

## *Impostor Phenomenon, Self-Esteem, dan Self-Efficacy*

Aprilia Dwi Wulandari dan Sia Tjundjing

Fakultas Psikologi, Universitas Surabaya

e-mail: aprilia\_dwi\_wulandari@yahoo.co.id/ std@ubaya.ac.id

**Abstract.** This study aims to investigate whether the impostor phenomenon exists among students, and to expose its relation with self-esteem and self-efficacy. Subjects ( $N = 124$ ) were obtained through purposive sampling towards psychology students. Data were collected through a questionnaire adapted from a standard scale. A descriptive statistical analysis was conducted, followed with a chi square test, and Pearson correlation. Results reveal that 29.8 % subjects are impostors. Data analysis show that it correlates negatively with self-esteem and self-efficacy. The impostor phenomenon as an entity interconnected with self-image fulfillment are discussed.

Key words: impostor phenomenon, student, self-esteem, self-efficacy

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan memberikan gambaran mengenai *impostor phenomenon* pada mahasiswa, dan mengungkap keterkaitannya dengan *self esteem* dan *self efficacy*. Subjek penelitian ( $N = 124$ ) diperoleh melalui *purposive sampling* terhadap mahasiswa psikologi. Data diperoleh melalui kuesioner yang diadaptasi dari skala baku. Analisis dengan teknik statistik deskriptif dilanjutkan dengan uji kai kuadrat, dan korelasi *Pearson*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 29,8 % subjek tergolong *impostors*. Analisis data menunjukkan bahwa *impostor phenomenon* berkorelasi negatif dengan *self esteem* dan *self efficacy*. Dibahas *impostor phenomenon* sebagai suatu fenomena terkait pemenuhan gambaran diri.

Kata kunci : *impostor phenomenon*, mahasiswa, kepercayaan diri, keyakinan diri

Clance dan Imes (1978) menemukan sebuah fenomena unik pada sejumlah perempuan sukses di bidangnya, dan menamai gejala yang dijumpainya *impostor phenomenon* (beberapa sumber menyebutnya *imposter phenomenon*, jika diterjemahkan dalam bahasa Indonesia berarti fenomena atau gejala penipu). Semula Clance dan Imes menduga bahwa hanya kaum perempuan yang mengalami *impostor phenomenon*, tetapi kemudian berbagai penelitian mengindikasikan bahwa *impostor phenomenon* dapat terjadi pada laki-laki dan perempuan (Harvey, Bussoti, Topping, Dingman, disitat dalam Langford, 1993; Chrisman, Pieper, Clance, Holland, & Glickauf-Hughes, 1995; Thompson, Davis, & Davidson, 1997; Cowman & Ferrari, 2002). Harvey (sitat dalam Goleman, 1984) mengemukakan perkiraannya bahwa dua dari lima orang sukses mengalami fenomena ini, dan Matthews (sitat dalam Young, 2004) menguatkan pernyataan tersebut dengan menyatakan bahwa lebih dari tujuh puluh persen orang pernah mengalami *impostor phenomenon* sepanjang periode kehidupannya.

*Impostor phenomenon* merupakan fenomena yang terjadi ketika seseorang merasa telah “menipu” orang

lain, dirinya bukanlah seperti yang terlihat sebenarnya, merasa kurang memiliki kemampuan ataupun kepandaian, dan mengatribusikan kesuksesan pada faktor di luar kemampuan dirinya, entah itu keberuntungan, kesalahan dalam proses penilaian, penampilan yang mendukung, hingga peran orang lain (Clance & Imes, 1978; Langford & Clance, 1993; Cowman & Ferrari, 2002; Young, 2004).

Clance dan Imes (1984) menemukan bahwa perasaan sebagai seorang *impostor* (individu yang mengalami *impostor phenomenon*), semakin bertumpuk pada individu yang dikenali mencapai kriteria pencapaian akademik yang tinggi. Semakin tinggi gelar akademik yang diraih, justru semakin menguatkan terjadinya *impostor phenomenon*, individu tersebut takut akan ketahuan bahwa kemampuan yang dimiliki tidak seperti yang dipandang oleh orang lain. Pada individu-individu tersebut berbagai kesuksesan, prestasi, penghargaan, pujian yang diraih berulang kali tidak dapat menguatkan keyakinan akan kemampuan diri. Seorang *impostor* mengalami kesulitan untuk menginternalisasi kesuksesan yang diraihinya (Imes, 1985; Clance & O'Toole, 1988; Ferrari, 2005).

Seorang *impostor* memiliki keyakinan bahwa untuk meraih kesuksesan harus melalui siklus yang berulang, yang disebut sebagai siklus *impostor*. Siklus *impostor* berawal ketika seseorang menghadapi tugas atau tantangan baru, mengalami keceemasan yang mendalam, lalu melakukan persiapan “gila-gilaan” atau menunda pekerjaan (prokrastinasi) hingga mendekati tenggat waktu, mengalami kesuksesan dan menuai pujian serta penghargaan, merasa lega dan puas untuk sementara tetapi tidak menguatkan keyakinan akan kemampuannya. Siklus ini terjadi secara berulang pada individu yang mengalami *impostor phenomenon* (Clance & Imes, 1978).

Individu yang mengalami *impostor phenomenon* termasuk individu yang termotivasi pada konteks akademik untuk terlihat pintar (*performance goal*), dan ketika menghadapi sejumlah kesulitan dalam proses pembelajaran, mereka menjadi cemas, penuh rasa malu, serta sangat peduli pada penilaian orang lain (Langford & Clance, 1993). Seorang *impostor* mungkin menampilkan tingkat aspirasi yang rendah, termotivasi oleh kebutuhan untuk menghindari tantangan dalam rangka melindungi keseimbangan pribadinya. Hal ini dapat menjadi salah satu faktor penghambat kinerja, ketika individu lain dapat bergerak maju dengan penuh keyakinan, seorang *impostor* bergerak pelan dalam meraih keberhasilan, terbelit oleh keraguan dirinya sendiri. Seiring bertumpuknya kesuksesan, seseorang yang mengalami fenomena ini akan lebih merasakan keraguan diri dibanding kepercayaan diri karena kesuksesan dan keberhasilannya dianggap bukan sebagai hasil kemampuan dirinya (Harvey, disitat dalam Goleman, 1984).

