

SANDI MANN

EL SÍNDROME DEL IMPOSTOR



CUANDO CREEMOS
(ERRÓNEAMENTE) QUE NUESTROS LOGROS
SE DEBEN A LA SUERTE

URANO

S
A
B
E
R
E
S

Sandi Mann

El síndrome del impostor

¿Por qué crees que los demás te sobrevaloran?

Traducción de Virginio B. Sala



Feltrinelli

Título de la obra original
¿POR QUÉ ME SIENTO COMO UN IMPOSTOR?
Cómo entender y afrontar el síndrome del impostor

Traducción del inglés por
VIRGINIO B. SALA

Todos los derechos reservados

Texto Copyright © Dr. Sandi Mann 2019

Publicado por primera vez en el Reino Unido y Estados Unidos en 2019 por Watkins, un sello de
Watkins Media Limited, www.watkinspublishing.com

Los derechos de traducción al italiano se gestionan a través de Vicki Satlow de The Agency srl

© Giangiacomo Feltrinelli Editore Milan
Primera edición digital 2021
de la primera edición en "Urra Feltrinelli"
febrero 2021

ISBN ebook: 9788858842133

En la portada: ilustración de Francesco Camporeale.

Esta obra está protegida por la ley de derechos de autor.
Queda prohibida cualquier duplicación no autorizada, incluso parcial.

Introducción

Síndrome del impostor: es la creencia de afirmar con engaño que se es algo que no se es, que no se está a la altura de lo que los demás creen que se es. Cuando me encontré por primera vez con este término, después de licenciarme en psicología, pensé que alguien debía de tener acceso a mis pensamientos más secretos: ¡el término me describía perfectamente! Pero luego descubrí que la mayoría de mis colegas habían llegado a la misma conclusión y pensaban que el término había sido creado especialmente para ellos, al igual que la mayoría de las personas de mi círculo de conocidos.

¿Realmente todos sufrimos el síndrome del impostor? Al parecer, probablemente lo tuvimos, o al menos el 70% de nosotros podría haberlo tenido, según las investigaciones.¹ Para mí, fue un momento de amarga autoconciencia en mi continuo viaje de autodescubrimiento, pero luego a lo largo de los años en que construí mi carrera como psicóloga, no volví a prestar atención al concepto, salvo de pasada. Demos un salto hacia adelante unos veinte años: la expresión "síndrome del impostor" cobró mucho más sentido para mí porque había empezado a verla aparecer cada vez con más frecuencia de una u otra forma en mi práctica. Personas aparentemente exitosas -hombres, mujeres, a menudo incluso adolescentes- presentan síntomas de esta condición y están convencidos de que son los únicos que la padecen.

Parece que el síndrome del impostor es un fenómeno creciente y en este libro exploro las diversas razones (incluyendo *las redes sociales* y el aumento de las pruebas en las escuelas, por nombrar sólo un par) para su rápido crecimiento. Además, ya no parece limitarse a las personas ambiciosas y con éxito, como se pensaba antes: veo en mi negocio a muchos y diferentes tipos de este síndrome, como en el caso de la mujer que piensa que no es una buena madre, el padre que siente que no es "suficientemente hombre", el amigo que piensa que no es suficientemente popular o incluso la persona religiosa que está convencida de que no es

suficientemente buena ante Dios.

Los primeros pasos para hacer frente al síndrome del impostor, que puede ser muy debilitante para la confianza en uno mismo y la autoestima, así como perjudicial para la propia carrera, son reconocerlo y comprenderlo, y luego aprender a identificar sus desencadenantes, que es lo que me he propuesto hacer con este libro. Sólo a partir de esta comprensión es posible identificar las mejores estrategias para cada individuo y, en estas páginas, propondré toda una serie de técnicas de *afrentamiento* adecuadas.

¿A quién va dirigido este libro?

- A cualquier persona que piense que sufre el síndrome del impostor, ya sea en el trabajo, en el hogar, en la familia o en la vida comunitaria.
- A cualquier persona que crea que su pareja o un familiar o amigo sufre este síndrome.
- A los padres que quieren minimizar la probabilidad de que sus hijos sean víctimas del síndrome.
- Para cualquier otra persona interesada en el fenómeno de los impostores.

¿Quién se beneficiará de este libro?

Combinando información, tests de autoevaluación, consejos y útiles estrategias de *afrentamiento*, este libro le ayudará a comprender si usted (o alguien cercano) sufre el síndrome del impostor y, en caso afirmativo, qué puede hacer al respecto. El objetivo es que tengas más confianza en tus capacidades en el trabajo, en casa o en cualquier otra situación y, sobre todo, te ayudará a darte cuenta de que no estás solo si sufres este síndrome y que es posible manejarlo.

Cómo utilizar este libro

Los dos primeros capítulos son indispensables para todos: exploraremos el síndrome del impostor y averiguaremos por qué está tan extendido analizando algunos de sus sub-tipos. También encontrará dos cuestionarios que le ayudarán a comprender si sufre el síndrome del impostor. Los cinco capítulos siguientes exploran el síndrome del impostor en relación con grupos específicos de personas y en contextos sociales concretos. Aunque los capítulos están orientados a estos grupos específicos, serán útiles para

todos los lectores. Por último, un breve capítulo final resumirá lo que hemos descubierto y ofrecerá algunas ideas para continuar este viaje en su propia vida.

En cada capítulo encontrará casos que ilustran ejemplos concretos de personas afectadas por el síndrome del impostor. Espero que esto ayude a cualquier persona que padezca el síndrome a identificarlo en sí misma, como primer paso en el camino para transformar la duda en autoconfianza.

Al final de los capítulos 3 a 7 encontrará consejos y estrategias para afrontar el síndrome y reforzar la confianza en sí mismo: a veces serán específicos para el grupo que se trate en ese capítulo, pero en la mayoría de los casos serán aplicables a todo el mundo, así que no los pase por alto si quiere sacar el máximo partido a este libro.

¿Qué es el síndrome del impostor?

Cuando Jess llegó a mi estudio en Manchester, tenía todos los atributos de una mujer de éxito. Perfectamente arreglada, con un vestido elegante y un corte de pelo igualmente elegante, daba la impresión de ser una mujer que había llegado a los 42 años, alta ejecutiva en una gran empresa internacional, su sueldo, su coche y todos sus beneficios parecían decir: "¡Lo he conseguido!"

¿Por qué entonces había venido a mi consultorio? En cuanto se sentó en un sillón y comenzó a explicar su problema, su actitud sufrió una completa transformación. Mientras hablaba, sus hombros se encorvaban, su voz se quebraba, sus rodillas temblaban y sus manos se retorcían. Toda su actitud de confianza en sí misma se desmoronó ante mis ojos cuando me "confesó" que todo era una farsa; todos sus éxitos se debían a la suerte y que realmente no valía nada en su trabajo. Había conseguido engañar a sus colegas y jefes durante años, pero estaba segura de que pronto descubrirían este secreto suyo. Estaba a punto de perderlo todo, pero ese no era ni siquiera el mayor problema; su mayor preocupación era que le costaba vivir siendo una "falsa", sentía que debía dejarlo antes de que la pusieran en la picota, y que debía irse a hacer algo más acorde con sus verdaderas habilidades. Esto significaría menos dinero y menos beneficios, pero al menos sería honesta consigo misma.

Bienvenido al mundo del síndrome del impostor. Es un mundo oscuro, habitado por personas de éxito de todos los ámbitos de la vida que tienen una cosa en común: están convencidos de que no son, de hecho, suficientes para ser lo mejor que pueden ser.

Bien. Pueden ser hombres o mujeres, jóvenes o mayores, pero incluso las figuras públicas de gran éxito no son inmunes (véase el recuadro "Famosos impostores" en la página 18). Y la convicción de ser un impostor no siempre está relacionada con el trabajo: he conocido "impostores" que pensaban que no eran lo suficientemente buenos como padres, como

maridos, como esposas, como amigos e incluso como seres humanos. Todas estas son variantes del síndrome del impostor, sobre todo cuando hay pocos datos objetivos que apoyen la firme creencia de esas personas de que son tramposas.

Este capítulo le ayudará a identificar los síntomas del síndrome del impostor y a comprender si usted también lo padece; y, en caso afirmativo, a entender qué tipo de síndrome se corresponde mejor con su propia experiencia.

¿Qué es, entonces, el síndrome del impostor?

El término "síndrome del impostor" o "fenómeno del impostor" fue acuñado en 1978 por dos psicólogas clínicas, Pauline Clance y Suzanne Imes, en un artículo titulado *El fenómeno del impostor en mujeres de alto rendimiento: dinámica e intervención terapéutica*.²

Describen la condición como "una experiencia interna de falsedad intelectual", que aflige a algunas mujeres de gran éxito. En el artículo, Clance e Imes describieron a las 150 mujeres de su muestra con estas palabras: "a pesar de sus títulos, sus calificaciones escolares, sus altas puntuaciones en los exámenes estandarizados, los elogios y el reconocimiento profesional de colegas y autoridades respetadas... no tienen una sensación interna de éxito. Se ven a sí mismas como "impostoras". Continúan explicando que estas mujeres están convencidas de que han logrado sus éxitos sólo por errores en el proceso de selección o porque alguien sobrestimó sus capacidades o por algún otro factor externo.

Clance e Imes sostienen que hay tres características que definen el síndrome del impostor:

1. La creencia de que los demás tienen una concepción exagerada de las capacidades o habilidades del sujeto.
2. El miedo a ser descubierto y denunciado como tramposo.
3. La atribución constante del éxito a factores externos, como la suerte o a un nivel extraordinario de trabajo duro.

¿A quién afecta?

Desde que empezaron a frecuentar el mundo de los impostores en la década de 1970, los investigadores han demostrado que esta condición puede afectar a hombres y mujeres por igual (véase p. 78, capítulo 4) y, de hecho, los creadores del término señalaron posteriormente que preferían

hablar de "experiencia impostora", ya que "condición" o "síndrome" sugiere un trastorno mental; la experiencia impostora es en realidad mucho más común y Clance afirma que es "algo que experimenta casi todo el mundo".³

De hecho, como decíamos en la Introducción, las investigaciones sugieren que alrededor del 80% de nosotros experimentamos este fenómeno en algún momento de nuestras vidas, aunque es más común entre los que alcanzan los niveles más altos de logro. Esta clasificación del síndrome del impostor como una "experiencia" y no como una "condición" se refleja también en el ámbito médico: el síndrome del impostor no está clasificado como enfermedad o condición mental en el *Manual; Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales (DSM5®)*, es el texto al que se refieren la mayoría de los profesionales para identificar, clasificar y diagnosticar una condición de salud mental. Esto significa que si usted experimenta el síndrome del impostor, no significa que tenga un trastorno mental. De hecho, son tantas las personas que la padecen en algún momento de su vida que podría considerarse casi normal.

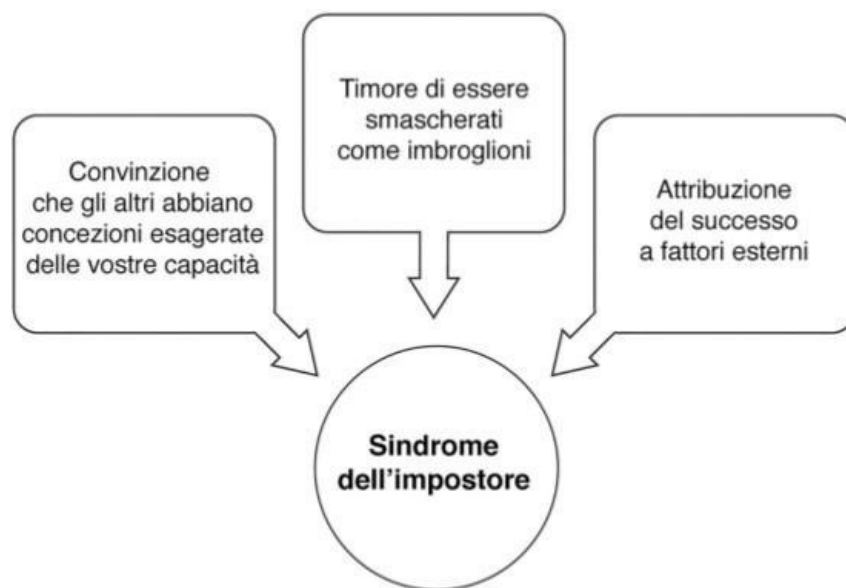


Figura 1.1 Las tres características del síndrome del impostor.

Cuando se "califica" por primera vez en su campo

Es el momento en que obtienes tu primer título, tu primera cualificación profesional o cualquier otra cosa que certifique que a partir de ese momento puedes ejercer legítimamente la profesión que has elegido.

EL CASO

Aisha, recién licenciada en medicina, se sentía acosada por la duda

desde que empezó a trabajar en un hospital y creía que había entrado en la facultad de medicina por un golpe de suerte, a pesar de que los procedimientos de evaluación para la admisión eran extremadamente rigurosos. Había pasado todos sus años de formación sintiéndose inferior a los otros estudiantes que, según ella, parecían tan seguros y "compasivos". Pero su confianza en sí misma se desplomó aún más cuando se sacó el carné de conducir porque se sentía completamente fuera de lugar. Pensó que la bata blanca era un símbolo de su falsedad.

- Se sintió como una niña jugando al "doctor" disfrazada. Estaba convencida de que una cosa era aprender la teoría y otra muy distinta enfrentarse a un paciente real, y ahí su mente se congeló. No ayudó el hecho de que no hubiera habido un verdadero proceso de iniciación y que, después de sólo dos días de acompañar al personal superior, se viera abocada al trabajo más duro. Podía pedir ayuda y consejo si era necesario, pero sentía que no tenía que hacerlo: cada vez que lo hacía, parecía ser una señal de lo falsa que era. Su mentor, sin embargo, no estaba particularmente contento con sus solicitudes de intervención, y esto tampoco fue útil. Aisha se preocupaba por cada pequeña cosa y siempre temía no haber verificado todo. Sencillamente, no tenía confianza en sus propias capacidades a pesar de haber terminado los agotadores cinco años de la facultad de medicina con los máximos honores.

Estaba convencida de que la "descubrirían" y la pondrían en la picota por incompetente, y temía quedar en evidencia cuando cometiera algún terrible error con un paciente.

Al iniciar una nueva trayectoria o experiencia educativa

Es el caso de un joven que va al instituto o a la universidad, o de una persona mayor que tiene que seguir estudiando.

EL CASO

Adam se matriculó en la universidad a una edad temprana, con treinta y cinco años, en la Facultad de Periodismo. Había abandonado los estudios a los dieciséis años con escasas calificaciones porque había pasado una mala racha y se había convertido en una especie de rebelde. A esa edad, no le interesaban los estudios y admite tranquilamente haber consumido drogas y alcohol y ser un "chico malo". Había tenido dificultades para mantener un trabajo durante mucho tiempo y no había tenido el apoyo de su familia. Sin embargo, con el paso de los años, empezó a sentar cabeza y conoció a una chica que más tarde se convertiría en su esposa. Tuvieron un

hijo y ella le animó a volver a estudiar para poder aspirar a un trabajo más seguro. Se planteó aprender un oficio, como la pintura, pero su sueño era ser periodista. Aunque lo consideraba inalcanzable: después de todo, no tenía ninguna cualificación y se consideraba un poco "estúpido". Sin embargo, animado por su mujer, fue a la escuela nocturna, obtuvo un diploma y, de repente, el sueño parecía estar a su alcance. Estaba encantado de haber sido aceptado en la universidad, pero una vez que empezó el curso, las dudas empezaron a rondar su cabeza. En comparación con los demás estudiantes, se sentía como un fraude: ellos tenían mejores títulos y muchos también tenían experiencia laboral en el sector. Empezó a preguntarse qué demonios estaba haciendo allí y si debía abandonar y volver a ser pintor.

Cuando un ascenso llega al trabajo

Un ascenso debería ser siempre una fuente de satisfacción, pero para algunos puede ser el catalizador de la duda y el miedo a que otros descubran que el ascenso no era merecido.

EL CASO

James trabajaba en tecnología de la información y estaba muy contento con su trabajo, que consistía en identificar y resolver los problemas de los clientes en una gran empresa. Ahora era responsable de distribuir las cargas de trabajo, establecer prioridades y fijar los precios de las intervenciones, además de poder trabajar con múltiples organizaciones. Entonces la responsabilidad empezó a pasarle factura y comenzó a tener problemas tanto con sus clientes como con su personal (sus antiguos compañeros): los clientes se quejaban si el trabajo no se hacía con la suficiente rapidez y el personal se quejaba de que estaba demasiado ocupado. La realidad era que se trataba de los inconvenientes normales de su puesto, pero James se había convencido de que no estaba a la altura del trabajo y que nunca debería haber sido ascendido. Antes, todo estaba bien: hacía su trabajo sin problemas. Ahora tenía que lidiar con problemas y conflictos con el personal y estaba convencido de que no tenía las habilidades ni la formación necesarias. Pensó que el ascenso fue un error: los directivos debían pensar que tenía una base de habilidades mejor de la que realmente tenía. Estaba seguro de que pronto sería "expuesto" y puesto en la picota como impostor, lo que le causaba tanto estrés que pensaba dimitir antes de sufrir esa ignominia.

