estaríamos todos sofrendo da Síndrome do Impostor? Provavelmente, parece que sim – ou pelo menos 70% de nós podiam estar, segundo a pesquisa^[1]. Foi um momento irônico de autoconhecimento no meu caminho contínuo de autodescoberta, mas depois, na verdade, só de vez em quando prestei uma atenção passageira ao conceito, à medida que construía ao longo dos anos a minha carreira de psicóloga.

Duas décadas adiante, porém, e a Síndrome do Impostor (SI) tornou-se muito mais significativa para mim, porque começara a aparecer mais e mais em minha clínica particular sob esse ou aquele disfarce. Pessoas aparentemente bem-sucedidas – homens, mulheres e muitas vezes adolescentes também – têm apresentado sintomas da síndrome e estão convencidas de que são as únicas.

Parece que a SI é um fenômeno em rápido crescimento, e neste livro eu examino as variadas razões para isso; entre elas as redes de mídia social e o aumento dos exames nas escolas, para mencionar apenas duas. A síndrome já não parece também estar restrita a carreiristas ambiciosos e bem-sucedidos,

como se supunha anteriormente. Uma variedade de tipos aparece na minha clínica – como a mãe que não se sente boa o bastante, o pai que não se sente “suficientemente homem”, o amigo ou amiga que se acha impopular e até os religiosos que não se acham bons o bastante para o seu deus.

O primeiro passo para lidar com a SI, que pode ser muito debilitante em termos de autoconfiança e autoestima, constituindo também um perigo para o progresso na carreira, é reconhecê-la e entender o que é, aprendendo a identificar o que a desencadeia – o que pretendo explicar neste livro. Só a partir do entendimento podemos buscar as melhores estratégias para cada um – e ao longo do livro sugiro uma série de técnicas apropriadas.

A quem se destina este livro?

- A qualquer pessoa que acha que pode estar sofrendo da SI, seja no trabalho, em casa, na família ou na comunidade.
- A qualquer pessoa que acha que o cônjuge ou parceiro, um membro da família, um amigo ou uma criança está sofrendo da SI.
- A pais que querem diminuir as chances de seus filhos virem a sofrer da SI.
- A qualquer outra pessoa interessada na Síndrome do Impostor.

O que você obterá neste livro?

Com uma mescla de informações, questionários de autoavaliação e dicas e estratégias úteis para lidar com a síndrome, este livro vai ajudá-lo(a) a entender se você (ou alguém próximo) tem SI e, em caso afirmativo, o que pode fazer a respeito. O objetivo é torná-la(o) mais confiante no trabalho, em casa ou qualquer outro lugar e, acima de tudo, a perceber que não é a única pessoa a ter esse tipo de problema – e que ele pode ser administrado.

Como usar este livro

Os primeiros dois capítulos são de leitura essencial para todos, uma vez que investigam o que é a Síndrome do Impostor e por que é de ocorrência tão disseminada, explicando alguns dos diferentes subtipos. Há também dois questionários para ajudá-lo(a) a entender se está manifestando esse quadro. Os cinco capítulos seguintes examinam a SI em relação a grupos específicos de pessoas e em diferentes contextos sociais. Embora digam respeito a tais grupos, são capítulos úteis para todos os leitores. Por fim, um curto capítulo conclusivo resume o que aprendemos e dá alguma orientação sobre como usar o aprendizado de forma útil em nossas vidas.

Cada capítulo traz estudos de caso da vida real com exemplos de pessoas que enfrentaram a SI. Leia-os para ver como a síndrome opera em todos os estágios da vida – espero que isso encoraje quem sofre dessa condição a identificá-la como um primeiro passo para trocar a dúvida em si mesmo pela autoconfiança.

No final dos capítulos 3, 4, 5, 6 e 7 há dicas e estratégias para lidar com a SI e construir a autoconfiança. Algumas são específicas para os grupos abordados no respectivo capítulo, mas a maioria se aplica a qualquer um. Portanto, leia tudo para tirar o máximo proveito do livro.