Clance dan Imes (1978) mengemukakan bahwa individu yang mengalami *impostor phenomenon* dapat berasal dari salah satu di antara dua dinamika tipe keluarga yang diduga berperan dalam pembentukan fenomena ini. Misalkan individu yang mengalami *impostor phenomenon* berinisial X. Tipe keluarga pertama, orangtua memiliki anak (saudara X) yang dirasa sangat berbakat, paling menonjol dalam keluarga dan paling cerdas, sedangkan X adalah anak yang dianggap paling sensitif atau berpenampilan menawan, tapi bukan yang paling cerdas. Sepanjang pertumbuhan anak, orangtua telah menanamkan persepsi tersebut, sehingga ketika X mendapatkan penghargaan dan prestasi

dalam sejarah akademiknya, X tidak merasa bahwa hal yang dicapai merupakan hasil kemampuan diri, karena telah terbentuk keyakinan pada penilaian dalam keluarganya.

Tipe keluarga kedua adalah kebalikan dari tipe keluarga pertama, orang tua menanamkan keyakinan bahwa X adalah individu yang superior dan berbakat. Setelah X tumbuh dan menghadapi tugas yang menantang, X merasa ragu akan penilaian orangtuanya, dan menyembunyikan kesulitan yang dialami, untuk mempertahankan gambaran diri di mata orangtuanya. Keyakinan yang ditanamkan orang tua, bahwa anak yang cerdas tidak perlu berusaha terlalu keras, membuat X merasakan keraguan dalam diri. Perbedaan penilaian yang tidak konsisten antara dua lingkungan, dalam hal ini keluarga dan sekolah, membuat individu mengalami kebingungan dalam membentuk persepsi diri (*self perception*), merasakan keraguan diri dan munculah gejala *impostor phenomenon* (Clance & Imes, 1978; Clance & O’Toole, 1988; Dinnel, Hopkins & Thompson, 2002).

Seorang *impostor* cenderung merasakan kecemasan, baik *trait anxiety* maupun *state anxiety* (Topping, disitat dalam Langford & Clance, 1993; Oriel, Plane, & Mundt, 2004), depresi (Chrisman et al., 1995; Oriel et al.), takut akan kegagalan (Clance & O’Toole, 1988; Gailis & Clance, 2001), kecenderungan sangat peduli pada sedikit kesalahan (Dinnel, Hopkins, & Thompson, 2002), rasa malu (Cowman & Ferrari, 2002), harga diri yang rendah (Oriel et al.), introvert (Lawler, Holmes, & Prince, disitat dalam Langford, 1993; Chae, Piedmont, Estadt, & Wicks, 1995) dan menolak bukti objektif kesuksesan mereka (Clance & Imes, 1978; Chrisman et al., 1995; Thompson, Foreman, & Martin, disitat dalam Ferrari, 2005).

Penelitian terkait *impostor phenomenon* telah dilakukan pada populasi mahasiswa (Langford, 1990; Chrisman et al.; Thompson, Davis, & Davidson, 1997; Yates & Chandler, 1998; Long, Jenkins, & Bracken, 2000; Gailis & Clance, 2001; Cowman & Ferrari; Thompson, Dinnel & Hopkins, 2002; Ferrari), manajer pemasaran tingkat menengah (Fried-Buchalter, 1992), hingga warga sipil (Chae et al.). Penelitian Chae et al. merupakan satu-satunya penelitian terkait *impostor phenomenon* yang dilakukan pada konteks budaya Timur, dengan populasi warga laki-laki dan perempuan Korea yang dipilih dari

empat kota besar di Korea. Hasil penelitian Chae et al. menunjukkan bahwa individu yang *impostor* termasuk tipe introvert, memiliki skor tinggi pada aspek *neuroticism*, dan skor rendah pada aspek *conscientiousness*. Hal yang cukup mengejutkan adalah prevalensi *impostor phenomenon* di Korea lebih rendah daripada hasil studi di Amerika.

Penulis memilih populasi mahasiswa, dengan karakteristik perkembangan dewasa awal, yang menurut Harter (sitat dalam Sternberg, 1995) memiliki kebutuhan pemenuhan harga diri di bidang sekolah (*scholastic*), dalam hal ini terkait usaha pencapaian di bidang akademik. Clance (sitat dalam Young, 2004) mengatakan bahwa kalangan akademik termasuk dalam kelompok yang berisiko mengalami *impostor phenomenon*. Tidak dapat dipungkiri bahwa dunia akademik membantu perkembangan secara alami dalam hal meraih prestasi dan kompetisi antar-individu (Hartmann, Ludwin, & Rodriguez, 2005).

Penelitian ini diadakan dengan maksud memberikan suatu gambaran mengenai *impostor phenomenon* pada sampel mahasiswa psikologi Universitas Surabaya (atmosfer akademik), yang notabene menganut budaya Indonesia dan konteks budaya Timur, mengingat selama ini penelitian terkait fenomena tersebut banyak dilakukan pada berbagai negara dengan konteks budaya Barat (Amerika Serikat, Australia dan Inggris).

### Karakteristik *Impostors*

Individu *impostor* dapat berasal dari berbagai bidang pekerjaan, mulai dari polisi, pendeta, dokter, perawat, pengacara, manajer, artis, teknisi, profesor, dosen, guru, murid, mahasiswa hingga terapis (Clance & O'Toole, 1988; Young, 2004). Karakteristik *impostor* (Clance & O'Toole, 1988), di antaranya a) memiliki kecenderungan mengalami siklus *impostor*, (b) introvert, (c) takut akan evaluasi, (d) dibayangi ancaman kegagalan, (e) dihindangi rasa bersalah tentang kesuksesan, (f) *generalized anxiety*, (g) memandang tinggi orang lain, tetapi merendahkan diri sendiri, (h) mendefinisikan inteligensi secara tak seimbang, (i) pesan keluarga yang salah dan tidak tegas.

Cowman dan Ferrari (2002) menambahkan bahwa individu yang *impostor* biasanya memulai

bekerja lebih awal, tetapi proses penyelesaiannya lebih lama. Hal ini karena dua pola kinerja, yang pertama adalah individu ini mempersiapkan secara berlebihan, hingga kesuksesan tugas diatribusikan karena bekerja lebih keras dibandingkan yang lain. Pola kedua adalah menunggu hingga saat-saat akhir dan menyelesaikan tugas di jam-jam akhir sebelum tenggat waktu. Individu yang menjalani skenario ini mengatribusikan kesuksesan kinerja pada keberuntungan. Sebagai akibatnya, individu yang *impostor* akan merasa bersalah atau malu tentang kesuksesan mereka, meyakini bahwa suatu saat nanti akan *ketahuan* oleh orang lain, mereka merasa hanya memiliki sedikit kemampuan intelektual. (Thompson, Davis & Davidson, 1998; Cowman & Ferrari, 2002).