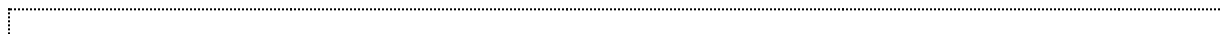
Estilos de vida y riesgo de síndrome del impostor

Además de los "desencadenantes" que acabamos de ver, también hay ciertas categorías de personas que son más propensas a padecer el síndrome. En parte, esta susceptibilidad está vinculada a los tipos de personalidad, de los que hablaremos más adelante, pero también hay estilos de vida que hacen que algunas personas sean más vulnerables que otras. Según Valerie Young⁴, los tipos de personas con mayor riesgo son los siguientes.

- *Los alumnos*, a menudo convencidos de que los demás son más competentes, maduros o se esfuerzan más que ellos. Pueden tener la impresión de no pertenecer realmente al grupo o de no encajar; todos los demás son reales y ellos son falsos. Esto puede ser especialmente cierto para los estudiantes más maduros, que son la minoría.
- *Académicos y personas activas en campos creativos*, en los que hay muchas formas de compararse con otras personas con talento (véase el recuadro de la página siguiente).
- *Las personas de gran éxito y, sobre todo, las que hacen carrera a una edad temprana*: estas personas suelen ser víctimas del tipo de síndrome del impostor conocido como Síndrome del Talento Natural, que veremos más adelante (ver pág.40).
- *Profesionales o estudiantes universitarios de primera generación*: las expectativas son siempre altas para quienes son los primeros de su familia en alcanzar ciertas metas. Estas personas tienen mucho que demostrar, pero puede que no se sientan a la altura de sus logros.
- *Los que siguieron caminos atípicos para llegar a su posición*: estas personas son más propensas a atribuir el éxito a la suerte que a sus propios méritos.
- *Miembros de grupos infrarrepresentados* (mujeres, minorías étnicas, personas LGBTQ, personas con discapacidad, miembros de ciertos grupos religiosos, etc.); sienten la carga de tener que representar a todo su grupo de alguna manera y esto puede llevarles a sentirse como impostores.
- *Personas con padres muy exitosos* (véase el capítulo 2).
- *Autónomos*: Este grupo suele recurrir a la electrónica a menudo dependen de las comunicaciones electrónicas, que tienen una limitada banda emocional, lo que puede dificultar la transmisión o identificar un tono cálido o de apoyo. Puede ser difícil para ellos saber si lo están haciendo bien o si están cumpliendo con los estándares esperados, particularmente porque a menudo tienen oportunidades limitadas de

interacción de las cuales obtener una retroalimentación positiva.

Las razones por las que estos grupos pueden ser más susceptibles de padecer el síndrome del impostor se analizan más adelante en este capítulo.



EL SÍNDROME DEL IMPOSTOR EN EL MUNDO ACADÉMICO

Según un artículo escrito por Beth McMillan, estudiante de doctorado, y publicado en 2016 en "Times Higher Education" pronto serán descubiertos." ⁵ En su blog, Jay Daniel Thompson afirma que "se sabe que [el síndrome del impostor] afecta a muchos académicos. Hay varias razones por las que este síndrome está tan extendido en el mundo académico. En primer lugar, se trata de un campo muy difícil de acceder. En segundo lugar, los académicos tienen fama de estar muy bien informados."

IMPOSTORES FAMOSOS

Si experimenta el síndrome del impostor, sin duda está en buena compañía. Hay numerosos ejemplos de famosos, bien conocidos por todos, que tienen un éxito evidente, pero que muestran signos del síndrome. He aquí algunas citas de algunas de estas personas.

- Maya Angelou, autora y poetisa, que ha ganado tres Grammys y ha sido nominada al Premio Pulitzer y al Premio Tony: "He escrito once libros, pero cada vez pienso: 'Ay, ahora me van a desenmascarar'. He engañado a todo el mundo, y estoy segura de que se van a enterar". ⁷
- El experto en marketing Seth Godin, que ha escrito decenas de bestsellers, escribió en *El engaño de Ícaro* (2012) que todavía se siente como un fraude.
- El actor Tom Hanks, que ha ganado dos Oscar y ha aparecido en más de 70 películas y programas de televisión, se preguntó en una entrevista con una revista en 2016: "¿Cuándo descubrirán que, en realidad, soy un fraude y me lo quitarán todo?" ⁸
- La actriz Michelle Pfeiffer, que ha sido nominada varias veces a los Oscar y ha ganado muchos otros premios, incluido un Globo Mundial, comentó: "Siempre tengo miedo de ser un fraude y que me descubran". ⁹ En otra entrevista dijo: "Sigo pensando que la gente va a descubrir que en realidad no tengo mucho talento. La verdad es que no soy especialmente buena. Todo es un gran montaje." ¹⁰
- La ganadora del Oscar, Jodie Foster, temía tener que devolver el premio después de ganarlo en 1988 como mejor actriz por *Bajo Acusación*: "Pensé que era una casualidad", dijo en una entrevista. "Venían a mi casa, llamaban a la puerta y, 'Lo siento, en realidad queríamos dárselo a otra persona'. Se suponía que iba a ser para Meryl Streep". ¹¹
- Don Cheadle, actor, productor y nominado al Oscar, declaró a Los Angeles Time: "Todo lo que veo es que todo lo que hago está mal, es una falsificación y un fraude". ¹²

La ganadora del Oscar, Kate Winslet, declaró a Susan Pinker: "A veces me despierto por la mañana antes de salir a rodar y pienso: 'No, no puedo hacerlo, soy un fraude'". ¹³

Chuck Lorre, guionista y creador de series de éxito como *Two and a Half Men* y *The Big Bang Theory*, declaró a la *Nación*. La oscarizada actriz Renée Zellweger dice lo mismo sobre el reparto de ciertos papeles: "¿Qué le pasa? Me han dado

Se dice que Meryl Streep, la actriz con más nominaciones a los Oscar y a los Globos de Oro de la historia, ha "admitido". Sheryl Sandberg, directora de operaciones de Facebook, asistió una vez a una conferencia en la Universidad de Harvard de merecer el puesto que ocupo. [18](#)

Emma Watson, protagonista de las películas de Harry Potter, dice que tenía la sensación de que "en cualquier momento". John Steinbeck, escritor y ganador del Premio Nobel de Literatura de 1962, escribió en su diario en 1938: "No soy un e

Importancia del contexto familiar

Si se siente como un impostor, es posible que esto se deba en cierta medida a sus antecedentes familiares. Las primeras investigaciones de Clance e Imes sugirieron que los antecedentes familiares pueden contribuir significativamente a la sensación de ser un impostor y que la mayoría de las personas que se sienten como impostores tienden a salir de uno o dos tipos de dinámica familiar.

Dinámica familiar del tipo 1: hermana/hermano de gran éxito

El impostor que procede de este entorno habrá crecido con un hermano o hermana con grandes logros, sobre todo en términos de inteligencia, mientras que él o ella habrá recibido alguna otra definición, como "sensibla" o "correcto". El impostor crece dividido entre creer en la definición que le han dado y tratar de desmentirla apuntando alto, trabajando duro en la escuela y tratando de hacerlo bien. Sin embargo, incluso cuando tiene éxito, la familia puede verse relativamente poco afectada y no cambiar mucho su percepción si la inteligente es la otra hermana o el otro hermano. El impostor sigue intentando alcanzar nuevas cotas pero, al persistir el mito familiar, empieza a preguntarse si la familia tiene razón y si todos los éxitos que ha conseguido hasta ahora se deben en

realidad a la pura suerte o a otros factores.

EL CASO

Shula tenía una hermana mayor, Dana, dos años mayor que ella. Dana era la mayor y había sido una niña precoz: a los diez meses podía caminar, a los quince podía formar frases completas, a los tres años había aprendido a leer. Para sus padres, Dana era una niña superdotada y dedicaron mucha energía y recursos para que pudiera desarrollar su "potencial". Shula, dos años más joven, tenía la sensación de que sus logros ni siquiera se notaban. También era muy brillante, pero como sus logros estaban más en consonancia con su edad, no recibían la misma atención por parte de sus padres, que, sin embargo, siempre solían señalar que Shula tenía otras cualidades especiales, para que no se sintiera descuidada. Por ello, hablaban de Shula como la hija "extrovertida", que siempre conseguía hacer amigos en cualquier situación. Dana era más reservada, por lo que Shula se ganó la designación de "animada" y "amable". Esto no le causó ningún problema, pero le entristecía que sus cualidades académicas no fueran realmente notadas porque, aunque eran impresionantes, no eran excepcionales, no como las de Dana. Se volvió muy ambiciosa, sobre todo en el terreno intelectual, pero sin darse cuenta nunca trataba de demostrarse algo a sí misma o a sus padres. En cualquier caso, nunca sintió que había "demostrado" lo suficiente: había conseguido grandes cosas, incluido el reconocimiento académico, una plaza en una universidad prestigiosa, una carrera de alto nivel, pero siempre sintió que eso no era nada comparado con lo que había conseguido Dana. Dana era "la original", Shula era sólo una chica que pretendía ser tan buena como ella.

Dinámica familiar de tipo 2: el hijo pródigo

Esta dinámica familiar es diferente: el impostor se encuentra con que es objeto de grandes expectativas. La familia lo pone en un pedestal, y es el que se cree superior a los demás en todos los aspectos posibles: es más atractivo, inteligente, sociable, dotado... que los demás. El problema surge cuando el impostor comienza a experimentar fracasos, o al menos a darse cuenta de que no es tan perfecto como su familia parece creer que es. Comienza a desconfiar de las percepciones de sus padres y a dudar de sí mismo. Se da cuenta de que tiene que esforzarse mucho para cumplir las expectativas y, por tanto, empieza a convencerse de que no es el genio que sus padres creen que es; debe ser un impostor.

Por supuesto, el contexto familiar no es el único que provoca el síndrome del impostor. Muchas personas se reconocen en estas situaciones pero no se sienten impostores y, del mismo modo, no todos los "impostores" proceden de esas familias. En el resto de este capítulo veremos algunos de los factores que suelen intervenir en el desarrollo del síndrome.

EL CASO

Shane creció en una familia en la que sólo había otro hermano menor con necesidades especiales. El hermano tenía una personalidad fabulosa y era muy querido, pero claramente nunca alcanzaría los "hitos" que sus padres habían previsto para sus hijos. Shane, en cambio, parecía tener todo lo que sus padres habían soñado en un hijo. Lo consideraban inteligente, amable, con aplomo y guapo, y le iba muy bien en la escuela, pasaba muchas horas cuidando a su hermano (cosa que le gustaba hacer) y atraía el interés del sexo opuesto. Sin embargo, de adulto, Shane sintió que las expectativas puestas en él eran una carga. Tenía la impresión de que sus padres esperaban de él más de lo que podía ser y que no era el dechado de virtudes que sus padres imaginaban. Debido a esta discrepancia entre cómo le veían sus padres y lo que él percibía como realidad, se sentía como un impostor, sentía que estaba fingiendo ser algo que no era. Esto le causaba un gran estrés y cuanto más intentaba cumplir las expectativas de sus padres, más falso se sentía. Cualquier cosa que demostrara que no era tan perfecto como sus padres creían era una prueba más de que era un impostor.

¿Cómo puedo saber si tengo el síndrome del impostor?

En su artículo original sobre el síndrome del impostor, Clance e Imes explicaron sus signos como un proceso de varios pasos.

1. Las condiciones previas al asentamiento se caracterizan por las escasas expectativas de éxito en la vida (véase p.13).
2. Se da cuenta de su éxito (que fue inesperado) y entonces experimenta un conflicto entre estos dos sentimientos. *Sabes que tienes éxito pero no te sientes digno de ese éxito.* Esto es la disonancia cognitiva: el malestar o el estrés que se siente cuando se tienen dos creencias contradictorias al mismo tiempo.
3. Para resolver la disonancia, atribuye su éxito a causas externas y

temporales (por ejemplo, la suerte) en lugar de a causas internas y estables (por ejemplo, el talento).



Figura 1.2 El proceso de varias etapas del síndrome del impostor.

Esto puede dar lugar a una serie de comportamientos, signos y síntomas, algunos de los cuales se pueden reconocer en uno mismo. Veámoslos, antes de pasar a una prueba de autoevaluación y considerar los diferentes tipos de impostores.

Trabajar con un compromiso excepcional

El impostor siente que tiene que trabajar con una diligencia excepcional, para evitar que se descubra su "falsedad". A menudo, esta estrategia de "cobertura" basada en el trabajo duro da sus frutos y se siente bien: esto actúa como un refuerzo de tus esfuerzos y te sientes aliviado porque tus esfuerzos se ven coronados por el éxito; pero luego empiezas a pensar que sólo has conseguido el éxito porque has trabajado *mucho* y entonces vuelves a sentirte como un fraude. El ciclo de preocupación, gran esfuerzo y satisfacción temporal comienza de nuevo.



Figura 1.3 El ciclo continuo del compromiso con el trabajo y la percepción de ser un impostor.

Ocultación de los verdaderos pensamientos

Como el impostor no confía en sus propias capacidades, cree que tiene que disimular sus verdaderas opiniones por si le traicionan y revelan su inferioridad intelectual. Por lo tanto, un impostor evita decir lo que piensa, participar en discusiones que podrían poner de manifiesto su falta de conocimientos, o incluso puede limitarse a adoptar las ideas de los demás. Puede llegar a una forma de "adulación intelectual" cuando adopta las ideas de personas que considera más inteligentes o importantes que las suyas.

Encontrar un mentor "superior" para impresionar

Otro signo del impostor es la necesidad constante de encontrar y dirigirse a alguien que considera "superior" a él. Si consigue impresionar, si una persona tan maravillosa le aprecia y respeta, entonces debe ser realmente un buen tipo. Esto puede dar lugar a una "campana de seducción": uno intenta congraciarse con esa persona, cultivar el interés por las cosas que le interesan, encontrar razones para trabajar con ella, etc. En algunos casos puede incluso llevar a un intento de establecer una relación sexual.

Lamentablemente, ni siquiera la validación otorgada por una figura heroica "cura" el síndrome del impostor. Invariablemente acabas pensando que tú también has engañado a tu héroe, quizás distrayéndolo con tu encanto, interés por sus aficiones, etc. Además, también puede ser consciente de que busca esta aprobación con mucha fuerza y de que esta

necesidad refuerza la idea de que es un impostor: al fin y al cabo, los verdaderos talentos no necesitan buscar la aprobación de los demás para confirmar sus capacidades. Esa necesidad, por otra parte, sólo refuerza la imagen negativa que tienes de ti mismo.

EL CASO

Ana había sido elegida para el consejo municipal. Se alegró mucho de ello, pero temió haber dado un paso demasiado grande y no estar realmente capacitada para el trabajo. Todos los demás concejales parecían ser mucho más capaces y conocedores que ella, así que Ana tenía miedo de hablar en las reuniones del consejo para evitar que los demás descubrieran la "verdad" sobre ella, que era una impostora, que no sabía mucho y que nunca debería haber sido elegida. Puede que haya conseguido engañar a sus electores, pero con sus colegas la cosa cambia. No sólo guardaba silencio la mayor parte del tiempo, sino que acababa dando la razón a sus colegas o alabando sus ideas, incluso cuando no las compartía en absoluto. Esto le parecía la forma más segura de evitar ser "descubierta", porque los colegas estaban mucho más informados que ella y al estar de acuerdo con ellos podría ocultar sus propias limitaciones.

EL CASO

Durante varios meses, Julie había acudido a mí por su baja confianza en sí misma y su baja autoestima. Claramente sufría el síndrome del impostor, pero tardó un tiempo en darse cuenta de que había desarrollado una tendencia particular a buscar y luego a hacerse amiga de personas a las que admiraba o quería impresionar. Estas "amistades" eran muy intensas y la llevaban a comportarse de forma muy diferente a como lo hacía normalmente con sus amigos. Suelen ser personas a las que admira y normalmente del sexo opuesto. Pero ella fantaseaba con impresionar y ser admirada, no con tener una relación. Cuando estaba en las garras de una de estas "obsesiones", intentaba pasar tiempo con su héroe, para cultivar los mismos intereses que él y demostrar lo mucho que tenían en común. Se comunicaba con él intensamente, por todos los medios posibles, y a menudo intentaba reunirse con él por motivos de negocios o profesionales. No se daba cuenta, pero su objetivo parecía ser el ser apreciada, sentirse importante y digna por el objeto de su interés, para que ella a su vez se sintiera una persona de valor. Inevitablemente, esas amistades tan intensas acababan por desvanecerse, tal vez porque se volvían abrumadoras para la otra persona, o porque el proyecto que había dado lugar al vínculo había terminado. En ese momento, Julie se sentía molesta y más inútil que

nunca, lo que no hizo más que reforzar su sensación de ser "falsa". Se había sentido importante, valorada por esa amistad, pero se quedó con la sensación de que todo había sido falso y que ella también lo era. Invariablemente buscaba otro "objetivo" que la hiciera sentir valiosa de nuevo.