[1]. SAKULKU, J. (2011). “The Impostor Phenomenom” [PDF]. In: *International Journal of Behavioral Science*, 6 (1), p. 73-92.

1

O QUE É SÍNDROME DO IMPOSTOR (SI)?

Quando Jess entrou no meu consultório em Manchester, parecia dos pés à cabeça a mulher bem realizada. Impecavelmente arrumada, vestindo um terninho alinhado e exibindo um corte de cabelo igualmente impecável, transpirava sucesso por todos os poros. Alta executiva de uma grande empresa internacional, 42 anos, seu salário, o carro e todas as regalias eram de quem “tinha chegado lá”.

Então, por que estava na minha clínica? Logo que afundou em uma confortável poltrona e começou a explicar qual era o problema, todo o seu comportamento mudou da água para o vinho. Os ombros começaram a arriar, a voz hesitou, os joelhos tremiam e os dedos se contorciam enquanto falava. Toda a pose confiante desabou diante dos meus olhos ao confessar que era tudo falso; todo o seu sucesso não passava de sorte, disse; contando que na verdade era muito ruim profissionalmente. Conseguira tapar os olhos dos chefes e dos colegas por muitos anos, mas tinha certeza de que logo descobririam a realidade sobre ela. Estava pronta para perder tudo, mas esse não era o maior problema; a grande questão é que estava lutando para conviver com o fato de ser uma “farsa” – achava que devia abandonar o emprego antes de ser exposta, para fazer alguma coisa mais adequada à sua real capacidade. O que significaria

menos dinheiro e mordomias, mas pelo menos estaria sendo honesta consigo mesma.

Bem-vindos ao mundo do impostor e sua síndrome. É um mundo secreto, habitado por gente bem-sucedida de todos os setores e que têm uma coisa em comum: acreditam que na verdade não são tão bons assim. Podem ser homens ou mulheres, jovens ou velhos. Mesmo personalidades públicas de sucesso não estão imunes (cf. *Impostores famosos*, p. 20-22). E a crença do impostor nem sempre está relacionada ao trabalho; conheci “impostores” que não se sentem tão bons assim como pais, maridos, esposas, amigos e até como seres humanos. São variações da Síndrome do Impostor, especialmente quando não há muita evidência objetiva dando suporte à firme convicção da pessoa de ser no fundo uma fraude.

Este capítulo vai ajudar você a identificar os sintomas da Síndrome do Impostor e a entender se é afetado(a) por ela – e, caso seja, que tipo de SI provavelmente combina mais com o seu caso.

O que é, então, Síndrome do Impostor?

O conceito de “Síndrome” ou “Fenômeno do Impostor” foi criado em 1978 pelas psicólogas clínicas Pauline R. Clance e Suzanne A. Imes em um estudo intitulado “O fenômeno da impostura em mulheres de grande sucesso: dinâmica e intervenção terapêutica”^[2].

O quadro foi descrito como “uma experiência interna de fraude intelectual” que afligia algumas mulheres de grande sucesso. Na monografia, Clance e Imes descreveram assim a sua amostragem de 150 mulheres: “[A] pesar das qualificações alcançadas, das honras acadêmicas e dos altos resultados em testes padronizados, do reconhecimento e elogios profissionais por parte de colegas e respeitadas autoridades... [elas] não têm a sensação íntima do sucesso.

Consideram-se ‘impostoras’’. E prosseguem explicando que essas mulheres acham que só alcançaram o sucesso devido a erros nos processos de seleção ou porque alguém superestimou suas capacidades, quando não por outro fator estranho.

Clance e Imes apontam três características que definem a SI:

- 1) A crença de uma pessoa de que os outros têm uma opinião exagerada sobre os talentos e capacidades dela;
- 2) O medo de ser descoberta e desmascarada como uma farsa;
- 3) A persistente atribuição do próprio sucesso a fatores externos, tais como a sorte ou o trabalho extraordinariamente duro.