Clance dan Imes (1978) mengamati beberapa tipe perilaku yang berhubungan dengan *impostor phenomenon*, salah satunya adalah rajin dan pekerja keras. Individu yang termasuk tipe ini merasa takut ketidak-mampuannya akan ditemukan, muncul secara konstan, dan sebagai akibatnya, mereka belajar atau bekerja sangat keras untuk mencegah agar tidak *ketahuan* akan kurangnya kemampuan. Kerja keras dan belajar giat terbayar dengan hasil yang sempurna dan pengakuan dari pihak otoritas.

Siklus yang dialami individu tersebut, pada awalnya adalah khawatir akan kemampuan atau kecerdasannya, lalu melakukan kerja keras dan menyusun strategi untuk menutupi kekhawatirannya. Setelah mendapat hasil yang bagus dan pengakuan, muncul perasaan lega untuk sementara, dan kemudian siklus ini diperkuat. Individu mengembangkan keyakinan bahwa jika dia bisa berhasil maka bisa pula gagal dan keyakinan ini membawa pada kesuksesan yang tampak, tetapi hanya sementara karena perasaan sebagai individu yang telah "memalsukan" kemampuan dirinya tetap ada (Clance & Imes, 1978).

Pepatah *work smarter not harder* tidak berlaku bagi golongan ini, karena justru akan membuat individu merasa cemas, karena pada saat dia tidak bekerja keras demi mendapat hasil yang diinginkan, dia akan semakin merasa bahwa dirinya telah menipu orang lain. Penulis meminjam pernyataan George Carlin (sitat dalam Reeder, Hesson-McInnis, Krohse, & Scalabba, 2001) bahwa kerja keras berlaku bagi orang yang kurang berbakat (*hard work is for people short on talent*) bahwa kerja keras hanya berlaku pada orang

yang kurang cerdas, dan hal tersebut memupuk keraguan diri yang ada dalam individu yang mengalami *impostor phenomenon*.

Young (2004) berpendapat bahwa ada beberapa hal yang biasanya dilakukan seorang *impostor* untuk mengurangi arti keberhasilan yang diraih, dengan mengarahkannya pada (a) keberuntungan (*luck*), (b) waktu yang tepat (*timing*), (c) kepribadian atau rasa humor, (d) dugaan akan kesederhanaan tugas, (e) kriteria atau standar yang rendah, (f) orang lain.

### Kelompok Individu yang Rentan Mengalami *Impostor Phenomenon*

Clance (sitat dalam Young, 2004) telah mengidentifikasi sejumlah kelompok yang lebih berisiko mengalami *impostor phenomenon*, yaitu (a) Kelompok “orang sukses baru” (*anyone for whom success came quickly*), (b) Kelompok profesional generasi pertama (*first generation professionals*), (c) Kelompok orang yang memiliki orangtua berprestasi sangat tinggi (*people with high achieving parents*), (d) Kelompok orang pelopor, minoritas dalam bidang mereka atau di tempat kerja (*people who are the first, or one of the few, in their field or workplace*), (e) Kelompok orang yang bekerja pada bidang yang dirasa tidak sesuai dengan jenis kelamin (*people working in jobs considered atypical for their sex*), (f) Kelompok orang yang bekerja secara individu atau sendiri (*people who work alone*), (g) Kelompok orang dalam bidang kreatif (*people in creative fields*), (h) Kelompok pelajar (*students*).

Bagi beberapa orang, perasaan sebagai penipu akan menghilang seiring pengalaman di dalam bidang mereka, tetapi banyak juga yang merasa seiring meningkatnya kesuksesan, justru memperkuat perasaan kepalsuan mereka. Orang yang mengalami *impostor phenomenon*, bukanlah penipu, mereka hanya berpikir mereka adalah penipu. Sebenarnya individu yang *impostor* benar-benar memiliki kemampuan, hanya saja mereka belum memercayainya (Young, 2004).

### *Impostor Phenomenon* dan *Self Esteem*

Selayaknya seiring dengan keberhasilan, harga diri seseorang akan meningkat lebih tinggi,

sebagaimana pernyataan William James (sitat dalam Burns, 1993) bahwa rasa harga diri sebanding dengan keberhasilan, bukan berbanding terbalik. Adapun pada individu yang *impostor*, seiring deretan kesuksesan justru membuat individu tersebut was-was akan kelangsungan harga dirinya, karena takut akan ketahuan bahwa kemampuan yang dimiliki tidak sehebat yang diduga, merasa bahwa dirinya tidak layak menerima kesuksesan tersebut.

Penelitian tentang hubungan *self esteem* dan *impostor phenomenon* menghasilkan temuan yang kontradiktif. Beberapa penelitian yang mendukung bahwa harga diri secara keseluruhan (*global self esteem*) berhubungan dengan *impostor phenomenon*, di antaranya penelitian Imes (1985), Topping dan Kimmel (sitat dalam Langford & Clance, 1993) Chrisman et al. (1995), dan Oriel et al. (2004), sedangkan penelitian yang mengatakan hal bertentangan, bahwa hubungan harga diri secara keseluruhan (*global self esteem*) dengan *impostor phenomenon* merupakan sesuatu yang dapat diabaikan, adalah penelitian yang dilakukan Harvey (sitat dalam Langford & Clance, 1993) dan penelitian Topping dan Kimmel (sitat dalam Langford & Clance).

Harvey (dalam Goleman, 1984) berpendapat bahwa secara keseluruhan, harga diri seorang *impostor* termasuk adekuat, karena walaupun merasa kurang mampu pada suatu capaian, tetapi masih merasa memiliki kemampuan di bidang lain. Harga diri (*self esteem*) mengarah pada seberapa besar individu menilai diri sendiri. Harter (sitat dalam Sternberg, 1995) menyatakan bahwa seiring penggalan kemampuan diri, dan belajar berbagai keterampilan, membuat harga diri kita menjadi semakin terdifferensiasi, kita dapat menilai tinggi harga diri kita pada satu bidang, tapi tidak pada bidang lainnya.