Votar por el perfeccionismo

Para demostrar su valía, el impostor debe hacer siempre todo bien. Por eso suele temer el fracaso o cualquier cosa que no sea la perfección, porque sólo refuerza su miedo a ser un fraude. Imagina a un pintor luchando con su cuadro. Mientras pinta, en el fondo se pregunta por qué lo hace: después de todo, no tiene ningún talento real. Sí, puede que haya tenido una exposición en una galería de prestigio y que incluso pueda vivir cómodamente de la venta de su obra, pero está convencido de que no tiene talento y sigue temiendo que se descubra esa falta de talento y que todo el éxito que ha tenido hasta ahora se desvanezca como la nieve al sol. Por lo tanto, todas sus obras deben ser perfectas; cualquier cosa que no sea perfecta simplemente refuerza su idea de que no vale nada. Es probable que destruya cualquier obra que no esté a la altura de sus expectativas, deshaciéndose rápidamente de esa "prueba" de su falta de talento o capacidad.

Este perfeccionismo puede crear un ciclo (Figura 1.4): el miedo al fracaso lleva al perfeccionismo, que se manifiesta en un exceso de trabajo o en la incapacidad de decidir que un proyecto está completo o, a veces, en el miedo incluso a emprender una iniciativa en caso de que pueda resultar pobre.



Figura 1.4 El ciclo "Perfeccionista-impostor".

EL CASO

En el instituto, Jack tenía mucho talento en las asignaturas de arte. Pensaba estudiar arte en la universidad y todo el mundo siempre había alabado sus habilidades, pero también tenía dificultades porque sufría el síndrome del impostor: no se creía tan bueno como todo el mundo pensaba. Esto se debió en parte a que no era brillante en todos los géneros artísticos: su fuerte eran los retratos, pero no era tan bueno en las naturalezas muertas ni en otros géneros, y un ensayo no salió tan bien como todos esperaban. Por todo ello, se sentía como un impostor y, en un intento de reducir este sentimiento negativo, trató de que todas sus obras artísticas fueran excelentes, para demostrarse a sí mismo que era un artista de verdad, y no un farsante como se percibía a sí mismo. Así que se volvió obsesivo y no presentó al público nada que no fuera excelente sus ojos. Había empezado a dedicar un tiempo desmesurado a cada obra y a menudo se limitaba a romper las obras con las que no estaba totalmente satisfecho, aunque hubiera pasado horas y horas trabajando en ellas.

Restar importancia a los logros

El ciclo "perfeccionista-impostor" suele ir acompañado de otro elemento, a saber, la forma en que el impostor menosprecia su propio éxito una vez alcanzado el objetivo. Así, el miedo al fracaso (o a no trabajar lo

suficiente o a quedar en evidencia) impulsa al impostor a trabajar más duro; esto, a su vez, le lleva a conseguir logros, pero en lugar de reconocer ese logro como un trabajo bien hecho, el impostor simplemente lo devalúa como "nada especial", algo que cualquiera podría haber hecho. Esto permite entonces que la sensación de ser un impostor sobreviva intacta; cuando logras algo, el saberlo no encaja bien con la creencia de que en realidad no vales mucho, y así surge la disonancia cognitiva; cultivas dos creencias (o cogniciones) que se contradicen, una sensación desagradable de la que quieres encontrar alivio.

Puedes reducir este malestar de dos maneras diferentes, bien modificando la creencia de que no eres lo suficientemente bueno ("Después de todo, debo tener talento") o bien modificando la creencia de que realmente has conseguido algo realmente notable ("Conseguir este trabajo obviamente no debe haber sido tan difícil, si hasta yo lo he conseguido"). A menudo es más fácil cambiar lo que uno piensa sobre el logro, porque entonces la creencia de que uno no es lo suficientemente bueno (que puede haberse establecido durante muchos años) puede permanecer intacta. Y así se llega al ciclo representado en la figura 1.5.



Figura 1.5 Disonancia cognitiva causada por la creencia negativa en las propias capacidades y el reconocimiento simultáneo de un logro.

Minimizar los elogios

Relacionado con lo anterior está el fenómeno de degradación de los elogios recibidos. Es una curiosa paradoja: el impostor busca

desesperadamente la aprobación y los elogios para confirmar sus habilidades y talentos, pero luego, cuando los recibe, tiene que desentrañar la contradicción que se produce.

Al igual que antes, para reducir esta incómoda disonancia, el impostor tiene que modificar una de las dos cogniciones o creencias: o bien admitiendo que es bueno (y que merece los elogios) o bien restando importancia a los elogios que recibe ("Eso no es realmente lo que quería decir", "De todas formas no entiende nada"). Una vez más, es más fácil menospreciar los elogios que cambiar aquello de lo que uno se ha convencido durante muchos años.



Figura 1.6 El ciclo de perfeccionismo-destrucción de logros en el síndrome del impostor.

Autosabotaje

Puede sabotear su propio rendimiento para tener una excusa fácil para el fracaso. Por ejemplo, es posible que no te prepares para una entrevista de trabajo o te comprometas con un examen para limitar la percepción de ser un fraude. Si no tiene un buen rendimiento, no se sentirá como un impostor. En una encuesta realizada a más de 400 sujetos, los investigadores descubrieron que los que se autosaboteaban de alguna manera también eran más propensos a puntuar alto en la evaluación del fenómeno de la impostura.²¹

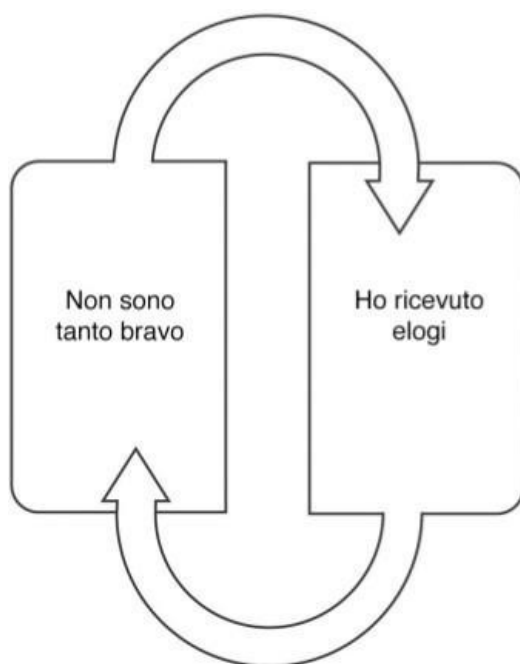


Figura 1.7 Disonancia cognitiva causada por un mal concepto de sí mismo, acompañado de los elogios recibidos de los demás.

EL CASO

Jo siempre había querido escribir un libro, pero sabía lo difícil que era encontrar un agente, y mucho menos que le publicaran. Pensaba que los que podían encontrar un agente debían ser personas con un talento excepcional y que ella nunca entraría en esa categoría. Su estilo parecía decente, pero no especial, pero perseveró y finalmente una agencia literaria decidió representarla. Sin embargo, el entusiasmo inicial pronto se desvaneció, ya que Jo empezó a restarle importancia a ese logro, decidiendo que si había logrado encontrar un agente, eso sólo significaba que no era una empresa tan difícil. Además, tener un agente era la parte fácil, comparada con ser publicada: haber encontrado un agente no era garantía de que una editorial la publicara. Incluso cuando finalmente encontró un editor, también rebajó ese logro, recordándose a sí misma que tener un editor no garantizaba que se vendieran muchos ejemplares del libro. Jo socavó cualquier logro que obtuviera, convenciéndose a sí misma de que, después de todo, no era tan grande.

Entonces, ¿tienes el síndrome del impostor?

Es posible que a estas alturas hayas reconocido algunos signos y síntomas del síndrome del impostor en ti mismo. Es probable que la mayoría de nosotros experimentemos algunos de los síntomas descritos,

pero esto no significa que tengamos el síndrome del impostor. Siempre hay que tener en cuenta que el síndrome del impostor no es una condición de salud mental reconocida (ver p. 14) y, por lo tanto, no hay criterios profesionales estandarizados para determinar si se tiene o no el síndrome del impostor.

Sin embargo, a continuación encontrarás un test de autoevaluación que he diseñado para saber si los signos y síntomas que crees tener son suficientes para decir que tienes el síndrome del impostor. El cuestionario se basa en los síntomas más comunes de los que hemos hablado, y no pretende ser una herramienta de diagnóstico de una enfermedad mental, sino una forma rápida y sencilla de establecer hasta qué punto se tiene la percepción de ser un impostor.

Más adelante veremos los diferentes tipos de impostores y habrá otro test que le ayudará a identificar su "tipo" (véase la pág. 46), todo lo cual le ayudará a comprenderse mejor a sí mismo y, en consecuencia, podrá ayudarle a gestionar su posible síndrome de forma más eficaz. Para cada una de las siguientes preguntas, elija la respuesta (del 1 al 4) que le parezca más correcta.

Cuestionario de autoevaluación

1. ¿Le resulta fácil aceptar los elogios?

Muy difícil	Bastante difícil	Bastante fácil	Muy fácil
1	2	3	4

2. Cuando haces algo bien, ¿hasta qué punto es probable que lo menosprecies porque no era gran cosa (por ejemplo, era fácil, cualquiera podía hacerlo, no era nada especial)?

Muy probable	Muy probablemente	No es muy probable	No es probable en absoluto
1	2	3	4

3. Cuando haces algo bien, ¿qué probabilidad tienes de atribuir el éxito a la suerte?

Muy probable	Muy probablemente	No es muy probable	No es probable en absoluto
1	2	3	4

4. Cuando haces algo mal, ¿qué probabilidad tienes de atribuir el fracaso a la mala suerte?

No es probable en absoluto	No es muy probable	Muy probablemente	Muy probable
1	2	3	4

5. Cuando no haces algo bien, o fracasas, ¿qué probabilidad tienes de atribuir el fracaso a tu falta de habilidad o a no haber trabajado lo suficiente?

Muy probable	Muy probablemente	No es muy probable	No es probable en absoluto
1	2	3	4

6. Cuando haces algo bien, ¿qué probabilidad tienes de atribuir el éxito a la intervención de otros ("me han ayudado")?

Muy probable	Muy probablemente	No es muy probable	No es probable en absoluto
1	2	3	4

7. Cuando haces algo mal, ¿qué probabilidad tienes de atribuir el fracaso a la intervención de otros ("fue su culpa")?

No es probable en absoluto	No es muy probable	Muy probablemente	Muy probable
1	2	3	4

8. ¿Qué importancia tiene ser la persona más inteligente en algo que le importa mucho?

Muy importante	Bastante importante	No es muy importante	No tiene ninguna importancia
Muy importante	Bastante importante	No es muy importante	No tiene ninguna importancia
1	2	3	4

9. ¿Qué importancia tiene para usted el éxito?

Muy importante	Bastante importante	No es muy importante	No tiene ninguna importancia
1	2	3	4

10. ¿Qué probabilidad hay de que te centres en lo que no has hecho bien, en lugar de en lo que has hecho bien?

Muy probable	Muy probablemente	No es muy probable	No es probable en absoluto
1	2	3	4

11. ¿Qué importancia tiene encontrar un "héroe" del que hacerse amigo e impresionar?

Muy importante	Bastante importante	No es muy importante	No tiene ninguna importancia
1	2	3	4

12. ¿Cuántas veces tienes miedo de expresar tus ideas para que los demás no descubran tu falta de conocimiento?

Muy a menudo	Muy a menudo	No muy a menudo	Nunca/rara vez
1	2	3	4

13. ¿Cuántas veces no se inicia un proyecto por miedo al fracaso?

Muy a menudo	Muy a menudo	No muy a menudo	Nunca/rara vez
1	2	3	4

14. ¿Cuántas veces se siente desanimado para terminar un proyecto porque no es lo

Muy a menudo	Muy a menudo	No muy a menudo	Nunca/rara vez
1	2	3	4

suficientemente bueno?

15. ¿Hasta qué punto puedes vivir con un trabajo que has realizado y que sabes que no es perfecto?

En absoluto	No mucho	Bastante	En silencio
1	2	3	4

16. ¿Con qué frecuencia piensan que son impostores?

Muy a menudo	Muy a menudo	No muy a menudo	Nunca/rara vez
1	2	3	4

17. ¿Cómo le preocupa que su falta de ¿se descubre el talento/capacidad?

Muy	Bastante	No mucho	En absoluto
1	2	3	4

18. ¿Qué importancia tiene para ti el reconocimiento de los demás (por ejemplo, los elogios)?

Muy importante	Bastante importante	No es muy importante	No tiene ninguna importancia
1	2	3	4

Cómo evaluar la puntuación

La puntuación mínima es de 17 y la máxima de 72; cuanto más baja sea la puntuación, *más probable es que se sufra* el síndrome del impostor.

Como indicación muy general: las puntuaciones por debajo de 36 indican que probablemente tenga algún rasgo del síndrome. Siga leyendo para saber qué tipo de defraudador puede ser usted. A continuación, el resto del libro le resultará útil para comprender de dónde proceden sus creencias de ser un fraude, y cómo afrontarlas y reforzar su confianza.

Tipos de impostores

No todos los impostores son iguales; puedes sentirte "falso" de muchas maneras diferentes. Una de las investigadoras que más se ha implicado en el estudio del síndrome del impostor es Valerie Young, autora de *You Are More Than You Think*. En su libro, Young describe lo que denomina "modelos de competencia", reglas internas que a veces siguen los afectados por el síndrome del impostor. Son reglas que aprendemos a crear para nosotros mismos y que a menudo se basan en palabras como "debe", "siempre", "no" y "nunca". Esto llevó a Young a identificar cinco tipos de impostores.

El perfeccionista

Ya hemos mencionado el perfeccionismo como un comportamiento a menudo asociado al síndrome del impostor, pero también puede definir un tipo real de impostor. Si eres un impostor de tipo perfeccionista, puede que pongas tus objetivos y expectativas tan altos que rara vez los cumplas. Si no lo haces, se refuerza tu creencia interna de que no eres lo suficientemente bueno.

Incluso si tienes éxito, rara vez estás satisfecho porque sigues pensando que podrías haberlo hecho mejor, quizás sientes que has puesto el listón demasiado bajo. Tiendes a centrarte en lo que se puede mejorar en lugar de en lo que has hecho bien y esto suele provocar ansiedad, dudas e infelicidad. Si el perfeccionista no cumple con los altos estándares que se ha fijado, le resultará difícil librarse de la decepción y de la sensación de fracaso; si este es tu caso, puede que te quedes rumiando durante días en qué te equivocaste y qué deberías o podrías haber hecho. También es posible que veas cada error reflejado en tus propias habilidades: eres un verdadero fracaso. Esto, a su vez, muestra lo fraudulento que es para ti pensar que puedes tener éxito o para los demás pensar que lo has tenido.

Como perfeccionistas, probablemente tampoco estén dispuestos a delegar, porque nadie puede cumplir los estándares absurdamente altos que han establecido (pero tampoco ustedes, como verán a menudo): por pura obsesión de compromiso, saben que tienen más posibilidades de cumplir esos estándares que cualquier otra persona.

LAS REGLAS INTERNAS DEL IMPOSTOR PERFECCIONISTA

Todo lo que hago tiene que ser perfecto. No se permiten errores.

Si las cosas que hago no son perfectas, entonces soy un impostor.

Si hago las cosas perfectamente, tal vez no me he puesto un listón lo suficientemente alto. Siempre puedo hacerlo mejor.

Si no es perfecto, he fracasado.

Si no puedo hacer las cosas perfectamente, mejor ni intentarlo.

EL CASO

Marilyn es organizadora de eventos y trabaja por cuenta propia. Su trabajo es muy importante para ella y se enorgullece de ser la mejor: la atención al detalle es la razón de su éxito. El problema es que se exige la perfección a sí misma y a su personal. Se pasa días y días planeando el evento perfecto para un cliente: a veces esto significa conseguir un trabajo, pero también significa estar en el trabajo todo el tiempo. Nunca está lejos de su teléfono y su correo electrónico, y busca constantemente los mejores productos. Incluso si encuentra algo adecuado para un tema, sigue buscando, por si hay algo mejor en alguna parte. Recibe críticas muy favorables de los clientes sobre los eventos, que están muy contentos, pero rara vez disfruta del éxito, porque sólo puede centrarse en lo que salió mal o podría haberse mejorado. A menudo el cliente ni siquiera se da cuenta de estas pequeñas imperfecciones, pero para Marilyn son una fuente de profundo sufrimiento. Incluso cuando recibe elogios, le resulta difícil aceptarlos: se siente como una impostora, porque todo el mundo cree que el evento ha ido bien, pero ella sabe que no ha sido así.

A Marilyn también le cuesta delegar cualquier parte de un evento en otros, porque siempre piensa que puede hacerlo mejor ella misma; si un miembro del personal encuentra un producto, ella investiga por su cuenta de todos modos (e invariablemente encuentra algo mejor). Incluso en las raras ocasiones en las que admite que todo ha ido realmente bien, Marilyn no puede relajarse y disfrutar de su éxito: sigue preguntándose si debería haber puesto sus miras aún más altas y haber creado algo aún más espectacular.

El superhombre o la supermujer

El superhombre (o la supermujer) es un poco diferente del perfeccionista porque su sentido del logro está ligado no tanto a *lo que hace* como a *lo mucho que hace*. Si eres un Superman o una Superwoman, sientes que

tienes que ser bueno en todo. De hecho, no basta con ser bueno: hay que ser excepcional, brillante, el mejor en todo. Por lo tanto, tiene un alcance mucho más amplio que el Perfeccionista, cuyo perfeccionismo puede estar más limitado a un solo ámbito, como el trabajo, la pintura, la cocina u otros. Como Superimpositor, al principio te sientes orgulloso de la capacidad de hacer malabares con todo y seguir siendo brillante en todo. El tipo de Superposter originalmente reconocido era la Superwoman, convencida de que podía hacerlo todo y, por tanto, empeñada en ser perfecta como madre, empresaria, esposa, hija, miembro del consejo escolar y mucho más. Hoy en día, cada vez más personas tienden a asumir muchos papeles diferentes en su vida.