Quem é afetado?

Desde essa primeira incursão no mundo dos impostores, na década de 1970, as pesquisas revelaram que a condição pode afetar homens e mulheres em igual número (cf. cap. 4, p. 91). E, de fato, as criadoras do conceito assinalaram mais tarde que preferiam chamar o quadro de “fenômeno do impostor” porque “condição” e “síndrome” sugerem doença mental, ao passo que a experiência da impostura é na verdade muito mais pedestre do que isso, muito mais comum, algo que, segundo Clance, “quase todo mundo enfrenta”^[3].

Com efeito, como disse na introdução, as pesquisas indicam que 70% das pessoas experimentam esse fenômeno pelo menos em algum momento da vida; embora seja mais comum entre os que alcançaram grande sucesso. A classificação da SI como “experiência” em vez de “condição” reflete-se também no campo médico; a SI não é classificada como doença ou condição mental no Manual Diagnóstico e Estatístico de Transtornos Mentais (DSM 5, na sigla em

inglês), utilizado pela maior parte dos profissionais de saúde mental para identificar, classificar e diagnosticar as condições desse tipo. Isso significa que você não tem uma doença mental se estiver passando pela SI. Na verdade, tantas pessoas sofrem dessa síndrome em algum momento da vida, que ela é quase normal!



As três características da Síndrome do Impostor

Há, no entanto, certos desencadeadores que podem tornar algumas pessoas mais suscetíveis à sensação de impostura, gatilhos esses que ocorrem muitas vezes em momentos de transição. Três dos fatores mais comuns são listados aqui, cada um com um estudo de caso como ilustração.

Ao obter “qualificação” em sua área

Quer dizer, quando você obtém o primeiro diploma, a primeira qualificação profissional, um registro ou algo que signifique que agora pode

legalmente trabalhar na profissão que escolheu.

ESTUDO DE CASO

Aisha era uma médica recém-formada que, assim que começou a trabalhar num hospital, foi assediada pela dúvida. Estava convencida de que só conseguira ingressar na Faculdade de Medicina por acaso, apesar dos exames duríssimos. Passou todos os anos de residência sentindo-se inferior aos outros estudantes que, segundo ela, pareciam muito confiantes e focados. E sua autoconfiança desabou em queda-livre assim que concluiu a graduação, pois se sentia completamente deslocada. O jaleco branco era como um símbolo da fraude que incorporava – sentia-se como uma garotinha fantasiada brincando de médica. Achava que uma coisa era estudar a teoria, outra a prática, e sua mente congelou quando teve de lidar com o primeiro paciente. Pouco adiantou não ter havido realmente um exercício rigoroso de iniciação profissional e que já a tenham deixado por conta própria, bem à vontade, depois de apenas dois dias só acompanhando a experimentada equipe médica. Podia pedir ajuda e orientação se necessário, mas a sensação era a de que não deveria fazê-lo, pois toda vez que recorria a isso sentia que estava dando sinal de sua “farsa”. E o colega que ela consultava também nem sempre ficava muito satisfeito em ser acionado, o que complicava as coisas. Mas Aisha se preocupava com as mínimas coisas e tinha medo de arriscar-se a não checar. Simplesmente não tinha confiança na própria competência e capacidade, apesar de ter cursado com mérito os cinco anos puxados da Faculdade de Medicina. Estava convicta de que acabaria sendo “descoberta” e exposta como incompetente, temendo cometer algum terrível equívoco com um paciente.

Ao iniciar um novo curso ou experiência educacional

Isso pode acontecer quando um jovem, ao entrar para a faculdade, ou quando, mais madura, a pessoa faz um curso de atualização ou para mudança profissional.