Harga diri (orang Jepang menyebutnya “*jison-shin*”) sendiri mengarah pada apa yang dirasakan tentang diri sendiri, termasuk derajat penghormatan diri (*self respect*) dan penerimaan diri (*self acceptance*) secara keseluruhan (Kitayama, Markus, Matsumoto, & Norasakkunkit, 1997). Harga diri termasuk aspek dari konsep diri dan cenderung berhubungan dengan keadaan emosional (Sternberg, 1995). Orang yang memiliki *self esteem* tinggi bukan berarti selalu merasa hebat atau menyenangkan, tetapi menerima perasaan seperti ketakutan, kesepian dan tahu bahwa mereka akan baik-baik saja, percaya

bahwa mereka penting dan menerima keseluruhan dirinya (Mc.Kenzie, 1999).

Penelitian Oriol et al. (2004) bertujuan mengetahui prevalensi *impostor phenomenon* pada konteks mahasiswa (kedokteran keluarga) dan hubungannya dengan *self esteem*, kecemasan dan depresi, hasil yang didapat menunjukkan terdapat korelasi negatif antara *impostor phenomenon*, *self esteem*, depresi, dan kecemasan. *Impostor phenomenon* terlihat lebih intensif muncul pada individu yang akan terjun pada praktik di dunia kesehatan, mereka merasa belum mempunyai pengalaman dalam menangani suatu permasalahan yang nyata, sehingga pendampingan oleh mentor yang berpengalaman akan sangat membantu dalam mengurangi terjadinya *impostor phenomenon* pada populasi ini.

### *Impostor Phenomenon dan Self Efficacy*

Penelitian Ferrari (2005), merupakan penelitian yang bertujuan mengetahui hubungan *impostor phenomenon* dan kecurangan akademik (kecenderungan untuk terlibat penjiplakan tugas tertulis dan curang dalam ujian), dengan mengontrol kecenderungan mengikuti norma sosial (*social desirability*). Berdasarkan nilai ekstrem pada skala *impostor* dan respon terhadap kecenderungan mengikuti norma sosial secara terpisah, non-*impostor* dilaporkan memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk melakukan kecurangan akademik, dibandingkan dengan *impostors*. Individu yang *impostor (impostors)* cenderung memiliki keyakinan diri dengan tidak terlibat perbuatan curang (Ferrari, 2005).

Keyakinan diri (*self efficacy*) merupakan kepercayaan terhadap kemampuan diri untuk menyelesaikan suatu tantangan hingga sukses (Bandura, disitat dalam Mc.Kenzie, 1999). *Self efficacy* berperan dalam ketangguhan seseorang untuk bertahan menghadapi tantangan saat berjuang untuk meraih tujuannya. Seseorang yang pernah gagal pada suatu hal akan memilih tugas yang kurang menantang dan kurang tertarik pada tugas dibanding individu lain yang sukses (Schwarzer, disitat dalam Mc.Kenzie).

*Self efficacy* meningkat ketika individu mengalami keberhasilan yang lebih baik dibanding yang diperkirakan (McIntire & Levine, disitat dalam Mc.Kenzie, 1999). *Self efficacy* berpengaruh terhadap perasaan, pikiran dan perilaku yang dila-

kukan seseorang. *Self efficacy* yang rendah diasosiasikan dengan *self esteem* yang rendah. Individu dengan *self esteem* rendah memiliki pikiran yang pesimis tentang kesuksesan yang diraih dan perkembangan pribadi. Seseorang yang memiliki keyakinan yang kuat akan kemampuan diri dapat membantu proses kognitif dan kinerja, sehingga dapat meraih capaian akademik yang tinggi (Schwarzer, disitat dalam Mc.Kenzie).

## Metode

### *Fokus Penelitian*

Penelitian ini terfokus pada kecenderungan *impostor phenomenon* dan seputar keterkaitannya dengan variabel lain yaitu *self-esteem* dan *self-efficacy*, yang diduga terlibat dalam fenomena ini di kalangan mahasiswa.

*Impostor phenomenon*. Tiga tanda utama dari individu yang mengalami *impostor phenomenon* adalah merasa telah mengelabui orang lain hingga menilai tinggi kemampuannya, mengatribusikan kesuksesan yang diraih pada faktor eksternal, dan takut akan ketahuan sebagai "penipu." *Impostor phenomenon* diukur dengan *Clance Impostor Phenomenon Scale (CIPS)*.

*Self esteem*. Variabel ini adalah keseluruhan penilaian individu terhadap dirinya sendiri, termasuk bagaimana individu menerima, memaknai, dan mengevaluasi diri sehingga individu tersebut merasa berarti bagi diri dan lingkungan. *Self esteem* diukur dengan *Rosenberg Self Esteem Scale (RSES)*.

*Self efficacy*. Variabel ini adalah keyakinan individu bahwa dirinya mampu untuk meraih tujuan dan menghadapi tantangan dalam kehidupan sehari-hari. *Self efficacy* diukur dengan *general self efficacy scale (GSES)*.

### *Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel*

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Surabaya (FpsiU). Penulis memilih fakultas psikologi dengan pertimbangan telah mengenal komunitas tersebut dan tidak menimbulkan rasa asing yang akan membutuhkan

pengenalan lebih lanjut, serta mempertimbangkan efisiensi waktu dan tempat. Sampel penelitian penulis adalah angkatan 2004 dan 2005, memiliki indeks prestasi kumulatif (IPK) di atas 2,75 ( $N = 124$ , terdiri atas 104 perempuan, 20 laki-laki).

Penulis memilih angkatan 2004 dan 2005 dengan pertimbangan bahwa pada tahap tersebut, mahasiswa sudah melewati masa penyesuaian diri dan telah lebih fokus pada tahap pencapaian akademik yang lebih intensif, hasil prestasi akademik telah terbentuk secara kumulatif. Karakteristik khusus yang penulis gunakan (IPK di atas 2,75) didasarkan pada kecenderungan individu yang *impostor* adalah mereka yang tergolong *high achiever* (Clance & O'Toole, 1988). IPK merupakan salah satu indikator capaian akademik yang objektif, walaupun tidak menutup kemungkinan terdapat indikator lain bagi seseorang yang tergolong *high achiever*. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*.