Cuanto más se apodera este superego, más te demuestras a ti mismo y al mundo lo grande que eres. Buscas constantemente la confirmación externa, en lugar de escuchar tu propia voz, para que te diga lo exitoso que eres. Por eso puede resultarle difícil relajarse y disfrutar de su tiempo libre: siempre tiene que hacer algo para demostrar su valía. Y puedes disfrutar de la admiración de los demás, que se maravillan de cómo consigues equilibrar tantos compromisos. El problema es que corres hacia el fracaso: no es posible destacar en tantas funciones diferentes. No se puede ser perfecto como padre, como profesional, como voluntario, como hijo, como hermano/hermana, como ama de casa, como cocinero y como amigo: es imposible un abanico tan amplio. Cuando experimentas un "fracaso" inevitable en una u otra función, cuando se te cae una de las muchas bolas con las que haces malabares, te reprendes a ti mismo y lo ves como una prueba de tu impostura; has trabajado duro para cultivar esa imagen de persona extraordinaria, pero la realidad es que no estás a la altura. Así que se sienten impostores.

LAS REGLAS INTERNAS DEL SUPERHOMBRE/SUPERMUJER

Tengo que ser grande en todo. Cuanto más hago, más grande soy.

Si no soy perfecto en cada papel que asumo, entonces he fracasado. Tengo que ser capaz de conciliar todos mis compromisos.

Tengo que ser capaz de hacer frente a todo. Retroceder es un signo de debilidad.

Si fracaso en algo, demuestra que soy un impostor.

EL CASO

Cloe es madre de tres hijos y dirige una empresa emergente comprometida con el trabajo social. También es vicepresidenta del consejo escolar de sus hijos, es voluntaria en la residencia de ancianos de su abuelo y corre medias maraton para apoyar a su organización benéfica favorita. En casa, le gusta cocinar desde cero; no cree en la comida precocinada porque cree que está llena de sustancias nocivas. Quiere que su familia tenga comidas sanas y caseras y lleva a sus hijos pasteles caseros cuando los recoge del colegio. También prepara regularmente dulces para las fiestas escolares.

Todo el mundo piensa que Chloe es increíble y a menudo recibe elogios por todo lo que hace. Le gusta ser activa y se regodea en los elogios que recibe. Le gusta tener invitados y organiza regularmente veladas en las que le gusta impresionar a los invitados con sus habilidades culinarias. Sus amigos siempre le dicen que no entienden cómo lo hace todo: se asegura de que sus hijos estén siempre bien vestidos, con ropa limpia y bien planchada, a pesar de su apretada agenda. Sólo tiene un ayudante para la limpieza, pero por lo demás lo hace todo ella misma.

Sin embargo, recientemente ha empezado a sentirse como una impostora. Todo el mundo la elogia como si fuera la Mujer Maravilla, pero ella cree que no se lo merece. Empieza a pasarlo mal y ha decidido tomar algunos "atajos" para salir adelante: alguien le ayuda a planchar, a veces compra comida preparada (pero sólo en una tienda de calidad) y ha reducido sus esfuerzos para correr. Se siente una impostora porque no es la Superwoman que todo el mundo cree que es; de hecho, Chloe siente que ya no puede manejar todo como antes. Su incapacidad para enfrentarse a todo le parece simplemente una demostración de lo falsa que es su imagen.

Talento natural

Si eres este tipo de impostor, puede que hayas disfrutado de un éxito temprano y hayas aprendido o te hayan hecho creer que la grandeza es un don innato. Esto significa que no te sientes bien si tienes que trabajar duro para conseguir algo. Como talento natural, es posible que al principio hayas encontrado el éxito con facilidad; puede que hayas sacado notas muy altas en la escuela sin tener que esforzarte mucho. Puede que hayas sacado notas

muy altas en el colegio sin tener que esforzarte mucho, lo que te ha valido el título de "genio" o "talento", pero el problema es que casi nadie puede mantener un nivel tan alto sin esforzarse. Como el esfuerzo es necesario, crees que sólo pretendes ser un talento: sólo rindes bien porque te esfuerzas excepcionalmente, así que no eres un Talento natural en absoluto. El problema es que tu mentalidad te ata a la idea de que tienes que tener un talento "natural" y, por lo tanto, cuando se requiere un esfuerzo por tu parte esto simplemente demuestra el fraude que eres.

Para el Talento Natural es lógico que pueda pasar de aprendiz a experto en poco tiempo. Si eres un Talento Natural, no entiendes que hay muchos matices entre "no bueno" y "muy bueno": ves a todo el mundo en blanco y negro. Pones el listón absurdamente alto, como el Perfeccionista, pero con la diferencia de que el Perfeccionista se permite intentarlo una y otra vez (a veces durante demasiado tiempo), mientras que tú, si eres un Talento Natural, te desmoralizas si tienes que esforzarte, y esperas ser perfecto enseguida. Por la misma razón, puedes irritarte si te ofrecen o necesitas ayuda (o la necesitas) para hacer algo, convencido de que deberías ser capaz de hacerlo por ti mismo, sin recibir ayuda de nadie. Incluso puede ser reactivo a aceptar un nuevo reto si no demuestra ser lo suficientemente brillante, o puede desanimarse demasiado pronto y abandonar.

LAS REGLAS INTERNAS DEL IMPOSTOR DE TALENTO NATURAL

Tengo que hacerlo bien a la primera. Debe ser fácil para mí.

Si fuera realmente bueno/talento, no me resultaría tan difícil. El éxito debe ser fácil, de lo contrario soy un tramposo.

Si tengo que trabajar duro para algo, significa que no soy capaz de hacerlo.

EL CASO

Todo fue siempre fácil para James. Siempre le fue muy bien en la escuela y nunca tuvo que esforzarse mucho: los exámenes eran pan comido para él. En su adolescencia, incluso tuvo unas prácticas que encontró sin dificultad, gracias a los contactos de sus padres. Esto había le ayudó a matricularse en una buena universidad para estudiar ciencias políticas y aprobó los exámenes de los dos primeros años de la carrera sin problemas, al tiempo que se las arreglaba para tener una vida social muy activa y salir con chicas muy atractivas. Todo el mundo pensaba que tenía el toque de Midas, la familia y los amigos le llamaban "el chico de oro". La vida le

sonrió.

Sin embargo, las cosas cambiaron en su tercer año de universidad. El programa le pedía que realizara un proyecto de investigación independiente. Había encontrado una organización que le daría acceso para hacer su trabajo, pero en el último momento el acuerdo se vino abajo y se encontró con problemas. Se lo tomó muy mal y se desmotivó. Se esforzó por encontrar una nueva solución y se estresó. Todo empezó a reflejarse en sus resultados, que ahora dejaban que desear. Empezó a sentirse como un impostor: quizás no debería haber ido a la universidad. Desde luego, no era el chico de oro que todos creían que era: si lo hubiera sido, no habría tenido tantos problemas. Al final, había conseguido encontrar una solución y sus notas habían vuelto a sus niveles anteriores, pero ahora se sentía aplastado por la reputación de la que había gozado desde la infancia, de ser una especie de genio. Estaba convencido de que no era la persona que todo el mundo creía que era: de hecho, tenía la impresión de que no era apto para ese tipo de estudios y de que no podría tener éxito en la política porque se esforzaba mucho.

El ávido individualista

Si eres este tipo de impostor, estás convencido de que el "éxito" significa que puedes hacer cualquier cosa bien por ti mismo. No es que no quiera trabajar en equipo, pero si recibiera ayuda o algún otro tipo de apoyo, ya no lo consideraría un éxito. Un Talento Natural puede rechazar toda ayuda porque piensa que tiene que llegar por sí mismo; el ávido Individualista, en cambio, rechaza toda ayuda porque piensa que no puede considerar el resultado como un éxito propio: "No todo es culpa mía, tuve ayuda". Tú, en cambio, quieres poder llevarte todo el mérito, porque eso refuerza tu autoestima. Si recibes ayuda, te sientes como un impostor cuando alguien te felicita. Del mismo modo, si pidiera ayuda, o si se la ofrecieran, podría pensar que los demás se dan cuenta de que es un impostor que no sabe lo que hace o que es un fraude no puede arreglárselas solo. Pedir ayuda, por tanto, deja al descubierto tu impostura.

LAS REGLAS INTERNAS DEL ÁVIDO INDIVIDUALISTA IMPOSTOR

Tengo que ser capaz de hacerlo por mi cuenta.

Si alguien me ofrece ayuda, está claro que se ha descubierto mi impostura. Si recibo ayuda, significa que no puedo hacerlo solo. Los únicos objetivos que cuentan son los que logro por mí mismo.

EL CASO

Mark es un ejecutivo en una agencia de publicidad y es muy creativo. Nada le entusiasma más que poner a prueba su creatividad con una gran idea para una campaña publicitaria, y luego venderla al cliente. Todo el mundo conoce sus grandes ideas, tiene fama de ser una persona realmente brillante y creativa en su trabajo y disfruta de este aprecio.

Sin embargo, el punto débil de Mark es que odia trabajar en equipo y eso es un problema porque la mayoría de las campañas publicitarias no son empresas en solitario. Si forma parte de un equipo que gana un trabajo, no incluye ese logro en su "tabla de clasificación" de éxitos, y si no puede reclamar suficientes logros en solitario empieza a sentirse fracasado. Sin embargo, se le considera un genio creativo porque siempre es él quien encuentra la idea inicial en las reuniones de equipo. Así que sigue teniendo su reputación de grandeza, pero rara vez siente que la merezca, porque para él la grandeza viene del trabajo que hace solo y no de los proyectos que comparte con otros.

La otra debilidad de Mark es que nunca pide ayuda para una campaña. A menudo tiene problemas con ciertos aspectos del trabajo, pero piensa que si pidiera ayuda, esto no sólo significaría que cualquier éxito no "contaría" (y por lo tanto se sentiría aún más como un fraude), sino que también piensa que al pedir ayuda, está exponiendo su impostura; si realmente fuera el gran creativo que todo el mundo cree que es, no necesitaría ninguna ayuda.

El experto

Si usted es un impostor de este tipo, probablemente le llamen experto en su campo, pero cree que esta definición no es merecida. Para el experto, hay un umbral de experiencia que aún no ha alcanzado y que probablemente nunca alcanzará, porque está fijado en un nivel tan alto que es inalcanzable: para ser un experto, hay que saberlo todo sobre un tema o en un campo determinado. Está claro que nadie puede saberlo todo, por lo que es probable que el Experto siempre tenga la culpa, y esto sólo demuestra el fraude que es.

Como experto impostor debes tener una serie de cualificaciones que demuestran tu valía como experto, pero tienes la sensación de haberlas obtenido de alguna manera por pura suerte, buena fortuna o incluso algún engaño. Tal vez le dé vergüenza que le llamen experto porque cree que no

se merece esa etiqueta.

Como impostor experimentado, es posible que invierta grandes cantidades de tiempo y recursos en aprender y formarse cada vez más, para convertirse en el experto que cree que debe ser. Obviamente, siempre es bueno dedicarse al crecimiento profesional y seguir aprendiendo, pero para el impostor experimentado esto puede convertirse en una obsesión. No crees en el aprendizaje progresivo y experimental. Se sentirá continuamente poco cualificado y será reacio a buscar nuevas funciones o ascensos debido a esa falta de experiencia percibida. Por ejemplo, aunque tenga cinco de las seis competencias requeridas por una oferta de trabajo, no se presenta. Tal vez te niegues por completo o seas reacio a utilizar tus habilidades hasta que tengas la suficiente "experiencia", un momento que nunca llegará porque el nivel que crees que debes alcanzar para ser un experto es irrealmente alto.

LAS REGLAS INTERNAS DEL EXPERTO IMPOSTOR

Para ser un experto tengo que saberlo todo. Si no lo sé todo, soy un tramposo.

No puedo utilizar mis habilidades hasta que sea un experto. No estoy lo suficientemente cualificado.

Si fuera realmente bueno, ya lo sabría.

No puedo pedir ayuda, porque entonces demostraría lo impostor que soy: se supone que soy un experto.

Todavía necesito más formación, más experiencia o más habilidades antes de poder implicarme de verdad.

Otros saben más que yo.

EL CASO

Vicky es agente inmobiliaria y recientemente ha empezado a trabajar un poco en los medios de comunicación como "experta". El periódico local le pidió que comentara una noticia inmobiliaria y a partir de ahí se desarrolló su relación con los medios de comunicación. Ahora aparece regularmente en varias cadenas de televisión locales y nacionales y habla de todo, desde los precios de las casas hasta cómo hacerlas más atractivas para los posibles compradores.

Todo esto es muy bueno para su negocio, por supuesto, pero Vicki cree que es difícil estar a la altura del papel de "experto". No se siente para nada como tal, sólo lleva tres años en el sector y hay otros más

cualificados que ella que podrían llamarse "expertos". Piensa que necesita mucha más experiencia y empieza a sentirse como una impostora. Cuando alguien la felicita en una entrevista radiofónica, se siente aún más insensible y no deja de preocuparse por lo que ha dicho y por si ha tenido suficiente sentido; piensa que alguien con más experiencia podría haber dicho algo mejor o más apropiado.

Para combatir estos sentimientos, Vicki se ha acostumbrado a leer siempre cualquier cosa que tenga que ver con el sector inmobiliario. Está realmente obsesionada: quiere asegurarse de que lo sabe todo, pero al mismo tiempo siente que no lo sabe ni lo sabrá nunca, por lo que la sensación de ser una impostora no hace más que aumentar. En el trabajo, piensa, porque se supone que es una "experta", que tiene que saberlo todo y no se atreve a pedir ayuda; si lo hiciera, todos se darían cuenta de que es una impostora. Sigue identificando los cursos de formación y los eventos a los que debería asistir para convertirse en la "experta" que todo el mundo cree que es.

¿Qué clase de impostores son?

Ahora que hemos visto los cinco tipos principales de impostores, puede ser útil intentar identificar en qué tipo se encuentra usted. Es posible que ya tenga una idea al leer las descripciones, pero el siguiente cuestionario le ayudará si no está seguro, o le ayudará a consolidar lo que ya pensaba.

Una vez más, el cuestionario no es una herramienta de diagnóstico: sólo pretende que comprendas mejor cómo se ha desarrollado tu convicción de ser un impostor (si esa es tu convicción); es un primer paso para aprender las herramientas y las estrategias que necesitas utilizar para poder hacer frente al síndrome del impostor que presentaremos a lo largo del libro.

¿Con cuál de las siguientes afirmaciones está usted de acuerdo? Marque todas aquellas a las que respondería con un "Sí".	
Para mí es importante, si tengo que hacer algo, que el resultado sea perfecto.	A
Me gusta asumir muchos papeles diferentes, siempre que los desempeñe bien.	B
Si no puedo hacer algo a la primera, me rindo.	C
Prefiero hacer las cosas sin ayuda	D
No sé lo suficiente sobre las cosas en las que otros se creen expertos.	E

Si cometo un error, entonces he fracasado.	A
Para mí es importante tener muchas cosas de las que ocuparse y hacerlas todas bien.	B
Si tengo dificultades con algo, significa que no soy lo suficientemente bueno.	C
Si alguien me ayudara, entendería lo incompetente que soy en realidad.	D
Tengo que leer y estudiar para saberlo todo sobre mi sector.	E
Si no puedo hacer algo perfectamente, entonces no debería hacerlo.	A
Otras personas me admiran porque hago muchas cosas diferentes.	B
Si tengo que trabajar mucho para hacer algo, significa que no soy lo suficientemente bueno.	C
El éxito sólo lo es si lo consigues con tu propio esfuerzo.	D
Otros saben mucho más que yo	E
Me resulta difícil cerrar un proyecto y decir que está terminado.	A
Mucha gente se pregunta cómo puede hacer tantas cosas a la vez.	B
Siempre me ha parecido muy fácil tener éxito	C
Estoy acostumbrado a hacer las cosas yo mismo	D
Los demás parecen creer que sé más de lo que realmente sé.	E
Si logro algo, probablemente fue demasiado fácil, cualquiera podría haberlo hecho.	A
Si un área de mi vida no va bien, me siento fracasado.	B
Los demás siempre parecen pensar que soy un genio.	C
¿Con cuál de las siguientes afirmaciones está usted de acuerdo? Marque todas aquellas a las que respondería con un "Sí".	
Siento una sensación de plena satisfacción cuando logro el éxito sin la ayuda de nadie.	D
No tengo las habilidades que otros creen que tengo.	E

Cómo evaluar la puntuación

Cuenta qué letras has marcado más y utiliza la tabla siguiente para interpretar el resultado. Tenga en cuenta que hay "impostores" que se sitúan a caballo entre más de un tipo, por lo que podría ser tanto un Experto como un ávido Individualista, por ejemplo.

Predominantemente A	Perfeccionista
---------------------	----------------

Predominantemente B	Superman/Superwoman
Predominantemente C	Talento natural
Predominantemente D	Ávido individualista
Predominantemente E	Experto

Hablaremos de estos tipos en capítulos posteriores, en los que estudiaremos más detenidamente cómo se desarrolla el síndrome del impostor y qué se puede hacer para transformar los sentimientos de duda e inseguridad del impostor en sentimientos de confianza en sí mismo.