ESTUDO DE CASO

Adam era homem feito ao se matricular na universidade aos 35 anos para estudar Jornalismo. Tinha abandonado a escola aos 16, com baixo aproveitamento. Sabia que a razão disso foi a época difícil que enfrentou e que o levava a uma certa rebeldia. Não se interessava pelos estudos e admitia sem problemas que havia abusado das drogas e do álcool, tornando-se um “cara mau”. Lutava para se manter nos empregos e não tinha o apoio da família. Anos mais tarde, porém, aquietou-se e encontrou uma mulher com quem se casou. Tiveram um filho, e a esposa encorajou-o a fazer um curso para conseguir um trabalho mais seguro. Aprendeu o ofício de engessador, mas acalentava o sonho secreto de se tornar jornalista. Achava que era um sonho fútil; afinal, não tinha qualificações acadêmicas e se considerava mesmo um “estúpido”. Mas, com o estímulo da esposa, frequentou a escola noturna, obteve um diploma de Ensino Médio e, de repente, o velho sonho parecia estar a seu alcance. Ficou empolgado ao ser aceito na universidade, mas logo que começou o curso de jornalismo as dúvidas o invadiram. Comparando-se aos outros estudantes, sentia-se uma farsa. Eles tinham muito mais qualificação e muitos até já haviam trabalhado na imprensa. Passou a se questionar que diabos estava fazendo ali e se não deveria desistir e se contentar mesmo em ser engessador.

Ao ser promovido(a) no trabalho

A promoção no emprego deveria ser uma coisa animadora, mas para alguns pode ser o catalisador de sentimentos de estar sendo valorizado demais, provocando o medo de que outros descobrirão ter sido imerecida.

ESTUDO DE CASO

James trabalhava com informática e estava muito satisfeito no emprego, encarregado da solução de problemas para os clientes de uma grande empresa. Foi então promovido a uma função de gerência, o que de início o alegrou bastante. Agora era responsável pela distribuição do serviço, estabelecendo prioridades e preços, trabalhando em contato com uma série de organizações. Começou a se sentir com excesso de responsabilidade e a ter problemas com os clientes e a sua própria equipe (funcionários que agora chefiava e antes eram seus colegas); os clientes reclamavam se o trabalho demorava a ser feito e os empregados que comandava se queixavam de ter que trabalhar demais. Na verdade, isso era inerente às suas novas funções, mas James começou a desconfiar que não era bom o bastante e que jamais deveria ter sido promovido. Antes da promoção, tudo corria bem; simplesmente fazia o seu trabalho. Agora tinha de lidar com questões de pessoal e conflitos, não se sentindo com a necessária competência nem treinamento para isso. Passou a acreditar que sua promoção fora um erro; a gerência geral deve ter pensado que ele era mais capacitado do que de fato era. Tinha certeza de que seria logo “desmascarado” como uma fraude; e isso o estressava tanto, que pensava em desistir antes que isso acontecesse.

Estilos de vida com maior risco da SI

Assim como os gatilhos que examinamos acima, há também certas categorias de pessoas mais propensas e suscetíveis à SI. Em parte isso tem a ver com os tipos de personalidade, que discutiremos mais adiante, mas há também alguns estilos de vida que levam algumas pessoas a serem mais vulneráveis do que outras. De acordo com Valerie Young, autora de *The Secret Thoughts of Successful Women: Why Capable People Suffer from the Impostor Syndrome and How to Thrive in Spite of It* (Crown Publishing, 2011^[*]), há mais riscos para os seguintes tipos de pessoa:

- *Estudantes* muitas vezes veem os outros como mais competentes, mais maduros ou mais aplicados do que eles. Podem se sentir deslocados no *campus* da universidade, achar que não se encaixam ali – todos os demais são verdadeiros, mas eles são falsos. Pode ser especialmente o caso de estudantes maduros, em minoria no ambiente.
- *Pessoal acadêmico ou empregado em outras áreas criativas*, onde é muito comum a comparação com gente talentosa (cf. *Impostores famosos*, p. 20-22).
- *Pessoas muito bem-sucedidas ou com sucesso incomum no início da carreira*, que muitas vezes são presa da modalidade impostura do gênio, que abordaremos mais tarde (cf. p. 45).
- *Primeira geração de profissionais ou de estudantes universitários* numa família, que transfere a essas pessoas suas altas expectativas para que alcancem determinados objetivos, podendo levá-las a se sentir sobrecarregadas e incapazes de atingi-los.
- *Os que chegaram à sua posição por caminhos incomuns*, podendo por isso atribuir o sucesso à sorte e não ao merecimento.