### Prosedur Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarikan pada sejumlah mahasiswa dengan cara *purposive*, atau *snow ball*, atau *incidental* sesuai kondisi di lapangan. Kuesioner yang digunakan memerlukan beberapa penyesuaian mengingat penulis mengadaptasinya dari skala baku sehingga perlu ditelaah lebih lanjut seputar keterkaitan dan kesesuaiannya untuk diterapkan pada suatu konteks penelitian. Kuesioner yang disebarikan berisi:

1. *Clance impostor phenomenon scale* (CIPS). Skala ini terdiri atas 20 butir. Chrisman et al. (1995) menggunakan prosedur analisis faktor dan menemukan bahwa butir-butir pada skala *impostor phenomenon* terdiri atas tiga faktor, yaitu *fake* (berisi butir terkait keraguan diri dan terpusat pada inteligensi dan kemampuan), *luck* (mengarah pada keyakinan meraih keberhasilan karena kesempatan atau kesalahan penilaian daripada karena kemampuan), dan *discount* (kecenderungan untuk mengencikan arti keberhasilan yang diraih). Tiga faktor ini menyumbang variansi sebesar 45.2 % (*fake*), 6 % (*luck*), 6.1 % (*discount*). Skala ini memiliki *internal consistency* yang tinggi, dengan nilai *alpha* berkisar antara 0.84 hingga 0.96. Skala ini merupakan skala

inti yang dijadikan indikator *level impostor phenomenon* yang terjadi pada individu;

2. *Rosenberg self esteem scale* (RSES). Skala baku untuk mengukur harga diri secara keseluruhan (*global self esteem*), yang terdiri atas 10 butir, dengan butir yang memiliki kriteria positif (*favourable*) sebagai aspek kepercayaan diri (*self confidence*), dan butir yang memiliki kriteria negatif (*unfavourable*) sebagai aspek penurunan harga diri (*self depreciation*). RSES terbukti memiliki reliabilitas dan *internal consistency* yang tinggi untuk mengukur harga diri secara keseluruhan (Gray-Little, Williams, & Hancock, 1997), dengan nilai *alpha* berkisar antara 0.83 hingga 0.88;

3. *General self efficacy scale* (GSES). Skala yang terdiri atas 10 butir yang dirancang untuk mengukur optimisme keyakinan diri (*optimistic self beliefs*) dalam menghadapi sejumlah kesulitan dalam hidup. Skala ini dikembangkan di Jerman oleh Matthias Jerusalem dan Ralf Schwarzer pada 1981 (sitat dalam Mc.Kenzie, 1999) yang sebelumnya terdiri atas 20 butir, terbagi dalam *general self efficacy* dan *social self efficacy*. Selanjutnya skala diubah menjadi 10 butir, tetap menggunakan skala Likert, dan telah digunakan pada ribuan partisipan dalam berbagai penelitian, di antaranya penelitian Woodruff dan Cashman (sitat dalam Mc.Kenzie, 1999). Skala ini berpusat pada rasa kemampuan pribadi yang luas dan stabil, yang membuat peneliti dapat menggunakan skala ini untuk berbagai situasi sulit. Skala keyakinan diri secara umum ini memiliki korelasi positif dengan harga diri, dan optimisme, serta memiliki *internal consistency* dengan *alpha* 0.75 hingga 0.90 (Schwarzer, disitat dalam Mc.Kenzie)

Dalam penelitian Ferrari (2005), terdapat penjelasan tentang penilaian dalam CIPS yang terbagi menjadi dua kubu, tinggi sekali (*extreme high*) dan rendah sekali (*extreme low*), batasannya dengan 25 % nilai tertinggi dan 25 % nilai terendah, dengan kisaran skala Likert (nilai 1 untuk tidak setuju hingga nilai 5 untuk sangat setuju). Individu yang mendapat nilai kurang dari atau sama dengan 45 ( $\leq 45$ ), mendapat label non-*impostor*, sedangkan individu yang mendapat nilai lebih dari atau sama dengan enam puluh tiga ( $> 63$ ), termasuk dalam kategori *impostor*. Penelitian Ferrari (2005) sendiri melibatkan 124 mahasiswa, dan menghasilkan koefisien *alpha* sebesar 0.91 bagi CIPS.

## Teknik Analisis Data

Untuk menganalisis data, penulis menggunakan teknik statistika deskriptif, kai kuadrat, dan korelasi Pearson. Program pengolahan data yang dipilih adalah *SPSS 12.0 for Windows*.

## Hasil

Hasil uji validitas dan reliabilitas adalah sebagai berikut (lihat Tabel 1).

Pada Tabel 2 dapat dilihat bahwa sebagian besar subjek penelitian memiliki skor *impostor phenomenon* pada kategori cukup, yaitu sebanyak 64 orang atau 51.6 % dari keseluruhan. Frekuensi terkecil ada pada kategori sangat rendah, yaitu sebanyak 1 orang (0.8 %). Proporsi subjek yang berada pada kategori sangat tinggi 3 orang (2,4 %), tinggi 34 orang (27.4 %), rendah 22 orang (17.7 %). Dengan demikian, individu yang *impostor* adalah mereka yang berada pada kategori tinggi dan sangat tinggi, yaitu 29.8 % dari keseluruhan. Adapun rerata nilai pada subjek perempuan adalah 54.66 ( $SD = 10.246$ ). Rerata nilai pada subjek pria 56.60 ( $SD = 8.44$ ).

Pada Tabel 3 terlihat bahwa mayoritas subjek penelitian memiliki skor harga diri (*self esteem*) yang tinggi, yaitu sebanyak 63 orang atau 50.8 % dari keseluruhan. Proporsi subjek pada kategori cukup 41 orang (33.1 %), sangat tinggi 10 orang (8.1 %), rendah (6.5 %), dan sangat rendah (1.6 %). Rerata nilai pada subjek perempuan 35.33 ( $SD = 6.175$ ). Subjek pria memiliki rerata nilai 35.85 ( $SD = 4.332$ ).

Pada Tabel 4 dapat terlihat bahwa sebagian besar subjek penelitian memiliki skor *self efficacy* yang tergolong tinggi, yaitu sebanyak 74 orang atau 59.7 % dari keseluruhan dan tidak ada subjek yang memiliki skor *self efficacy* dengan kategori sangat rendah (0%). Proporsi kategori cukup 34 orang (27.4 %), sangat tinggi 12 orang (9.7 %) dan yang terkecil proporsinya adalah subjek dengan kategori rendah yaitu 4 orang (3.2 %). Rerata nilai subjek perempuan sebesar 36.84 ( $SD = 4.526$ ), sedangkan pada subjek pria 37.80 ( $SD = 4.731$ ).

Hasil Uji Kai Kuadrat ( $\chi^2$ ) dan Korelasi Pearson adalah sebagai berikut (lihat Tabel 5).

## Bahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 37 orang subjek (29.8 %) yang tergolong *impostors*, dengan proporsi delapan orang laki-laki (6.45 %) dan 29 orang perempuan (23.39 %). Analisis data dengan uji kai kuadrat mendukung bahwa tidak ada perbedaan skor *impostor phenomenon* antar-jenis kelamin ( $\chi^2 = 2.449$ ,  $p > 0.05$ ). Hal ini mengindikasikan bahwa *impostor phenomenon* dapat terjadi pada laki-laki maupun perempuan. Hasil ini sejalan dengan penelitian Chrisman et al. (1995), Chae et al. (1995), Thompson, Davis, dan Davidson (1997), Cowman dan Ferrari (2002), dan Ferrari (2005).

Penelitian terkait prevalensi *impostor phenomenon* menghasilkan temuan yang beragam. Penelitian terdahulu yang dilakukan pada sampel mahasiswa, menunjukkan hasil yang tidak jauh berbeda, misalnya Gailis dan Clance (2001) mendapatkan 54 subjek (22.13 %) yang tergolong *impostor* ( $N = 244$ ), Ferrari (2005) memperoleh hasil bahwa terdapat 32 subjek (25.81 %) yang tergolong *impostor* ( $N = 124$ ), terdiri atas 22 orang perempuan dan 10 orang laki-laki, Oriel et al. (2004) menemukan bahwa 41 % subjek perempuan dan 24 % subjek laki-laki mengalami *impostor phenomenon* ( $N = 174$ ).

### *Impostor Phenomenon dan Self Esteem*

Berdasarkan hasil korelasi *Pearson* antara *impostor phenomenon* dan *self esteem*, didapatkan adanya hubungan negatif yang signifikan antara *self esteem* dan *impostor phenomenon* ( $r_{xy} = -0.682$ ,  $p < 0.01$ ), yang menandakan bahwa semakin tinggi skor *impostor phenomenon*, semakin rendah *self esteem* seseorang, dan semakin rendah skor *impostor phenomenon*, semakin tinggi *self esteem* seseorang. Hasil ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan Imes (1985), Topping dan Kimmel (sitat dalam Langford, 1993), Chrisman et al. (1995), serta Oriel et al. (2004). Semakin intensif munculnya perasaan sebagai seorang *impostor*, individu semakin terpuruk dengan rendahnya *self esteem* yang dimiliki (Clance & Imes, 1978).

Keberhasilan dan kesuksesan yang seharusnya dapat meningkatkan harga diri, justru melemahkan

Tabel 1  
*Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Alat Ukur*

Skala	Koefisien validitas ( <i>r<sub>bt</sub></i> )	Koefisien reliabilitas ( <i>r<sub>tt</sub></i> )	Nomor butir yang gugur	Jumlah butir yang tersisa
<i>CIPS</i>	0.241-0.703	0.850	1 dan 2	18
<i>RSES</i>	0.468-0.824	0.834	0	10
<i>GSES</i>	0.462-0.730	0.816	0	10

Tabel 2  
*Kisaran Nilai dan Distribusi Frekuensi Impostor Phenomenon*

Kategori	Kisaran nilai	Frekuensi	Persentase
Sangat tinggi	$X > 75,6$	3	2.4 %
Tinggi	$61.2 < X \leq 75.6$	34	27.4 %
Cukup	$46.8 < X \leq 61.2$	64	51.6 %
Rendah	$32.4 < X \leq 46.8$	22	17.7 %
Sangat rendah	$X \leq 32.4$	1	0.8 %
<i>Total</i>		124	100 %

Tabel 3  
*Kisaran Nilai dan Distribusi Frekuensi Self Esteem*

Kategori	Kisaran nilai	Frekuensi	Persentase
Sangat tinggi	$X > 42$	10	8.1 %
Tinggi	$34 < X \leq 42$	63	50.8 %
Cukup	$26 < X \leq 34$	41	33.1 %
Rendah	$18 < X \leq 26$	8	6.5 %
Sangat rendah	$X \leq 18$	2	1.6 %
<i>Total</i>		124	100 %

Tabel 4  
*Kisaran Nilai dan Distribusi Frekuensi Self Efficacy*

Kategori	Kisaran nilai	Frekuensi	Persentase
Sangat tinggi	$X > 42$	12	9.7 %
Tinggi	$34 < X \leq 42$	74	59.7 %
Cukup	$26 < X \leq 34$	34	27.4 %
Rendah	$18 < X \leq 26$	4	3.2 %
Sangat rendah	$X \leq 18$	0	0 %
<i>Total</i>		124	100 %

Tabel 5  
*Hasil Uji Kai Kuadrat dan Korelasi Pearson*

Variabel yang diuji	Kai Kuadrat ( $\chi^2$ )	Korelasi Pearson ( $r_{xy}$ )
<i>Impostor phenomenon-Self esteem</i>	92.69**	□ 0.682**
<i>Impostor phenomenon-Self efficacy</i>	34.48**	□ 0.383**
<i>Impostor phenomenon-Jenis kelamin</i>	2.449	—

Keterangan: \*\* p < 0.01

harga diri individu karena kesuksesan yang diraih dianggap bukan karena hasil kemampuan dirinya. Individu dengan *self esteem* rendah memiliki pikiran yang pesimis tentang kesuksesan yang diraih dan perkembangan pribadi (Schwarzer, disitat dalam Mc.Kenzie, 1999). Salah satu pernyataan subjek yang memiliki skor *impostor phenomenon* sangat tinggi, mengartikan keberhasilan dengan “...bila saya mencapai apa yang saya inginkan, sehingga orang lain merasa senang.”

Seseorang yang memiliki *self esteem* rendah cenderung menekankan pada penerimaan dan pengakuan orang lain, bukan pada penerimaan diri secara keseluruhan. Dalam hal ini rentan terjadi keruntuhan harga diri bila orang lain tidak merasa senang, sedangkan orang yang memiliki *self esteem* tinggi bukan berarti selalu merasa hebat atau menyenangkan, tetapi ikhlas menerima keseluruhan dirinya, dan seluruh peristiwa, baik positif maupun negatif adalah bagian dari hidupnya (Mc.Kenzie, 1999).

Dalam sebuah komunitas yang kompetitif (berorientasi pada prestasi) harga diri seseorang diukur dengan seberapa besar prestasi seseorang dan seringkali individu merasa terancam terhadap kelangsungan harga diri mereka di situasi pencapaian dan membutuhkan bantuan untuk menginternalisasi perasaan mampu dan keyakinan bahwa mereka pantas untuk kesuksesan yang diraih (Langford & Clance, 1993).