Por qué tantos se convierten en impostores: el papel de la sociedad

En el capítulo 1, examinamos algunas de las razones más "clásicas" que pueden llevarnos a desarrollar el síndrome del impostor, por ejemplo, las circunstancias familiares o los acontecimientos del estilo de vida. En este capítulo, nos centraremos en el papel de la sociedad y en las razones psicológicas que pueden hacernos propensos a sentirnos falsos o impostores. Examinaremos diversos factores que pueden contribuir a la propagación del síndrome del impostor, como el impacto de *las redes sociales* en la autoestima y las expectativas sociales de uno de los grupos de mayor riesgo, la llamada generación *millennial*.

Comprender estos factores te ayudará a reconocer por qué puedes haber desarrollado la sensación de ser un fraude y te darás cuenta de que no es tu culpa: no es tu debilidad o tu fracaso. Por el contrario, la sociedad actual parece estar diseñada para fomentar este síndrome, así que no te sorprendas de que afecte a tanta gente.

Una vez que hayamos comprendido las causas del síndrome, podremos examinarlo dentro de grupos específicos de personas y entornos (hombres y mujeres, padres e hijos, en el trabajo y en la esfera social) en los siguientes capítulos, junto con estrategias y sugerencias sobre cómo tratar estos sentimientos y creencias.

El papel vital de la autoestima

Una de las causas subyacentes del síndrome del impostor está probablemente relacionada con los bajos niveles de autoestima, confianza en sí mismo y autoconfianza. La razón fundamental para sentirse como un impostor es que uno no se siente lo suficientemente bueno y se llega a esta conclusión por la falta de confianza en sí mismo, la baja autoestima y la falta de amor propio.

A menudo este sentimiento de no ser lo suficientemente bueno (¿para

qué, para quién?) surge en la infancia y se interioriza como una "creencia nuclear". Los "nucleares" son las creencias o valores sobre nosotros mismos que aprendemos de los demás y, sin ser conscientes de ello, los convertimos en parte de nuestra naturaleza.

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE AUTOESTIMA, AUTOCONFIANZA Y AUTOESTIMA?

La confianza en uno mismo se refiere a lo que sentimos que podemos hacer o somos buenos; la autoestima es lo que creemos que es cierto sobre nosotros mismos; la autoestima se refiere a cómo nos vemos como un todo, es decir, más que a cómo vemos elementos específicos de nosotros mismos, se refiere a cuánto sentimos de aprobación, aceptación y valor. Tener una baja autoestima significa tener una opinión negativa de uno mismo.

Un ejemplo: puedo tener poca confianza en mi capacidad para ganar una carrera de atletismo en la distancia de 100 metros. Mi autoestima es que no soy muy bueno corriendo. Pero esto puede no afectar en absoluto a mi autoestima: puedo seguir teniendo una buena opinión general de mí mismo y reconocer que mi capacidad para correr (o la falta de ella) no influye en que sea una persona buena, amable, brillante o que valga la pena.

Por otro lado, podría afectar a mi autoestima si pensara que ser capaz de correr es esencial para mi valor. Tal vez mi identidad esté estrechamente ligada a poder correr rápido, tal vez haya sido un atleta. En este caso, no poder ganar una carrera hoy podría hacerme sentir inútil y, por tanto, afectar a mi autoestima. La autoestima se compone de dos partes: la autoestima "global" o "de rasgos", que es bastante estable, y la autoestima "de estatus", que puede variar según las circunstancias. Mi autoestima global puede ser alta, porque en general tengo una buena opinión de mí mismo, pero mi autoestima en, por ejemplo, una fiesta puede ser baja, porque creo que no estoy a la altura de la situación.

Por supuesto, es normal tener dudas sobre uno mismo y falta de confianza de vez en cuando; de hecho, el exceso de confianza también se considera un problema, e incluso se le ha dado un nombre; es el efecto Dunning-Kruger, que es una brecha cognitiva o mental de superioridad, una incapacidad o falta de voluntad constante para reconocer la propia ignorancia o la falta de capacidad (más adelante, véase la página 80).

Una autoestima constantemente baja no es saludable. A menudo conduce a sentimientos de inferioridad, impotencia, tristeza y depresión y puede incluso predisponer al suicidio.²² También se ha identificado una fuerte relación entre la baja autoestima y el síndrome del impostor.

El ciclo de autoestima del síndrome del impostor es evidente. Si tienes una opinión negativa de ti mismo, nunca pensarás que lo que haces es suficientemente bueno. Si tienes suficientes pruebas de lo contrario, te encuentras en un estado de disonancia cognitiva (ver p. 26), dividido entre dos creencias contradictorias sobre ti mismo. Para resolver este estado de disonancia, tienes que cambiar una de tus cogniciones (o creencias): puedes cambiar la *creencia nuclear* de que "no eres lo suficientemente bueno" o

puedes cambiar la cognición de que hay pruebas de que *eres* lo suficientemente bueno.

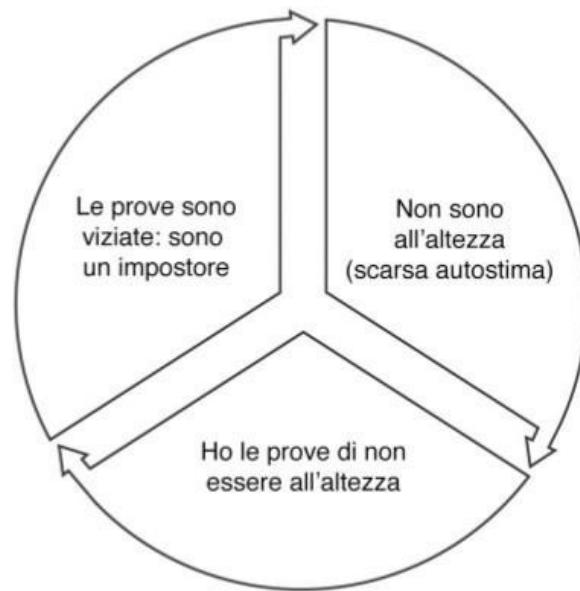


Figura 2.1 El ciclo de la autoestima del impostor.

Cambiar las creencias nucleares es increíblemente difícil; suele ser mucho más fácil cambiar la creencia de que "hay pruebas de que soy lo suficientemente bueno" y así convencerse de que "las pruebas no son creíbles". Esto puede hacerse mediante los comportamientos que describimos en el

Capítulo 1, como pensar "sólo he llegado hasta aquí por la suerte; en realidad soy un fraude".

Pero si el síndrome del impostor está causado en parte por la baja autoestima, ¿qué causa esta última? Se pueden imaginar muchas explicaciones para el desarrollo de la convicción nuclear "no lo suficientemente buena".

- ♦ *Desaprobación de los padres o de las figuras de autoridad:* Crecer diciéndote constantemente que no vales nada puede conducir a menudo a lo siguiente creencia. Aunque la desaprobación solo se refiera a un área de la vida (por ejemplo, la capacidad matemática o la apariencia), puede generalizarse fácilmente a otra área. Así, "no soy bueno en matemáticas" se convierte en "no soy bueno en nada".
- ♦ *Padres excesivamente controladores:* Esto también puede conducir a una baja autoestima, ya que los niños pueden desarrollar la sensación de que no pueden hacer nada por sí mismos. En una encuesta realizada a estudiantes universitarios del Reino Unido, se observó que los que

decían que sus padres eran más controladores y protectores tendían a obtener una puntuación más alta en una evaluación del síndrome del impostor.²³ Del mismo modo, una encuesta de 2006 de una muestra muy amplia de profesionales encontró que las puntuaciones altas en una escala de síndrome de impostor se asociaron con la declaración de tener un padre sobreprotector.²⁴ Se cree que los hijos de un padre sobreprotector son más propensos a atribuir su éxito más a la implicación de sus padres que a sus propias capacidades y, por tanto, se sienten falsos cuando se les aprecia.

- *Falta de atención por parte de los cuidadores*: crecer sin una aportación o atención adecuada por parte de los padres o cuidadores puede dar a los niños la sensación de que no son dignos de atención y que todo lo que hacen no merece la pena.
- *Ser acosado*: El acoso en la infancia puede tener un gran impacto en el desarrollo de la autoestima, especialmente para los niños en cuyas vidas no hay otras figuras que les envíen señales fuertes de "estás bien como estás" para contrarrestar los mensajes negativos recibidos de los acosadores.
- *Bajo rendimiento académico*: los malos resultados escolares pueden conducir a una autoestima negativa si los niños adoptan la creencia de que no son "buenos". Tener malas notas o necesitar ayuda puede enviar el mensaje de que no son lo suficientemente buenos, especialmente en situaciones académicas más competitivas.
- *Convicciones religiosas*: A veces, los niños que crecen con la convicción de haber cometido pecados graves pueden empezar a creer que no son dignos del amor de Dios.
- *Ser comparado desfavorablemente con otros*: normalmente las comparaciones son entre hermanos, pero también pueden ser con otros familiares o incluso amigos.
- *Comparación social*: a veces no son los demás los que hacen comparaciones, sino los propios afectados. Los medios de comunicación social tienen mucha responsabilidad en estas comparaciones sociales poco saludables; volveremos a hablar de ello hacia el final del capítulo.
- *Apariencia*: Nuestra apariencia puede ser un factor relevante en el desarrollo de una autoestima sana (o insana). Si a una persona no le gusta su aspecto, puede pasar fácilmente de "no soy guapo" a "no valgo nada".
- *Malos tratos*: Los niños que son víctimas de malos tratos pueden

desarrollar la creencia de que se merecen un mal trato porque se corresponde con su escaso valor. Lo mismo ocurre con los adultos maltratados.

Volveremos a tratar el tema de la autoestima en futuros capítulos sobre los padres, en los que veremos cómo minimizar el riesgo de que los niños desarrollen el síndrome del impostor.

Sesgo de atribución y síndrome del impostor

Todos los factores mencionados anteriormente pueden conducir a la formación de formas de pensar, o *patrones de pensamiento*, que pueden contribuir al desarrollo del síndrome del impostor. Uno de estos patrones está relacionado con lo que se denomina *sesgo de atribución*, un tipo de error sistemático que cometemos al tratar de identificar las razones de nuestro comportamiento o el de los demás. Constantemente intentamos averiguar por qué nosotros y los demás a nuestro alrededor hacemos ciertas cosas, conseguimos ciertos logros, ganamos o perdemos: todo forma parte del intento constante de dar sentido al mundo. Por ejemplo, si das una mala impresión de ti mismo en una entrevista de trabajo, puedes culparte porque no te preparaste lo suficiente (y en este caso se llama *causalidad interna*, porque trasladas la culpa a tu interior); o puedes culpar a la persona que tienes delante porque te hizo preguntas demasiado difíciles (y entonces se llama *causalidad externa*, porque trasladas la culpa al exterior, a algo o a alguien más).



Figura 2.2 Cómo podemos explicar el resultado de un acontecimiento, utilizando la atribución interna o externa.

Por supuesto, a veces la atribución interna o externa puede ser correcta, pero si siempre tendemos a justificar todo lo que nos ocurre sólo con la atribución externa (para nosotros siempre es culpa de otro) o sólo con la atribución interna (para nosotros siempre es culpa nuestra), nuestros patrones de pensamiento probablemente estén distorsionados y no sean útiles; los llamamos errores de pensamiento.

Podemos cometer varios tipos de estos errores de pensamiento cuando intentamos explicar el comportamiento humano: son lo que llamamos errores de atribución.

El error de atribución que conduce al síndrome del impostor probablemente tiene que ver con la relación entre la *causalidad interna y externa* vista anteriormente. Muchos de los que no se sienten impostores tienden a atribuir sus *éxitos* a factores internos (por ejemplo, sus habilidades, capacidades o compromiso) y a atribuir sus *fracasos* a factores externos (más allá de su control). Por ejemplo, si suspendes el examen de conducir, puedes culpar al examinador por ser demasiado estricto, pero si lo apruebas, puedes culpar al examinador por ser demasiado estricto atribuyen el éxito a haber practicado mucho. Esto es lo que llamamos un *sesgo egoísta*.

En el síndrome del impostor ocurre lo contrario: los éxitos se atribuyen a

factores externos ajenos a uno (buena suerte o un error de los demás), mientras que los fracasos se achacan a uno mismo (debería haber trabajado más).

Atribución del éxito		Atribución de los fallos	
No es un impostor	Impostor	No es un impostor	Impostor
Tuve éxito gracias a mis propios esfuerzos o capacidades (atribución interna).	He tenido éxito por razones que no tienen nada que ver con mis esfuerzos o capacidades (atribución externa).	No fue mi culpa el fracaso (atribución externa).	Si he fallado, es por mi culpa (atribución interna).

Además del tipo de atribución (interna o externa), hay que tener en cuenta otros dos factores a la hora de buscar la causa de un comportamiento o un determinado resultado. En primer lugar, decidimos si el comportamiento es estable o no; en segundo lugar, si es controlable o no.

Estable	Si crees que el resultado es estable, es probable que la próxima vez sea igual: "Por mucho que me esfuerce, seguiré fracasando".
No es estable	Si, por el contrario, no es estable, es probable que el resultado sea diferente en otra ocasión: "Me esforzaré más la próxima vez, y quizá lo consiga".
Controlable	Si es posible cambiar (o al menos influir) el resultado, si se desea: "Si me preparo mejor para la entrevista de trabajo, tendré más posibilidades".
No se puede controlar	Si no es posible cambiar fácilmente el resultado: "Todo lo que pueda preparar depende de lo que decidan preguntarme".

Los impostores tienden a atribuir sus éxitos a factores estables, externos e incontrolables; por ejemplo: "Fue un golpe de suerte que me ascendieran" (atribución externa). "No lo merecía y no lo merezco" (atribución estable). "El hecho de haber conseguido ese ascenso dependía de factores totalmente ajenos a mi voluntad".

Los estilos atribucionales se forman en la adolescencia temprana, cuando empezamos a hacer generalizaciones a partir de comportamientos específicos, empezamos a desarrollar un sentido del valor y empezamos a hacer comparaciones sociales. En la infancia empezamos a aprender a hacer inferencias en respuesta a diversos acontecimientos de la vida, especialmente los negativos. En este proceso de aprendizaje influyen tanto

características internas, como la personalidad del niño, como factores externos, como el estilo de crianza.

Por ejemplo, si un niño oye a sus padres hacer atribuciones externas cuando se producen acontecimientos positivos para ellos (por ejemplo, "¡Qué suerte has tenido de ganar ese concurso de poesía!"), puede adoptar ese estilo de atribución y seguirlo a su vez. Las investigaciones demuestran que existe una relación entre las críticas verbales de los padres a los hijos y la tendencia de los niños a culparse a sí mismos de los acontecimientos negativos ("Fue mi culpa que ocurriera esa cosa mala"). Con el tiempo, esta actitud se interioriza y se convierte en la norma, produciendo un estilo de atribución negativa relativamente estable.

En el caso del síndrome del impostor, la persona no sólo se culpa de los acontecimientos negativos, sino que también atribuye los acontecimientos positivos a factores externos. Una persona que aún es joven buscará una explicación para los éxitos inesperados: por ejemplo, si en la familia no la consideraban especialmente espabilada, el éxito académico debe tener una explicación externa y no interna ("Ha sido una casualidad, no soy tan lista").

El papel de las redes sociales

Como hemos dicho, alrededor del 70% de las personas experimenta el síndrome del impostor en algún momento de su vida, y la comparación social instantánea y constante que permiten *los medios sociales* en el mundo actual puede desempeñar un papel importante en esto; curiosamente, el 62% de las personas dicen que *los medios sociales* les hacen sentirse inadecuados, ya sea en sus vidas o en sus logros.²⁵

Las redes sociales son una plataforma increíble con muchos méritos, pero también con enormes inconvenientes. Veamos algunas de las formas en que pueden contribuir al síndrome del impostor.

Hay una tendencia a publicar representaciones revisadas y corregidas de la propia vida.

Uno de los principales problemas de *las redes sociales* es que, por lo general, sólo nos muestran todas las cosas maravillosas que hacen los demás, todos sus éxitos, y nunca nada sobre los aspectos triviales o quizás deprimentes de sus vidas. Estudios recientes demuestran que las personas que utilizan Facebook con frecuencia están convencidas de que los demás son más felices y tienen más éxito, especialmente cuando no los conocen muy bien *fuera de la red*.²⁶ Tal vez por eso el 60% de los usuarios *de las redes sociales* dicen sentirse celosos de la vida de sus amigos.²⁷ Todo el

mundo intenta presentarse como digno de mención, lo que significa que el nivel de éxito se vuelve demasiado alto; presumimos de nuestros éxitos y de los éxitos de nuestros hijos hasta tal punto que ya no parece haber nada "normal" en nuestras vidas, y mucho menos algo "inferior a la media".