- *Grupos de baixa representação* (mulheres, minorias étnicas, LGBTQ+, pessoas com deficiências, adeptos de certas religiões etc.), cujos integrantes sentem a pressão de estarem de alguma forma representando todo o grupo e podem, por isso, ser levados a se sentir como impostores.
- *Pessoas cujos pais são bem-sucedidos* (cf. cap. 2, p. 57).
- *Trabalhadores autônomos ou solitários*, que muitas vezes dependem da comunicação eletrônica, cuja banda emocional estreita dificulta a transmissão ou percepção de um tom amistoso ou favorável, podendo complicar sua avaliação do próprio trabalho e a satisfação ou não dos padrões exigidos, em especial porque comumente são poucas as oportunidades de interação que lhes permitem obter um retorno crítico positivo.

As razões pelas quais esses grupos podem ser suscetíveis à SI são analisadas mais adiante neste capítulo.

SÍNDROME DO IMPOSTOR NA ACADEMIA

Um artigo da doutoranda Beth McMillan no *Times Higher Education*, de 2016, diz que “[m]uitos dos mais respeitados acadêmicos do mundo acordam todos os dias convencidos de que não merecem a posição que têm, de que não passam de uma farsa e que logo serão desmascarados”^[4]. E como confessa o blogueiro acadêmico Jay Daniel Thompson, “é sabido que [a SI] afeta até os mais notáveis professores”^[5]. São várias as razões pelas quais a SI é tão disseminada no meio acadêmico. Primeiro, a academia é uma área de elite em que é muito difícil ingressar. Além disso, os acadêmicos são tidos como especialistas, de modo que podem sofrer da Síndrome do Impostor Especialista (cf. p. 48) e são constantemente julgados por sua produção de pesquisadores. É uma área muito competitiva, na qual conseguir ter trabalho publicado e garantir verbas de pesquisa é apenas para uns poucos (e você só é bom quando consegue). É muito fácil sentir o peso da expectativa e que todo mundo com certeza vai descobrir que você não é tão bom quanto a sua reputação sugere.

IMPOSTORES FAMOSOS

Se você está vivendo a Síndrome do Impostor, então certamente está em boa companhia. Há inúmeros exemplos de celebridades, gente de sucesso e conhecida de todos nós, mas que exibem sinais dessa síndrome. Eis algumas delas:

- A escritora e poeta americana Maya Angelou, ganhadora de três Grammys e indicada para os prêmios Pulitzer e Tony, fez a seguinte reflexão: “Escrevi 11 livros, e toda vez penso: ‘Ai, vão me descobrir agora, preguei uma peça em todos e vão me desmascarar’”^[6].
- O especialista em *marketing* Seth Godin, autor de dezenas de *best-sellers*, escreveu em *The Icarus Deception* (2012) que ainda se sente como uma fraude.
- O ator Tom Hanks, ganhador de dois Oscars e com mais de 70 filmes e *shows* de TV no currículo, perguntou numa entrevista em 2016: “Quando vão descobrir que eu sou, na verdade, uma fraude e vão tirar tudo de mim?”^[7]
- A atriz Michelle Pfeiffer, indicada várias vezes para o Oscar e ganhadora de um Globo de Ouro, confessou: “Tenho medo constante de ser uma fraude e ser desmascarada”^[8]. Em outra entrevista disse: “Ainda penso que as pessoas vão descobrir que não sou muito talentosa. Realmente não sou muito boa. É tudo uma grande farsa”^[9].
- Premiada pela Academia de Hollywood, Jodie Foster temia ter que devolver o Oscar de melhor atriz de 1988 por sua atuação no filme *Os acusados* (*The Accused*, de 1988): “Achei que foi por acaso [disse numa reportagem] e que bateriam de repente à minha porta, dizendo ‘Desculpe, pretendíamos dar o prêmio a uma outra pessoa, era para a Meryl Streep’”^[10].
- O ator e produtor americano Don Cheadle, indicado para o Oscar, disse ao *Los Angeles Times*: “Tudo o que eu vejo é que estou fazendo tudo errado; é uma farsa, uma fraude”^[11].
- Kate Winslet, agraciada com o Oscar, disse à escritora Susan Pinker: “Às vezes, acordo de manhã antes de uma filmagem e penso que não posso fazer isso, que sou uma fraude”^[12].
- Chuck Lorre, escritor e criador de sucessos da televisão como as séries *Two and Half Men* (Dois homens e meio) e *The Big Bang Theory*, disse à rede pública nacional de rádio norte-americana NPR: “Quando você vai a um ensaio de algo que escreveu e a

coisa não está legal, é natural pensar consigo mesmo: ‘Sou péssimo, sou uma fraude’^[13].

- A atriz Renée Zellweger, ganhadora do Oscar, disse o seguinte sobre ser escolhida para certos papéis: “O que estão pensando? Deram-me esse papel! Será que não percebem que sou uma farsa?”^[14]

- A maior ganhadora do Oscar e mais indicada para o Globo de Ouro dentre todos os atores, Meryl Streep, teria “admitido”: “De todo modo, eu não sei atuar mesmo”^[15].

- Sheryl Sandberg, gerente operacional do Facebook, foi certa vez a uma palestra na Universidade Harvard sobre “Sentir-se uma fraude” e achou que estavam falando diretamente a ela – tinha enganado a todos^[16]. Em outro momento declarou: “Há certos dias em que acordo me sentindo uma fraude, sem estar segura de que deveria estar onde estou”^[17].

- Emma Watson, a estrela dos filmes de Harry Potter, revelou a sensação de que “[a] qualquer momento vão descobrir que eu sou uma fraude total”^[18].

- O romancista John Steinbeck, ganhador do Nobel de Literatura de 1962, escreveu em seu diário em 1938: “Não sou um escritor. Estou enganando a mim mesmo e aos outros”^[19].

Importância da formação familiar

Se você se sente como um impostor, sua formação familiar deve ter algo a ver com isso. A pesquisa pioneira de Clance e Imes sugeriu que a formação familiar pode ter importante papel na criação de sentimentos de impostura e que a maioria dos impostores costuma vir de dois tipos de dinâmica familiar. Examinemos quais.

Dinâmica familiar tipo 1: Irmão bem-sucedido

O impostor ou impostora com esse tipo de formação familiar teve um irmão ou irmã considerados bem-sucedidos, especialmente em termos de inteligência, ao passo que para eles mesmos sobrava o rótulo de “sensível” ou “gentil”. O impostor ou impostora cresce sentindo-se dividido(a) entre a crença no rótulo que lhe deram e a tentativa de negá-lo, visando uma alta

realização, aplicando-se com afinco na escola e tentando fazer o melhor possível. No entanto, mesmo quando alcança o sucesso, a família pode não ficar tão impressionada, mantendo a mesma percepção de que inteligente é o outro filho ou filha. O impostor ou impostora continua se esforçando para chegar lá, mas, como o mito familiar não muda, começa a pensar que a família pode estar certa e que todas as realizações alcançadas são, na verdade, frutos da sorte ou outros fatores.