### *Impostor Phenomenon dan Self Efficacy*

Hasil analisis data menggunakan korelasi *Pearson* menunjukkan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan ( $r_{xy} = -0.383$ ,  $p < 0.01$ ) antara *impostor phenomenon* dan *self efficacy*. Dalam hal ini semakin tinggi skor *impostor phenomenon* seseorang maka semakin rendah *self efficacy* yang dimiliki. Seorang *impostor* cenderung tidak memiliki keyakinan pada kemampuan mereka untuk mengulangi sukses (*low self efficacy*), karena memiliki keyakinan bahwa kemampuan yang dimiliki tidaklah sehebat yang dinilai orang lain (Chrisman et al., 1995).

Selayaknya *self efficacy* meningkat ketika individu mengalami keberhasilan yang lebih baik dibanding yang diperkirakan (McIntire & Levine,

disitat dalam Mc.Kenzie, 1999), tetapi pada individu yang mengalami *impostor phenomenon* yang terjadi adalah sebaliknya, jika mengalami keberhasilan yang lebih baik, maka muncul pertanyaan dalam diri yang justru mengarah pada keraguan diri, benarkah hasil tersebut adalah kemampuannya. Lemahnya keyakinan diri dan kurangnya penerimaan diri dapat memicu munculnya kecemasan, depresi, takut akan kegagalan dan perasaan-perasaan negatif yang dapat melemahkan kemampuan individu untuk meraih hasil yang optimal. Melihat sederetan nilai, prestasi dan piagam tidak membuat individu yang mengalami *impostor phenomenon* semakin yakin akan kemampuan dirinya.

## Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa prevalensi *impostor phenomenon* pada sampel penelitian tergolong cukup tinggi dan sejalan dengan hasil penelitian terdahulu (Gailis & Clance, 2001; Oriel, et. al, 2004; Ferrari, 2005) pada sampel penelitian mahasiswa. *Impostor phenomenon* memiliki hubungan negatif dengan *self esteem* dan *self efficacy*. Hal ini mengindikasikan *impostor phenomenon* sebagai fenomena terkait persepsi diri (*self perception*) yang dapat berpengaruh pada pembentukan kepribadian individu. *Impostor phenomenon* dapat dipandang sebagai sebuah hasil dari pencarian harga diri dengan berusaha memenuhi gambaran diri yang ideal untuk kompensasi bagi perasaan tidak aman dan keraguan diri.

Perasaan sebagai individu *impostor* seringkali disertai perasaan khawatir, depresi, dan kecemasan yang merupakan hasil dari tekanan untuk memenuhi *image* sukses seseorang dan takut diketahui sebagai individu yang tidak berharga dan tidak kompeten. Fenomena ini mengarah pada hambatan dalam optimalisasi kinerja dan aktualisasi diri seseorang.

Ketika seseorang mengalami *impostor phenomenon*, dirinya akan dilemahkan oleh hal-hal yang sebenarnya berasal dari kekhawatiran dan keraguan dalam diri, baik berupa *beliefs* kognitif yang tidak rasional hingga perasaan negatif yang menyertai sebuah kesuksesan. Dengan demikian individu perlu mendeteksi adanya kemungkinan mengalami fenomena ini sejak dini agar dapat memahami

siklus yang terjadi dan melakukan penanganan pribadi, berusaha untuk mengatasi hambatan internal dalam dirinya. Individu perlu untuk melakukan refleksi akan kelebihan dan kekurangan diri, yang ditindaklanjuti dengan penilaian objektif dari orang di sekitarnya. Kepemilikan rasa pribadi seutuhnya dapat membantu individu menumbuhkan sikap yang konstruktif dalam memandang suatu peristiwa.

### Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memuat berbagai keterbatasan, di antaranya: (a) Penulis tidak melakukan survei awal yang melibatkan subjek dalam jumlah besar. Hal ini terkait penggunaan skala baku yang berasal dari bahasa dan budaya yang berbeda, sehingga memerlukan proses adaptasi yang berkesinambungan. Survei awal dapat digunakan untuk menguji validitas dan reliabilitas alat ukur, berfungsi untuk mengetahui data pendukung yang representatif, sehingga dapat dihasilkan kuesioner yang terstandardisasi, efektif dan efisien. Survei awal dapat mendukung matangnya perencanaan dalam proses penelitian. (b) Analisis kurang merata, kurang terintegrasi, dan terkesan di permukaan.

### Saran bagi Penelitian Selanjutnya

Celah-celah penelitian terbuka lebar bagi penelitian selanjutnya, penulis menyarankan beberapa variabel, populasi, dan bentuk penelitian. Apabila terdapat peneliti yang tertarik untuk melanjutkan pada konteks akademik, penelitian dapat dilakukan pada populasi mahasiswa baru yang sedang memasuki masa kuliah (*new roles*), atau mahasiswa yang telah lulus (*fresh graduate*) dan akan menghadapi peran baru. Penelitian selanjutnya dapat dilakukan pada mahasiswa perguruan tinggi negeri (PTN) dan mahasiswa perguruan tinggi swasta (PTS). Hasil ujian masuk PTN diduga selain faktor kemampuan juga faktor keberuntungan cukup mendominasi, sehingga perlu ditinjau bagaimana perbedaan prevalensi *impostor phenomenon*-nya. Dapat pula dilakukan verifikasi berdasarkan kelompok yang menurut Clance diprediksi lebih berisiko mengalami *impostor phenomenon* (sitat dalam Young, 2004), atau suatu

penelitian yang mengarah pada bagaimana perbedaan skor *impostor* ditinjau dari profesi.

Desain penelitian longitudinal sangat menarik untuk dilakukan dalam rangka mengenali apakah seorang *impostor* akan tetap menjadi *impostor* ataukah hanya sementara (*state*); hal ini tampaknya belum jelas terlihat pada uraian penelitian terdahulu. Hal ini mendorong perlunya penelitian longitudinal untuk mengetahui kecenderungan *impostor phenomenon* secara lebih komprehensif.