Pero no todo el mundo puede ser tan especial, y desde luego no en todo momento. Pero si sólo nos fijamos en lo que tienen de especial los demás, acabamos sintiéndonos inadecuados. El síndrome del impostor, sin embargo, no tiene que ver sólo con el sentimiento de inadecuación; tiene que ver con el hecho de sentirse falso por dentro, y en este frente es posible que quienes publican posts jactanciosos sufran tanto, o tal vez más, que quienes los leen. Por cada post publicado que muestra un aspecto maravilloso de la vida de uno, puede haber cien insignificantes (que no merecen ser publicados). Esto significa que quienes publican mensajes en las *redes sociales* cultivan cuidadosamente una imagen de su propia perfección, pero saben en su interior que esa no es la realidad. Los resultados de la investigación dicen que los usuarios de Facebook se deprimen cada vez más cuando se comparan no sólo con los demás, sino también con su propio perfil. Cuando la realidad no coincide con la ilusión digital publicada en su perfil, se sienten impostores.

Se sienten falsos porque, de hecho, lo son. Publican momentos cuidadosamente seleccionados, para que todo el mundo piense que disfrutan de una existencia glamurosa. Pero saben que no lo son, por lo que se sienten impostores. Una persona que se ha dado cuenta de esta discrepancia entre la imagen brillante y la realidad es una antigua estrella de Instagram, Essena O'Neil: a los dieciocho años, en 2015, ya había conseguido más de 600.000 *seguidores*. Entonces borró públicamente todas sus cuentas *en las redes sociales*: se dio cuenta de que el estilo de "perfección artificial" de su vida requería a menudo horas de preparación y que la falsedad la hacía profundamente infeliz.²⁸

Pasa por alto el cansancio o las dificultades a las que se enfrenta para alcanzar el éxito.

Las redes sociales se han convertido en una forma de presentarse a uno mismo casi como una *marca*: tendemos a ensalzar nuestros logros, pero pasamos por alto el esfuerzo y el compromiso que supuso conseguirlos. Esto puede crear el tipo de impostor del Talento Natural que describimos en el capítulo 1 (ver p. 40); podemos ver a un amigo publicar una obra de arte fabulosa de su propia creación, pero no vemos los doce intentos que tiró a la papelera antes de llegar a ese resultado. Si entonces decidimos dar rienda suelta a nuestra creatividad y nuestro primer intento no es tan brillante, es

posible que nos rindamos inmediatamente, asumiendo que nunca podremos ser tan buenos como ese amigo de Facebook.

Es posible una comparación social con una gran variedad de personas

El ser humano tiene una necesidad fundamental de compararse con los demás. Es un instinto natural juzgar nuestro progreso o éxito en la vida comparándonos con los demás: este es el núcleo de lo que el psicólogo Leon Festinger describió en los años 50 con su "teoría de la comparación social". Esta comparación social tiene muchas funciones diferentes, como satisfacer las necesidades de afiliación (construir y mantener relaciones sociales), evaluarnos a nosotros mismos (decidir si lo estamos haciendo bien), tomar decisiones (buscar la opinión de los demás) o encontrar inspiración (vemos la casa de otra persona y puede que nos convenza para renovar la nuestra), etc.

Cuando aún no existían *las redes sociales* ni Internet, o, incluso más atrás, antes de que hubiera medios de transporte rápidos y baratos, todo ser humano vivía entre personas con las que se relacionaba, en un contexto formado por otras personas que llevaban una vida similar a la suya. Sus vecinos vivían en casas similares a la suya, pasaban su tiempo libre y cuidaban de sus familias de forma similar a la suya. Sus hijos probablemente iban a las mismas escuelas, sus padres trabajaban en los mismos talleres o fábricas. En aquella época, nuestros "barómetros" sociales se fijaban en que otras personas tuvieran una actitud mental similar.

Por supuesto, todos eran conscientes de las diferencias de clase, de la existencia de los ricos en las grandes mansiones del otro lado de la ciudad, sabían muy bien que los demás llevaban una vida diferente a la suya, pero esta comparación social era vaga. Había celebridades, princesas y estrellas de cine, con sus propias vidas. emocionante, pero estaban muy lejos de la vida ordinaria. Todos tendían a compararse con otras personas muy parecidas y nunca se sentían demasiado inferiores.

Hoy todo es muy diferente. Los que pertenecen a la generación de Facebook, Instagram y Twitter pueden comparar sus vidas con una gran variedad de personas de una manera que nunca antes se habría imaginado. No sólo los famosos (y parece que hoy en día hay muchos más), sino también amigos, conocidos y compañeros de trabajo que viven un poco más cómodamente que nosotros. En una generación anterior, nunca habríamos tenido la oportunidad de conocer a esas personas; ahora, sin embargo, ellas y sus estilos de vida pueden estar frente a nuestros ojos, constantemente, todo el tiempo.

Hay un grupo muy amplio de personas con las que podemos compararnos desfavorablemente. Alrededor del 88% de las personas (según la investigación) realizan comparaciones sociales en Facebook, y dentro de este grupo, hasta el 98% de las comparaciones son sociales y ascendentes.²⁹ Esto significa compararnos con personas que percibimos como superiores y con características positivas, mientras que una comparación social descendente es con aquellos que percibimos como inferiores a nosotros y con características negativas. Podemos estar contentos y satisfechos con nuestros modestos éxitos, pero cuando se comparan con los éxitos de esas personas "superiores" en *las redes sociales*, los nuestros se vuelven de repente insignificantes. Nuestros éxitos pueden parecer de repente falsos. En comparación con el original, sólo somos una "copia falsa".

La comparación social es instantánea y omnipresente

Cuando se trata de *medios sociales*, no se puede escapar de la comparación social: nos sigue a todas partes. A menos que desconectemos totalmente, los momentos más destacados de la vida de los demás se nos echan en cara constantemente. El efecto de goteo puede ser más perjudicial que la comparación social casual de las generaciones anteriores: en el pasado, podías leer sobre la vida de los ricos y poderosos en el periódico, y luego seguir con tu rutina diaria hasta el periódico del día siguiente. Ahora, como sabemos, la comparación es constante, ya que actualizamos nuestro tablón de anuncios digital y estamos constantemente conectados. Según una estimación, comprobamos nuestro teléfono una vez cada 12 minutos de media, y los menores de 35 años lo consultan cada 8,6 minutos.³⁰

En busca de lo mismo

Una de las características de *los medios de comunicación social* es el modo en que animan a las personas a buscar la validación de sus ideas, opiniones y estilo de vida. Podemos medir la aprobación social a través del número de "me gusta" o "compartidos" que reciben nuestras publicaciones: para ello se ha acuñado el término "*validación de vanidad*". No sólo la baja "validación" puede reducir la autoestima, sino que se ha observado que quienes tienen una baja autoestima son más propensos a verse afectados negativamente por no obtener la validación que buscan al publicar un post. Esto pone en marcha un círculo vicioso: cuanto más baja es la autoestima, más probable es que uno sea propenso al síndrome del impostor. Además, podemos medir fácilmente la validación por parte de otros de una forma que antes no era posible. Podemos ver de un vistazo cuántas personas forman

parte de nuestras redes (y cuántos likes, comentarios, compartidos recibimos), pero no sólo eso: también podemos verlo para todos los demás. Esta interacción se considera una medida del éxito: cuanto más reconocimiento recibe una persona, más se la percibe como popular, bien conectada y con éxito (y más evidencia de que no estamos a su). ³¹

Expectativas sociales y síndrome del impostor en los Millennials

Los Millennials, o "*Generación Y*", son el grupo demográfico de los nacidos entre principios de los años 80 y mediados de los 90, los que llegaron a la edad adulta a principios del siglo XXI. Este es el grupo que se considera más susceptible de padecer el síndrome del impostor, no sólo porque han asistido a grandes cambios tecnológicos y a la difusión de la tecnología digital a lo largo de su vida (es la primera generación para la que Internet y el correo electrónico han sido siempre una parte normal de la vida laboral), por las presiones sociales y las comparaciones a través de *los medios sociales*, sino también por sus padres. ³²

A diferencia de la generación anterior, *los Millennials* son los niños "trofeo" que crecieron con padres que los llevaban en la palma de la mano y los mimaban. Son los niños que empezaron a recibir premios sólo por competir, como dice el estereotipo, en una sociedad que empezó a preocuparse por los efectos de no ganar en la frágil autoestima. La versión caricaturesca de esta generación representa a todos aquellos que ahora tienen cuarenta años o menos, y que poseen una gran cantidad de trofeos y medallas ganados con poco esfuerzo, mientras que sus padres tuvieron que trabajar duro para conseguir galardones similares. Tanto es así que un periódico se quejaba hace poco de que a *los millennials* les cuesta encajar en el mundo real porque su experiencia es: "Nos han puesto una medalla a pesar de ser los últimos". ³³

Por un lado, se les dice que son personas de éxito, y las numerosas medallas que han ganado lo "demuestran" fácilmente. Sin embargo, por otro lado, esos trofeos parecen ser una clara prueba de su impostura: el éxito que afirman sus padres no es cierto. byigenitorsno va reflejado en los "trofeos de participación". Según la Asociación Americana de Psicología, Según la American Psychological Association, esto aumenta el riesgo de sentirse como una persona fraudulenta. ³⁴

No es de extrañar que esta generación crezca con el síndrome del impostor. De este modo, *los millennials* son probablemente la generación que siente que tiene más que demostrar. Según la revista Time, *los Millennials* dicen sentirse inadecuados, aplastados y juzgados como padres

más que las dos generaciones anteriores, los *Baby Boomers* (los nacidos en las dos décadas posteriores al final de la Segunda Guerra Mundial) y *la Generación X* (los nacidos entre mediados de los 60 y principios de los 80). Volveremos a hablar de la relación entre el síndrome *del milenario* y el del impostor más adelante. Pero ¿quién sabe lo que pasará con la siguiente generación, *la Generación Z*? Todavía no sabemos si acabarán siendo una generación de "impostores" o si la creciente concienciación sobre este fenómeno les dará la oportunidad de ser más conscientes del mismo. alguna forma de protección.

Hasta ahora hemos visto por qué muchos de nosotros podemos estar predispuestos al síndrome del impostor y cuáles pueden ser los diferentes tipos de este síndrome. Ahora intentaremos comprender mejor el riesgo y la prevalencia del síndrome en algunos grupos demográficos específicos.

Mujeres trabajadoras: el nacimiento del síndrome del impostor

El concepto de "síndrome del impostor" se formuló por primera vez en relación con las mujeres trabajadoras³⁶ y, desde entonces, siempre se ha asociado estrechamente con el género femenino. Al principio se pensaba que sólo afectaba a las mujeres, pero, como veremos en el próximo capítulo, también afecta a un gran número de hombres. De hecho, me ha costado encontrar datos concretos y válidos que respalden la afirmación hecha en los años 70 (en la discusión original del síndrome) de que las mujeres están más afectadas que los hombres, aunque hay muchas pruebas de que las mujeres tienen menos confianza en sí mismas en el trabajo, sobre todo en los campos dominados por los hombres, y de que ganan menos que sus colegas masculinos, como veremos más adelante en este capítulo. En el próximo capítulo veremos cómo el impacto del síndrome del impostor en los hombres ha sido posteriormente cada vez más reconocido, pero por ahora, veamos el fenómeno de las mujeres y la experiencia de la impostura, y busquemos una explicación de por qué se ha pensado que afecta tanto a las mujeres.

Prevalencia del síndrome del impostor entre las mujeres trabajadoras

En todos los debates sobre el síndrome del impostor, se menciona mucho más a las mujeres que a los hombres. Jessica L. Collett, socióloga de la Universidad de Notre Dame en South Ben (Indiana), ha afirmado que "tanto los hombres como las mujeres sufren el síndrome del impostor, pero lo experimentan más las mujeres que los hombres" y que "las mujeres se sienten impostoras con más frecuencia". que los hombres" y esto les pesa mucho más.³⁷ Sin embargo, es muy difícil encontrar datos concretos que respalden esta diferencia.

Un estudio sobre los trabajadores del sector técnico que presentaba

algunos datos concretos mostraba que el 50% de las mujeres entrevistadas señalaban el síndrome del impostor como una experiencia frecuente, frente al 39% de los hombres. Sin embargo, estas mujeres trabajaban en un campo tradicionalmente masculino, por lo que es probable que los datos no sean representativos de la media de las trabajadoras: como ya se comentó en el capítulo 1, quienes trabajan en un campo en el que su género está poco representado tienden a ser más susceptibles al síndrome del impostor.

Durante mucho tiempo, el síndrome del impostor se ha convertido en la "ansiedad laboral *del día*"³⁹ para las mujeres, y probablemente lo siga siendo. Si buscas en Google el término "*síndrome del impostor*", encontrarás cientos de artículos y la mayoría de ellos tratan sobre mujeres. Ciertamente, el concepto ha sido adoptado por muchos que ven en él una respuesta, al menos parcial, a la pregunta de por qué las mujeres no han logrado la igualdad con los hombres en el lugar de trabajo, en términos de estatus y salario (incluso hoy, en el Reino Unido, las mujeres ocupan sólo el 12% de los puestos de trabajo con un salario de 150.000 libras o más).⁴⁰

Se cree que las mujeres que corren más riesgo son las que tienen un éxito especial, como las empresarias o las que trabajan en campos tradicionalmente dominados por los hombres (ciencia y tecnología, por ejemplo) y las que desempeñan funciones tradicionalmente asociadas al género masculino, como el *liderazgo*. Como escribió Sheryl Sandberg, directora de operaciones de Facebook, en su bestseller sobre las mujeres en el trabajo, *Lean In*,⁴¹ "A pesar de lograr grandes cosas [...] parece que las mujeres no pueden quitarse de encima la sensación de que es sólo cuestión de tiempo, pero tarde o temprano se revelarán como lo que realmente son [...] impostoras con habilidades o capacidades limitadas". Esto puede conducir a cogniciones y sentimientos como los siguientes.

- "Este no es mi lugar, este no es mi entorno". "No soy como los demás aquí".
- "No soy como las demás mujeres".
- "Tal vez sólo están aquí porque tuvieron que contratar a una mujer para ser inclusivos".
- "No sé qué estoy haciendo aquí, no tengo realmente las habilidades o calificaciones (y espero mucho que nadie lo note)".

A continuación se presentan tres casos que ilustran la experiencia del síndrome del impostor en tres de los grupos de mujeres trabajadoras con mayor "riesgo".

EL EMPRESARIO

*Según un artículo aparecido en 2017 en la revista online "Entrepreneur", "el mundo del emprendimiento está lleno de historias de síndrome del impostor. No está estructurado, es muy estresante y puede ser aislante. Es exactamente el tipo de entorno en el que las dudas y las inseguridades pueden correr como la pólvora."*⁴² Pero esto es aún más cierto para las mujeres emprendedoras; el Global Entrepreneurship Monitor de 2009, una encuesta realizada a 50.000 adultos en el Reino Unido, descubrió que el miedo al fracaso había aumentado, especialmente entre las mujeres.⁴³ Renée, que a los 29 años ya tenía su propio y exitoso negocio de venta de mermeladas y chutneys caseros, ofrece un ejemplo. Aunque ya no es raro que una mujer dirija su propio negocio, y con éxito, Renée sentía que la sociedad en general la trataba como algo "fuera de lo común", como mujer y, en particular, como mujer joven. Tenía la impresión de que muchos consideraban su negocio como un pasatiempo y le costaba convencer a los demás de que lo tomaran en serio. Las mujeres con éxito siguen siendo algo inusual en nuestra sociedad y, al ser tratadas como tales, empiezan a dudar de sí mismas, como en el caso de Renée. Aunque las principales tiendas habían empezado a vender sus productos, temía que su éxito fuera una casualidad y que se disipara en cuanto desapareciera la novedad y la gente se diera cuenta de que lo que hacía no era nada especial.

TÉCNICA

Naomi trabaja en el mundo de los videojuegos, dominado por los hombres. En la universidad, estudió diseño y desarrollo de juegos en un curso en el que, de cincuenta alumnos, sólo dos eran chicas. Desde entonces, ha trabajado en la industria de los juegos y ahora es una alta directiva en una empresa de desarrollo de juegos, pero sufre el síndrome del impostor, con una percepción constante de que no es tan buena como sus compañeros

A menudo se pregunta si ha sido contratada simplemente como una muestra, para demostrar el carácter inclusivo de la empresa. Sus amigos parecen compartir esta idea: le dicen que, al ser la única mujer, nunca podrán despedirla y que goza de una protección que no tienen sus colegas masculinos. Sin embargo, esto sólo refuerza su convicción de que no consiguió el trabajo por sus propios méritos. Esta idea parece ser compartida por la sociedad en general: las mujeres no pueden programar y desarrollar juegos. Tiene la sensación de que tiene que trabajar mucho más que sus colegas masculinos para demostrar que puede hacerlo, y como

resultado, trabaja mucho más y nunca está satisfecha con sus proyectos. Mientras que sus colegas masculinos no tienen ninguna dificultad para producir algo que sea incluso "suficientemente bueno", Naomi teme estar traicionando a todo el género femenino al presentar un trabajo que no sea al menos perfecto.