ESTUDO DE CASO

Shula foi criada com uma irmã dois anos mais velha. Dana, a primogênita, era uma criança brilhante: aos 10 meses já andava, aos 15 já falava frases completas e aos 3 anos estava lendo. Para os pais, Dana era um talento, e eles investiram muita energia e recursos para ajudá-la a realizar todo o seu “potencial”. Shula, dois anos mais nova, sentia que suas realizações realmente não eram notadas. Era também brilhante, mas, como seus sucessos estavam mais de acordo com a idade, não atraíam tanta atenção dos pais. Estes, no entanto, sempre trataram de ressaltar que ela tinha outras qualidades especiais, talvez para que não se sentisse diminuída. Assim, referiam-se a Shula como “a extrovertida”, que sempre conseguia fazer amigos em qualquer situação. Dana era mais reservada, de modo que Shula ganhou rótulos como “alegre” e “amistosa”. Ela não tinha problema com esses rótulos, mas se ressentia de que suas qualidades no aprendizado não fossem de fato notadas, porque, embora fortes, não eram necessariamente excelentes como as de Dana. De modo que Shula veio a se tornar muito ambiciosa, especialmente em termos de conquistas intelectuais, mas nunca soube realmente se estava tentando provar algo a si mesma ou a seus pais. Fosse como fosse, sempre achou que não conseguia “provar” o bastante; na verdade, alcançou grandes coisas, inclusive premiações acadêmicas, entrando para uma universidade de ponta e

construindo uma carreira de sucesso, mas sempre achou que tudo isso não era nada se comparado com as conquistas de Dana; a irmã é que era “o máximo”, ao passo que Shula era apenas alguém fingindo ser tão boa quanto ela.

Dinâmica familiar tipo 2: Criança prodígio

Esta dinâmica familiar é diferente; aqui o impostor ou impostora cresce sob uma alta expectativa alheia quanto a suas realizações. A família coloca o rebento num pedestal, acreditando que é superior às outras pessoas sob todos os aspectos: é mais atraente, inteligente, sociável, tem mais talento etc. do que qualquer um. O problema surge quando o impostor ou a impostora começa a experimentar fracassos ou pelo menos a perceber que sua perfeição não é tanta quanto a família pensa. Começa então a desconfiar das percepções que os pais têm a seu respeito e a duvidar da própria capacidade. Percebe que tem de trabalhar duro para satisfazer as expectativas dos pais e começa a crer que não é o gênio que eles supunham; deve ser, portanto, um impostor ou uma impostora.

ESTUDO DE CASO

Shane foi criado apenas com um irmão mais novo, que tinha necessidades especiais. O irmão caçula tinha uma personalidade fabulosa e era muito querido, mas obviamente jamais iria “vencer” como os pais esperavam quando decidiram ter filhos. Shane, por outro lado, parecia ser tudo o que haviam sonhado. Era, na percepção de Shane sobre como o viam, um menino inteligente, bom, sério e bonito. De fato, saía-se muito bem na escola, passava horas cuidando do irmãozinho (o que gostava de fazer) e atraía bastante o sexo oposto (o que também gostava). Ao se tornar

adulto, porém, Shane sentiu-se sobrecarregado pelas expectativas dos outros. Achava que os pais esperavam dele mais do que podia na verdade oferecer e que não era o modelo de virtude que eles haviam fantasiado. Devido a essa defasagem entre a opinião dos pais sobre ele e o que percebia como real, passou a se sentir como um impostor – aparentando algo que no fundo não era. O que o deixava muito estressado –, e quanto mais se esforçava para satisfazer a expectativa dos pais, maior era a sensação de estar sendo falso. E cada evidência de que não era tão perfeito quanto pensavam era guardada no íntimo e usada como mais uma prova de ser um impostor.