### Pustaka Acuan

- Burns, R. B. (1993). *Konsep diri: Teori, pengukuran, perkembangan dan perilaku* (Eddy, Pengalih bahasa.). Jakarta: Penerbit Arcan.
- Chae, J., Piedmont, R. L., Estadt, B. K., & Wicks, R. J. (1995). *Personological evaluation of Clance's impostor phenomenon scale in a Korean sample*. Retrieved March 10, 2007, from <http://cat.inist.fr/?aModele=afficheN&cpsidt=2915083>
- Chrisman, S. M., Pieper, W. A., Clance, P. R., Holland, C. L., & Glickauf-Hughes, C. (1995). *Validation of the clance impostor phenomenon scale*. Retrieved March 10, 2007, from <http://www.medscape.com/medline/abstract/16367709?prt=true>
- Clance, P. R., & Imes, S. (1978). *The impostor phenomenon in high achieving women: Dynamics and therapeutic intervention*. Retrieved February 25, 2007, from [http://www2.gsu.edu/~wwaow/resources/ip\\_high\\_achieving\\_women.pdf](http://www2.gsu.edu/~wwaow/resources/ip_high_achieving_women.pdf)
- Clance, P. R., & Imes, S. (1984). *Treatment of the impostor phenomenon in high achieving women*. Retrieved February 25, 2007, from [http://www2.gsu.edu/~wwaow/resources/ip\\_treatment\\_in\\_high\\_achieving\\_women.pdf](http://www2.gsu.edu/~wwaow/resources/ip_treatment_in_high_achieving_women.pdf)
- Clance, P. R., & O'Toole, M. A. (1988). *The impostor phenomenon: An internal barrier to empowerment and achievement*. Retrieved February 21, 2007, from [http://www2.gsu.edu/~wwaow/resources/ip\\_internal\\_barrier\\_to\\_empwrmnt\\_and\\_achv.pdf](http://www2.gsu.edu/~wwaow/resources/ip_internal_barrier_to_empwrmnt_and_achv.pdf)
- Cowman, S. E., & Ferrari, J. R. (2002). "Am I for real?" *Predicting impostor tendencies from self handicapping and affective components*. Retrieved February 25, 2007, from <http://www>

- findarticles.com/p/articles/mi\_qa3852/ is\_200201 ai\_n9067107
- Dinnel, D. L., Hopkins, J., & Thompson, T. (2002). *The role of family environment variables in the development of failure-avoidant behaviors*. Retrieved February 25, 2007, from [http://self.uws.edu.au/Conferences/2002\\_CD\\_Dinnel,\\_Hopkins\\_&\\_Thompson.pdf](http://self.uws.edu.au/Conferences/2002_CD_Dinnel,_Hopkins_&_Thompson.pdf)
- Ferrari, J. R. (2005). *Impostor tendencies and academic dishonesty: Do they cheat their way to success?*. Retrieved February 22, 2007, from [http://www.findarticles.com/p/articles/mi\\_qa3852/is\\_200501/ai\\_n9520810](http://www.findarticles.com/p/articles/mi_qa3852/is_200501/ai_n9520810)
- Fried-Buchalter, S. (1992). *Fear of success, fear of failure, and the imposter phenomenon: A factor analytic approach to convergent and discriminant validity*. Retrieved March 10, 2007 from [http://www.findarticles.com/p/articles/mi\\_m2294/is\\_n11-12\\_v37/ai\\_20391897](http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m2294/is_n11-12_v37/ai_20391897)
- Gailis, A. T., & Clance, P. R. (2001). *The impostor phenomenon: Achievement and avoidance of failure*. Retrieved February 25, 2007, from [http://www2.gsu.edu/~wwwaow/resources/ip\\_sepa.pdf](http://www2.gsu.edu/~wwwaow/resources/ip_sepa.pdf)
- Goleman, D. (1984). *Therapists find many achievers feel they're fakes*. Retrieved February 22, 2007, from <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9D0CE7D71038F932A257AC0A962948260&sec=health&spon=&pagewanted=print>
- Gray-Little, B., Williams, V. S. L., & Hancock, T. D. (1997). An item response theory analysis of the Rosenberg self-esteem scale. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(5), 443-451.
- Hartmann, A., Ludwin, K., & Rodriguez, K. (2005). *These feelings have a name: Impostor phenomenon*. Retrieved March 6, 2007, from <http://www.unco.edu/cebs/hesal/forms/ImposterPhenomenon.pdf>
- Imes, S. (1985). *Issues for high achieving professional women or understanding the impostor phenomenon*. Retrieved February 25, 2007, from [http://www2.gsu.edu/~wwwaow/resources/ip\\_issues.pdf](http://www2.gsu.edu/~wwwaow/resources/ip_issues.pdf)
- Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H., & Norasakkunkit, V. (1997). Individual and collective processes in the construction of the self: Self enhancement in the united states and self criticism in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(6), 1245-1267.
- Langford, J., & Clance, P. R. (1993). *The impostor phenomenon: Recent research findings regarding dynamics, personality and family patterns and their implications for treatment*. Retrieved February 25, 2007, from [http://www2.gsu.edu/~wwwaow/resources/ip\\_langford.pdf](http://www2.gsu.edu/~wwwaow/resources/ip_langford.pdf)
- Long, M. L., Jenkins, G. R., & Bracken, S. (2000). *Impostors in the sacred grove: Working class women in the academe*. Retrieved February 25, 2007, from <http://www.nova.edu/ssss/QR/QR5-3/long.html>
- Mc. Kenzie, J. K. (1999). *Correlation between self efficacy and self esteem in students*. Retrieved February 18, 2007 from <http://www.uwstout.edu/lib/thesis/1999/1999mckenzie.pdf>
- Oriel, K., Plane, M. B., & Mundt, M. (2004). *Family medicine residents and the impostor phenomenon*. Retrieved February 19, 2007, from <http://www.stfm.org/fmhub/fm2004/April/Kathy248.pdf>
- Reeder, Hesson-McInnis, Krohse, Scialabba (2001). Inferences about effort and ability. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(9), 1225-1235.
- Sternberg, R. J. (1995). *In search of the human mind*. USA: Harcourt Brace.
- Thompson, T. (1996). *The impostor phenomenon: Fear of failure by any other name*. Retrieved February 21, 2007, from <http://www.atea.schools.net.au/ATEA/96conf/tomt.html>
- Thompson, T., Davis, H., Davidson, J. (1998). *Attributional and affective responses of impostors to academic success and failure outcomes*. Retrieved February 25, 2007, from <http://students.olin.edu/2009/tsmith/impostors/2.pdf>
- Yates, G. C. R., & Chandler, M. (1998). *Impostor phenomenon in tertiary students*. Retrieved February 25, 2007, from <http://www.aare.edu.au/98pap/yat98153.htm>
- Young, V. (2004). *How to feel as bright and capable as everyone seems to think you are: What every woman (and man) needs to know about competence, the impostor syndrome, and the art of winging it*. Retrieved March 6, 2007, from [http://www-ee.stanford.edu/paesmem/html/proceedings\\_8.html](http://www-ee.stanford.edu/paesmem/html/proceedings_8.html)