EL ADMINISTRADOR

La mitad de las mujeres directivas entrevistadas por el Instituto de Liderazgo y Gestión afirmaron tener dudas sobre su rendimiento en el trabajo, mientras que sólo un tercio de los hombres directivos expresaron dudas similares.⁴⁴ Uno de esos directivos es Kelli, de treinta y ocho años, que trabaja en una empresa de tamaño medio. Nunca ha tenido modelos femeninos y, por tanto, percibe el liderazgo como una característica masculina. En consecuencia, se esfuerza por saber cómo encajar y se pregunta si está haciendo las cosas bien: no puede comparar su estilo de liderazgo con el de otras mujeres, porque sólo hay hombres a su nivel. "No sé", dice, "si debo copiar el estilo de liderazgo de los varones o si debo crear mi propio estilo". Tengo la impresión de que mi estilo es demasiado femenino y no lo suficientemente bueno, pero aunque intente copiar a los hombres no es nada bueno, porque mi estilo nunca será lo suficientemente masculino".

¿Cómo es posible que las mujeres experimenten más el síndrome del impostor que los hombres?

Hay varias razones que podrían explicar por qué las mujeres experimentan el síndrome del impostor más que los hombres. Veamos algunas de ellas.

El término "éxito" es masculino

Según un artículo de 2009 en Psychology Today, en las economías industriales avanzadas, el término "éxito" es puramente masculino, no femenino.⁴⁵ En estas economías, el éxito está vinculado a la obtención de *estatus*, poder y recursos, especialmente dinero. En términos evolutivos, estas medidas de éxito se han asociado durante mucho tiempo a los hombres, que tenían oportunidades negadas a las mujeres. Hoy en día, por supuesto, las mujeres tienen las mismas oportunidades, pero el éxito se sigue midiendo en los mismos términos "masculinos" originales.

¿Por qué no medimos el éxito de otras maneras? ¿Por qué no hablamos

de éxito para la madre que educa bien a sus hijos, para el amigo que siempre está ahí para los demás, para el voluntario cuya amabilidad marca la diferencia, o para los que trabajan incansablemente por el bien común de la sociedad? Todas estas son cualidades tradicionalmente más femeninas, pero no suelen asociarse con el "éxito".

Por eso, cuando se dice que una mujer tiene "éxito", puede haber cierta incomodidad o la sensación de que, tal vez, como mujer, ese término no es del todo apropiado o merecido.

Las mujeres están programadas para temer el rechazo

Según esta teoría evolutiva, las mujeres temen el rechazo más que los hombres y, por tanto, son más sensibles a cualquier signo de crítica. Esto sería una consecuencia de la "exogamia femenina", la práctica histórica de las mujeres de alejarse de sus parientes consanguíneos después de la pubertad para vivir con personas con las que no tenían ninguna relación genética, donde se casaban y formaban una nueva familia. El hecho de que la exogamia *femenina* haya prevalecido sobre la *masculina* en la historia de la humanidad significa que las mujeres adultas han tenido que vivir generalmente entre extraños con los que no tenían ningún vínculo genético, mientras que los hombres adultos han vivido siempre entre sus parientes de sangre. Esto puede ayudar a explicar cómo los hombres y las mujeres pueden responder de manera diferente al rechazo y la desaprobación.⁴⁶

Los hombres que se encontraron con la desaprobación de los demás no han nunca tuvieron que preocuparse demasiado; en general, siempre tenían un salvavidas: sus familiares nunca los rechazarían, por muy intensos que fueran los sentimientos de desaprobación. Las mujeres, por su parte, no estaban entre parientes de sangre y no tenían tanta seguridad, por lo que se volvían más sensibles a la desaprobación y a las críticas.

Este residuo evolutivo puede haber hecho que las mujeres sigan siendo más sensibles y estén más alerta para percibir las señales de rechazo de los demás. Estas son las condiciones ideales para el desarrollo del síndrome del impostor.

Menores expectativas sociales para las mujeres

Según los psicólogos que han acuñado la expresión "síndrome del impostor", las mujeres tienen menos expectativas de éxito que los hombres, debido a la actitud general de la sociedad. Esto lleva a la interiorización del "autoestereotipo" de que no son competentes: así, cuando se enfrentan a la evidencia de que no sólo son competentes sino que también tienen éxito,

acaban atribuyendo ese éxito a atributos externos y temporales (véase el capítulo 1).⁴⁷

Estas menores expectativas conducen a lo que se denomina brecha de confianza, lo que significa que, a pesar de sus éxitos y habilidades, la probabilidad de que una mujer dude de sí misma y sufra una falta de autoestima es mayor que la de sus homólogos masculinos, por lo que es más probable que experimente el síndrome del impostor. Un ejemplo proviene de la investigación de Shelley J. Correll del Clayman Institute for Gender Research de la Universidad de Stanford: observó que, para los chicos, un resultado de nivel inferior, como una nota apenas suficiente en un examen de matemáticas, seguía considerándose un éxito (en cualquier caso, el examen estaba aprobado); para las chicas, ese mismo resultado se consideraba un fracaso y la confirmación de que no estaban hechas para las matemáticas, por lo que era más probable que abandonaran el curso.⁴⁸

Esta brecha de confianza significa que es menos probable que una mujer pida un aumento de sueldo (y tal vez esto explique por qué el informe de 2015 sobre la Brecha Global de Género encontró que los salarios de las mujeres estadounidenses son alrededor del 67% de los de los hombres)⁴⁹ y que busque o acepte un ascenso.

Como escribe Valerie Young en su libro *The Secret Thoughts of Successful Women*, "los chicos aprenden a fanfarronear y a exagerar. Las niñas, en cambio, aprenden muy pronto a no confiar en sus propias opiniones y a reprimir su propia voz."⁵⁰ Las niñas aprenden a ser juzgadas más duramente que los niños en todos los aspectos, físicos e intelectuales. Así que se esfuerzan por alcanzar la perfección para evitar los juicios negativos que tanto temen (véase la pág. 28) y, como hemos visto en los capítulos anteriores, el perfeccionismo es un caldo de cultivo ideal para la experiencia de ser un impostor.

Incluso las niñas que consiguen salir de la infancia con la confianza en sí mismas intacta, es probable que se enfrenten a un aluvión de críticas en el mundo laboral de los adultos debido a la incongruencia de los roles (ver p. 26).

Como dice Young, "ser mujer significa que tú y tu trabajo sois automáticamente más propensos a ser ignorados, minimizados, trivializados, menospreciados o tomados menos en serio por no ser un hombre". Esto lleva a las mujeres a ser mucho más autocríticas y cohibidas que sus colegas masculinos, y a correr mucho más riesgo de padecer el síndrome del impostor. No es de extrañar que las mujeres cuestionen sus propias habilidades y atributos cuando, después de todo, parece que todo el

mundo lo hace.

e institucionales que impiden el éxito de las mujeres. Sin embargo, los investigadores que estudian esta cuestión han tropezado sistemáticamente

La duda y la falta de confianza en uno mismo impregnan todos los ámbitos de la vida organizativa y quedan bien ejemplificados. Lo interesante es que esta brecha de confianza es mayor en la sociedad occidental, donde se supone que hay más oportunidades. En general, siguen teniendo un estatus y una remuneración superiores. ⁵⁴ Parece que las sociedades más igualitarias en

El éxito se considera poco atractivo para las mujeres

Sheryl Sandberg, directora de operaciones de Facebook, cita un experimento realizado en 2003 con estudiantes de empresariales, a los que se les presentó la historia de un empresario de éxito. A la mitad le dijeron que se llamaba Heidi y a la otra mitad que se llamaba Howard. Los estudiantes consideraron que Howard era un tipo simpático, con talento y respetuoso, mientras que a Heidi la consideraron egoísta y no alguien con quien quisieran trabajar o contratar. Esto llevó a Sandberg a quejarse de que "cuando un hombre tiene éxito, es más apreciado tanto por los hombres como por las mujeres, mientras que cuando una mujer tiene éxito, es menos apreciada tanto por los hombres como por las mujeres". ⁵⁵

Del mismo modo, muchos estudios afirman que las mujeres directivas han sido cada vez más aceptadas en el último medio siglo, pero aún persisten actitudes negativas hacia las mujeres líderes. Ciertamente, algunos estudios han observado que las mujeres líderes reciben evaluaciones menos favorables que sus colegas masculinos, son menos apreciadas y son penalizadas por adoptar estilos de *liderazgo* masculinos. En 2011, un estudio publicado en la revista *Human Relations* preguntó a 60.000 empleados a tiempo completo sobre sus actitudes hacia los jefes masculinos o femeninos. Casi la mitad de los encuestados declaró una preferencia explícita por un género y el 72% dijo que prefería un directormasculino. ⁵⁶

¿A qué se debe esta disparidad? Parece que se debe al fenómeno de la incongruencia de roles. En nuestra sociedad, existen roles tradicionalmente estereotipados para las mujeres, incluidos los roles comunitarios en los que prevalecen las cualidades de "cuidado, atención y sensibilidad". ⁵⁷ Los roles de género masculino son tradicionalmente mucho más activos e incluso agresivos, asertivos, proactivos, ambiciosos y directos. El problema es que

cuando un individuo actúa de una manera que se percibe como no congruente con su papel de género asignado, se le ve de forma negativa. En un estudio se observó que cuando un empleado masculino hablaba más que sus compañeros se le consideraba un 10% más competente que los que no hablaban tanto. Cuando una mujer habla más que sus colegas, se la considera un 14% *menos* competente.⁵⁸

Puede que sea este miedo a la negatividad lo que lleva a las mujeres con éxito a restar importancia a sus esfuerzos: quizás si atribuyen su éxito a factores ajenos a sus propias habilidades y capacidades, no atraerán esos juicios negativos. Este es un comportamiento clásico del síndrome del impostor, porque puede llevar fácilmente a las mujeres a no estar convencidas de su propia competencia y conocimiento.

La profecía autocumplida

Las mujeres más inseguras y menos seguras de sus capacidades y que temen quedar en evidencia pueden convertir fácilmente sus creencias en una profecía autocumplida a través de su comportamiento. Al carecer de confianza y creencia en sus propias habilidades y capacidades, es menos probable que expresen su opinión y sean ambiciosos, y más probable que mantengan la cabeza baja y teman tomar decisiones. Esto significa que pronto se distanciarán de sus colegas masculinos, lo que también puede reducir la percepción de disonancia ("¡Ves, sabía que no era lo suficientemente buena!"), pero también conduce a una mayor pérdida de confianza y establece así un círculo vicioso. Los autores de *Womenomics* afirman que el éxito "está casi tan relacionado con la confianza en uno mismo como con la competencia".⁵⁹

Tal vez esta sea una de las razones por las que en el ranking de Fortune 500 de 2016 solo 21 empresas fueron dirigidas por una mujer, lo que significa que en las 500 empresas más grandes de Estados Unidos, solo un ínfimo 4,2% de los directores generales son mujeres.⁶⁰

EL CASO: LAS MUJERES EN EL MUNDO ACADÉMICO

Jessica L. Collett () y su colega Jade Avelis realizaron una encuesta entre 461 estudiantes de doctorado de la Universidad de York, pretendía averiguar si los encuestados se sentían impostores, sobre todo entre los que los investigadores describieron como downshifters, es decir, personas que habían optado por asumir funciones alejadas de la academia. Sorprendentemente, la principal razón por la que las mujeres entrevistadas declararon haber reducido sus ambiciones académicas fue que se sentían intimidadas por modelos femeninos de éxito. En lugar de sentirse

El trabajo a distancia y las mujeres

Cada vez hay más personas que trabajan a distancia: en 2014, el 13,9% de las personas empleadas en el Reino Unido trabajaban desde casa como parte de su trabajo,⁶² mientras que los datos de Estados Unidos muestran que en 2016 el 43% de los estadounidenses empleados pasaron al menos algún tiempo trabajando a distancia, un aumento de 4 puntos porcentuales desde 2014.⁶³ Es probable que trabajar desde casa, a distancia, sea más atractivo para las mujeres, en particular para las que tienen hijos, porque ofrece un nivel de flexibilidad que facilita el equilibrio entre el cuidado de los hijos y el trabajo; los estudios de investigación muestran que las empresas que utilizan el trabajo a distancia parecen tener una mayor proporción de mujeres en puestos de *liderazgo* que las empresas tradicionales con sede en la oficina. Se cree que esto puede deberse a que el trabajo a distancia facilita el avance de las mujeres en la fuerza de trabajo, porque es una forma más flexible de trabajar. Las mujeres también se benefician más que los hombres de las formas flexibles de trabajo porque siguen siendo más propensas a soportar la carga del cuidado de los hijos.

Sin embargo, las personas que trabajan a distancia corren un mayor riesgo de padecer el síndrome del impostor que las que trabajan en una oficina, lo que significa de nuevo que las mujeres se ven mucho más afectadas. ¿Por qué los trabajadores a distancia corren más riesgo de

padecer el síndrome del impostor? Una de las razones, que ya hemos mencionado, es que las posibilidades de retroalimentación positiva y de reafirmación son más limitadas; además, trabajar a distancia implica un menor "ancho de banda" emocional, simplemente porque gran parte de la comunicación no tiene lugar cara a cara.

Por ejemplo, la mayor parte de la comunicación empresarial se realiza a través del correo electrónico (lo cual es obviamente cierto para quienes trabajan físicamente en la empresa, pero puede convertirse en la única forma de comunicación para quienes trabajan a distancia). Se espera que los correos electrónicos de negocios sean concisos, pragmáticos y muy concretos: hay poco espacio para el tipo de chachara que pueden permitirse los que trabajan físicamente juntos, tal vez sobre la máquina de café. Esto puede exacerbar la sensación de aislamiento del trabajador a distancia, que carece de una conexión emocional con sus colegas o clientes. También puede hacer que el trabajador a distancia empiece a dudar de la calidad de su trabajo, porque no ve la calidez de una sonrisa o la mirada de aprobación que obtendría si trabajara en una oficina, en contacto con los demás.

Hemos visto anteriormente que hay muchas razones por las que las mujeres pueden experimentar el síndrome del impostor; ahora veamos cómo puedes manejar esta condición si te enfrentas a ella.

Consejos y estrategias

¿Qué pueden hacer las mujeres, entonces, para gestionar sus sentimientos de impostura en el trabajo? Veamos algunos consejos y estrategias que podrías incorporar a tu vida laboral. El primer grupo de puntos es específico para las mujeres, mientras que las siguientes estrategias pueden ser útiles para cualquier persona que sufra el síndrome del impostor en el trabajo. No dejes de considerar también las técnicas sugeridas al final de los otros capítulos.

- Intente comprender, y posiblemente reconocer, si se encuentra en un grupo de "riesgo", especialmente si es una mujer empresaria, trabaja en un sector dominado por los hombres, realiza mucho trabajo a distancia o usted es un gerente. Si te encuentras en una de estas categorías y además tienes algunos de los factores de riesgo más generales identificados en los capítulos 1 y 2, debes ser consciente de que tienes una mayor inclinación a sufrir el síndrome del impostor. Reconozca, por tanto, que esto es común y no es su culpa.
- Reflexiona sobre cómo ves el rechazo y las críticas. La crítica, en

particular, es una parte importante del crecimiento, pero las mujeres pueden ser más sensibles a ella que los hombres. Toma nota de las críticas que recibes y trata de examinarlas objetivamente para ver si están justificadas o no. Si está justificado, trata de aprender desapasionadamente de él (y si no, ¡defiéndete!).

- Considere si está experimentando con la *brecha de confianza*. Un buen experimento en el trabajo puede ser pedir a tus compañeros y compañeras que se califiquen a sí mismos de forma anónima (indicando sólo su sexo) en varias características. Si ves que tú (y tus colegas femeninas) os valoráis menos entre vosotras, es posible que la brecha esté presente; reconocer su existencia es el primer paso para superarla.
- Para evitar las profecías autocumplidas sobre la confianza en uno mismo y la capacidad, simula esa creencia en ti mismo. Aprende a actuar con confianza, aunque no la sientas.

Ejercicio 1 - Los hechos

La siguiente es una estrategia que puede seguir cualquier persona que sufra de sentimientos de autoduda y de impostura en el trabajo.

Reconocer los hechos

Cualquiera que sea su actitud hacia el éxito, ciertos hechos son indiscutibles. Por ejemplo, si te ha ido bien en un examen o has recibido una buena oferta de trabajo, eso *son hechos*. Todo lo demás es simplemente lo que usted *piensa de esos hechos*. Repasa tu vida hasta este momento y haz una lista de tus logros. logros, como una buena nota en un examen o un ascenso, en el apartado "Los hechos".

Los hechos
Obtuve 30 con honores en el examen.
Tengo un maravilloso ascenso.
Me felicitaron por la presentación.

Llevar un registro de estos hechos indiscutibles sobre tus éxitos puede ayudarte a anclarte y a darte cuenta de que, pienses lo que pienses, los éxitos están ahí en blanco y negro. Uno o dos éxitos pueden atribuirse a la buena suerte o a factores externos, pero a medida que la lista se alarga es

difícil ignorar la evidencia que tienes delante: quizás, después de todo, eres realmente bueno en lo que haces.

Reconocer y cuestionar lo que se piensa

Repasa la lista de hechos y anota los pensamientos impostados, las creencias y los pensamientos sobre ese hecho que contribuyen a la sensación de ser falso. Anótalos en una segunda columna.

Los hechos	Mis pensamientos "impostores" sobre los hechos
Obtuve 30 con honores en el examen.	Tuve suerte, me hicieron las preguntas correctas.
Tengo un maravilloso ascenso.	No estoy a la altura de esta tarea; fue un error dármela.
Me felicitaron por la presentación.	No todo fue perfecto.