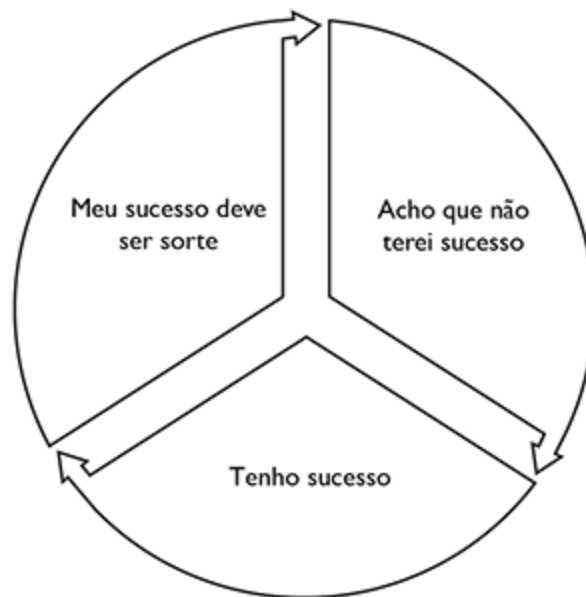
A formação familiar não é o único fator que leva à SI, naturalmente. Há muitas pessoas que reconhecem em sua história esses tipos familiares e não se sentem impostoras; nem todos os “impostores” surgem de famílias assim. Mais adiante, neste capítulo, examinaremos alguns dos outros fatores comuns que contribuem para os casos da SI.

Como saber se tenho SI?

No seu trabalho inicial sobre a Síndrome do Impostor, Clance e Imes descreveram alguns dos seus sinais por estágios evolutivos:

- 1) As condições da síndrome dispõem a uma baixa expectativa de sucesso na vida (cf. p. 12s.).
- 2) Você experimenta o sucesso (inesperado) e passa a viver um conflito entre essas duas sensações. Você *sabe* que tem sucesso, mas *não se acha merecedor*. É a chamada dissonância cognitiva; o desconforto mental ou estresse que se sente quando se tem duas crenças contraditórias simultâneas.
- 3) Para resolver a contradição, a pessoa passa a atribuir o sucesso a causas externas ou temporárias (como a sorte), e não a motivos internos e estáveis

(como o próprio talento).



Os estágios no processo da Síndrome do Impostor

Isso pode levar à manifestação de uma série de comportamentos, sinais e sintomas; alguns dos quais você pode reconhecer em si mesmo. Vamos dar uma olhada em alguns deles antes de fazer uma autoavaliação sobre a SI e examinar os diferentes tipos de impostor. Entre os comportamentos comuns de quem tem SI estão:

Trabalho excessivo

O impostor acha que tem de trabalhar demais para impedir que sua “farsa” seja descoberta. Muitas vezes essa estratégia de “disfarce” dá certo e a pessoa se sente bem, o que aumenta o esforço e gera alívio pelo sucesso do esforço; mas aí começa a pensar que só teve sucesso porque trabalhou *tanto*, o que a leva de novo à sensação de impostura. Repete-se assim o ciclo de preocupação, trabalho excessivo e uma temporária sensação de bem-estar.



Ciclo do excesso de trabalho e da sensação de ser uma fraude

Escondendo as próprias opiniões

Como o impostor não tem confiança na própria capacidade, acha que deve mascarar as próprias opiniões para não expor sua inferioridade intelectual. Assim, evita manifestar sua visão das coisas e tomar parte em discussões que possam revelar certa falta de conhecimento, podendo até simplesmente adotar a visão dos outros. O que pode assumir a forma de “adulação intelectual”, com o impostor adotando as opiniões de pessoas que acredita terem a inteligência ou superioridade que lhe faltam.

Achar um mentor “superior” para impressionar

Outro sinal de impostura é uma constante necessidade de procurar e mirar alguém que a pessoa acha “superior” a ela. Se puder impressionar esse herói, isso validaria uma sensação de ser autêntica – se tal figura incrível gosta da pessoa e a respeita, então essa é de fato o máximo. O que pode levar a um “ataque de charme”, fazendo a pessoa querer agradar o herói, cultivar um

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "A Síndrome do Impostor: como entender..."
e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).