Recuerda que sólo son pensamientos. Tal vez sean ciertas, tal vez no: lo único indiscutible son los hechos reales. Ahora considera qué habilidades, destrezas o talentos pueden haber contribuido a esos éxitos, y escríbelos en una tercera columna.

Los hechos	Mis pensamientos "impostores" sobre los hechos	Habilidades, destrezas o talentos que pueden haber conducido a los hechos
Obtuve 30 con honores en el examen.	Tuve suerte, me hicieron las preguntas correctas.	Soy bueno en esa materia.
Tengo un maravilloso ascenso.	No estoy a la altura de esta tarea; fue un error dármela.	Soy competente en mi trabajo y soy un buen gestor.
Me felicitaron por la presentación.	No todo fue perfecto.	Fue una buena presentación, las <i>diapositivas</i> eran claras y mi presentación fue convincente.

Ahora tiene dos explicaciones alternativas para sus éxitos (que siguen siendo indiscutibles). Para cada explicación alternativa, indique la probabilidad de que sea la explicación correcta (introduzca los valores porcentuales):

Los hechos	Mis pensamientos "impostores" sobre los hechos	Habilidades, destrezas o talentos que pueden haber conducido a los hechos
Obtuve 30 con honores en el examen.	Tuve suerte, me hicieron las preguntas correctas. 60%	Soy bueno en esa materia. 70%
Tengo un maravilloso ascenso.	No estoy a la altura de esta tarea; fue un error dármele. 30%	Soy competente en mi trabajo y soy un buen gestor. 60%
Me felicitaron por la presentación.	No todo fue perfecto. 80%	Fue una buena presentación, las <i>diapositivas</i> eran claras y mi presentación fue convincente. 90%

Este ejercicio pone el problema claramente delante de los ojos: la explicación del "impostor" puede ser cierta, pero la explicación alternativa puede serlo. A veces, de hecho, puede ser más probable que la verdadera explicación sea la alternativa. Este ejercicio te ayuda a cuestionar tus patrones de pensamiento distorsionados.

Ejercicio 2 - Identifica tus puntos fuertes

Las personas que sufren el síndrome del impostor tienden a centrarse en sus debilidades y a ignorar sus puntos fuertes. Aprender a reconocer que eres bueno es una parte esencial del proceso de superación del síndrome. Por eso las "listas afirmativas" pueden ser muy útiles. Utiliza los siguientes consejos y haz tus propias listas afirmativas.

Escribe...

- Diez de sus puntos fuertes. Por ejemplo: la constancia, la valentía, la amabilidad, la creatividad.
- Al menos cinco cosas que admiras en ti mismo. Por ejemplo, la forma en que ha criado a sus hijos, su buena relación con un hermano o hermana, su espiritualidad.
- Los cinco mejores logros hasta ahora. Por ejemplo, la recuperación después de una mala enfermedad, la graduación de la escuela secundaria, el uso extensivo de los ordenadores.
- Al menos veinte logros. Pueden ser cosas sencillas, como aprender a usar una nueva aplicación en tu smartphone, o complejas, como

obtener un título.

- Diez cosas que podrías hacer para ayudar a otra persona.

Coloca estas listas en un lugar fácilmente accesible; la próxima vez que sientas que los síntomas del síndrome del impostor empiezan a aparecer, saca tus listas y recuérdate que realmente eres tan bueno como los demás creen que eres.

Impostores masculinos: la vergüenza secreta

Aunque tradicionalmente, como hemos visto en el capítulo anterior, el síndrome del impostor se ha considerado un fenómeno femenino, no hay muchos datos concretos que apoyen la idea de que las mujeres lo experimentan realmente más que los hombres. La razón por la que se considera una condición femenina es simplemente que el fenómeno se descubrió en la investigación sobre las mujeres y se creó un estereotipo que, evidentemente, se ha mantenido. Así, los hombres que padecen este síndrome pueden tener el problema añadido de sentir que su masculinidad se ve mermada por el hecho de padecer una condición aparentemente femenina.

Pero es cierto: los hombres también pueden sufrir el síndrome del impostor. Muchos estudios no han encontrado diferencias entre hombres y mujeres (en estudiantes universitarios, profesores y profesionales) en cuanto a las afirmaciones de sentirse como un impostor.⁶⁵ Amy Cuddy, psicóloga de Harvard, dio una *charla TED* en 2012 sobre las "poses de poder" y se sorprendió al recibir miles de correos electrónicos de personas que decían sentirse impostores: la mitad de ellos eran enviados por hombres.⁶⁶

En su sitio web impostersyndrome.com, Valerie Young escribe que la mitad de los participantes en sus seminarios sobre el síndrome del impostor son hombres. De hecho, en 1993 Pauline Clance, autora del artículo original que definía la condición del síndrome, admitió que su teoría original del síndrome del impostor como un problema exclusivamente femenino era incorrecta, ya que "los varones de estas poblaciones son tan propensos como las mujeres a tener bajas expectativas de éxito y a hacer atribuciones a factores no relacionados con la capacidad".⁶⁷

Los investigadores de Arch Profile, una empresa de perfiles psicológicos con sede en Estados Unidos, estudiaron una muestra de personas que padecían el síndrome del impostor y obtuvieron los siguientes resultados.

- El 32% de las mujeres y el 33% de los hombres consideran que no se merecen los éxitos que han conseguido.
- El 36% de las mujeres y el 34% de los hombres llevaron su perfeccionismo al extremo y establecieron expectativas poco realistas.
- El 44% de las mujeres y el 38% de los hombres están convencidos de que la mayoría de sus logros se deben a la pura suerte.
- El 47% de las mujeres y el 48% de los hombres no creen que se hayan ganado las recompensas que recibieron como resultado de sus esfuerzos.

Por lo tanto, la experiencia del síndrome del impostor no parece ser muy diferente para hombres y mujeres. Otro estudio, presentado en 2016 en el Suplemento de Educación Superior del Times, afirmaba incluso que la probabilidad de sufrir los efectos del síndrome es mayor en los hombres que en las mujeres. Holly Hutchins, profesora asociada de Desarrollo de Recursos Humanos de la Universidad de Houston, analizó los acontecimientos que desencadenaron el síndrome del impostor en dieciséis académicos estadounidenses. Ya hemos mencionado que la vulnerabilidad de los académicos al síndrome del impostor es alta, pero esta investigación mostró que el desencadenante más común del sentimiento de impostor entre los académicos era el cuestionamiento de su competencia por parte de colegas o estudiantes. Las comparaciones negativas con los colegas, o incluso la obtención de éxitos, también podrían desencadenar sentimientos de inadecuación entre los miembros del mundo académico. Sin embargo, lo realmente interesante fueron las diferencias en la forma en que hombres y mujeres afrontaron este síndrome. Las mujeres tenían unas estrategias de *afrontamiento* mucho mejores, ya que utilizaban el apoyo social y la *autoconversión*; los hombres se refugiaban más a menudo en el alcohol u otras estrategias de evasión en respuesta a los sentimientos de falsedad y engaño⁶⁸ (véase p.88).

¿Por qué, entonces, a pesar de la abrumadora evidencia, sigue existiendo la percepción de que los hombres no están afectados por el síndrome del impostor? ¿tanto como las mujeres? Este capítulo explorará esta cuestión y las razones por las que los hombres la padecen. Exploraremos algunos ejemplos comunes (y también algunos ejemplos más extremos) del síndrome, antes de presentar, al final del capítulo, algunas sugerencias y estrategias para enfrentarse a él, dirigidas especialmente a los hombres impostores.

El síndrome del impostor en los hombres y la reacción de los estereotipos

Aunque no haya una diferencia clara en el número de hombres y mujeres que experimentan el síndrome del impostor, es probable que haya menos hombres dispuestos a admitirlo abiertamente. Tal vez un hombre sea menos propenso a hablar de sus sentimientos al respecto debido al "contragolpe del estereotipo", es decir, el castigo social, en forma de insultos o incluso de ostracismo social, por no ajustarse a los estereotipos masculinos, como el que quiere que los hombres sean asertivos y confíen en sus propias capacidades. Esto puede hacer que los hombres sean reacios a admitir que dudan de sí mismos: no es una característica masculina y admitirlo erosiona su sentido de la masculinidad.

Como dice un autor en 'Business Insider', los hombres sufren el síndrome del impostor, pero les da demasiada "vergüenza" admitirlo.⁶⁹ Por lo tanto, la percepción del síndrome del impostor como un problema femenino se mantiene: las mujeres parecen no tener dificultades para admitir la duda sobre sí mismas, mientras que los hombres sí.

Cómo la sociedad tiene expectativas de comportamiento para las mujeres (ver el Capítulo 3), también los tiene para los hombres, pero de distinta naturaleza. Se espera que los hombres "ensalcen" sus logros, que sean engreídos, incluso arrogantes. Deben ser fuertes y, por tanto, emocionalmente invulnerables, libres de dudas. Pero de este modo los hombres pueden ser mucho más reticentes a hablar de lo que sienten si se sienten impostores.

La tendencia a exagerar o exagerar los logros puede denominarse *exceso de confianza*, un fenómeno que ya hemos mencionado (véase la p. 50: efecto Dunning-Kruger). Los hombres experimentan (o se espera que experimenten) una confianza suprema en sí mismos: puede decirse que es una de las características que definen la masculinidad. En realidad, esto puede dar a los hombres una ventaja real, porque la seguridad genera confianza: es más probable que confiemos y pongamos nuestra fe en las personas seguras de sí mismas, que también son más propensas a tener éxito. Está claro que un agente de ventas no tendrá mucho éxito si parece no estar seguro de sus productos, en comparación con otro que está muy convencido. Es fácil ver cómo una gran confianza en sí mismo puede dar ventaja a los hombres.

Es igual de fácil ver cómo un hombre que carece de confianza en sí mismo, o que está plagado de dudas sobre sus propias capacidades, no sólo está destinado a perder esa ventaja natural, sino que se le volverá en contra, con el contragolpe del estereotipo y las normas sociales: los hombres son valorados y aceptados en la sociedad por sus cualidades masculinas, y se deduce que serán juzgados negativamente si demuestran que no las poseen.

Tony, de 35 años, era gerente de una gran empresa internacional de relaciones públicas. Llevaba trajes elegantes, tenía un buen sueldo y parecía la encarnación perfecta de un hombre de éxito. Era bueno en su trabajo y siempre lo había dado por sentado.

Sin embargo, recientemente había empezado a tener dudas. Su última campaña para una compañía de seguros online fue un fracaso total. Lo dirigió y tuvo grandes ideas, que implicaron una gran inversión por parte del cliente. Fue él quien convenció al cliente de aceptar el riesgo y aumentar el presupuesto. Estaba muy seguro de que la campaña tendría una gran cobertura mediática, pero fracasó y sólo consiguió unas líneas en el periódico gratuito local. Tony se sintió mortificado y, por primera vez en su vida profesional, empezó a cuestionarse a sí mismo y a sus propias capacidades.

Un día, en la oficina, escuchó a unas compañeras hablar de sus dudas: ya había oído a mujeres hablar de estos problemas, pero nunca a un hombre. Sin embargo, se sintió feliz de poder compartir por fin sus sentimientos. Les había contado sus inseguridades y esperaba las mismas seguridades que sus colegas parecían ofrecerse siempre, pero se sintió decepcionado: las mujeres se habían limitado a mirarle y a ignorar por completo sus angustias. No habían creído su sinceridad e incluso se habían burlado de él: "Sí, Vamos, no vengas a burlarte de nosotras las chicas".

Tony estaba desconcertado y no dejaba de preguntarse qué le estaba ocurriendo: estaba claro que todo el mundo esperaba que fuera el epítome de la confianza masculina, pero esa imagen parecía estar muy lejos de la realidad. ¿Qué era? No sólo un mal ejecutivo de relaciones públicas (disfrazado de ejecutivo inteligente, como todo el mundo parecía creer que era), sino que tal vez ni siquiera era un hombre de verdad, porque parecía estar plagado de preocupaciones puramente "femeninas".

El varón que duda de sí mismo, si admite sus sentimientos, no sólo se enfrenta a una reacción social, sino que también puede enfrentarse a una reacción autoimpuesta. La mujer impostora sólo tiene que lidiar con la percepción de ser falsa; el hombre impostor tiene que lidiar tanto con su sensación de impostura como con un golpe a su identidad como hombre como consecuencia directa de sentirse impostor. Y, entonces, ¿es realmente sorprendente que los hombres estén menos dispuestos a admitir que se sienten impostores y que, en cambio, tiendan a negarlo o a adoptar estrategias de evasión?

El estereotipo masculino

¿Cuál es el estereotipo masculino que alimenta el síndrome del impostor? De hecho, los investigadores creen que hay más de uno, incluyendo el hombre de negocios de éxito, el deportista y el hombre de familia.

El empresario de éxito

Este estereotipo impone que el hombre tenga éxito en el trabajo. El éxito suele medirse a nivel financiero, pero el estatus también se considera importante. El estatus siempre ha sido más importante para los hombres que para las mujeres: un artículo de "The Art of Manliness" afirma que "los biólogos han observado desde hace tiempo que los machos de todas las especies son mucho más sensibles a las "derrotas de estatus" y tienen un mayor impulso para alcanzarlo que las mujeres".⁷⁰ En 2016, los investigadores que estudian el estatus social masculino en una sociedad amazónica señaló que "los intentos de obtener o mantener el estatus son [...] particularmente evidentes entre los hombres".⁷¹

El artículo de "The Art of Manliness" continúa argumentando que "el impulso masculino por el estatus está entrelazado con casi todos los aspectos de la masculinidad". Esta búsqueda de estatus era un componente importante de nuestro pasado evolutivo, cuando los hombres tenían que demostrar su valía ante los demás miembros de la tribu, a menudo superando pruebas duras y difíciles, para ganarse el estatus de "hombre de verdad".

Por lo tanto, para ser un "hombre de verdad" es importante tener poder adquisitivo, obtener los correspondientes símbolos de estatus (títulos, coche, etc.) y también tener la ropa adecuada, el traje elegante, etc. Para algunos hombres, estos son los rasgos del éxito, pero enmascaran la realidad: que son falsos, desconcertantes y no merecen ningún éxito. Al igual que las mujeres impostoras, tienen la percepción de que no son realmente buenas en lo que hacen y sienten que sólo han alcanzado el éxito gracias a la suerte, a un golpe de fortuna. Viven con el temor de que les pillen y pierdan su estatus, su dinero y su ropa bonita. Como esos adornos están tan ligados a su identidad masculina, temen intensamente esta pérdida, más que las mujeres, cuya identidad está menos ligada a la capacidad de obtener altos salarios y un coche caro.

El atleta

Se espera que los hombres sean grandes, fuertes y capaces, para que se sientan "hombres de verdad". Los modelos masculinos en los medios de

comunicación suelen ser atletas y superhéroes: el tipo de personas que aparecen regularmente en las portadas de las revistas deportivas o que aparecen en los anuncios publicitarios dirigidos a los hombres; por lo general, un icono masculino fuerte y musculoso, como un jugador de fútbol o un actor con un físico escultural.

Como señalaba un blog sobre estereotipos masculinos de la Universidad de Pittsburgh, "los varones de todas las edades y etnias se ven influidos por los anuncios que presentan estos iconos. Cuantos más anuncios ven, mayor es la necesidad de satisfacer esa idea de masculinidad."⁷²

La presión ejercida sobre los hombres para que sean fuertes, independientes, estoicos, competitivos y resistentes es tan perjudicial que se ha denominado "masculinidad tóxica".

Curiosamente, de este estereotipo del atleta puede surgir la experiencia de que el envejecimiento tiene un efecto desproporcionadamente negativo en el hombre, ya que envejecer suele ser incompatible con el estereotipomasculino.⁷³

El estereotipo del atleta puede llevar inicialmente a los hombres al gimnasio o a la pista, pero puede aparecer una sensación de impostura cuando el exterior del cuerpo no se corresponde con la "realidad" interior: muchos asistentes al gimnasio en buena forma física pueden sentir que sus músculos tonificados enmascaran el hecho de que en el fondo son personas sensibles, débiles e inseguras. Cuanto más débiles se sienten, más intentan crearse una imagen de fuerza con el exterior de su cuerpo; pero cuanto más aumentan sus músculos, más falsos se sienten, y así se pone en marcha el círculo vicioso.

Los hombres que se sienten obligados a ser "deportistas", a ser "suficientemente hombres" para la sociedad, pueden sentir que llevan una fachada exterior para encajar, pero en el fondo se sienten muy diferentes. Y esta incongruencia entre lo que realmente sienten y la impresión externa puede ser la raíz de su síndrome del impostor.

El hombre de familia

No basta con ser fuerte y musculoso y proporcionar el sustento a la familia, con todo el estatus y el éxito que ello conlleva: hoy en día se espera que los hombres sean perfectos maridos/parejas y también perfectos padres. Examinaremos al "padre impostor" en el capítulo 7; por ahora, centrémonos en el estereotipo del hombre de familia perfecto.

Se espera que los hombres hagan todas las "cosas de padre" para ajustarse a este estereotipo: acompañar a sus hijos a las actividades deportivas, a veces llevarlos a la escuela, y turnarse en la preparación de las

comidas y en la rutina de la "hora de dormir". Algunas de estas exigencias son idénticas para todos los padres, pero el problema para algunos hombres es que no siempre tienen la misma relación emocionalmente profunda con sus hijos, a menudo por la sencilla razón de que normalmente la *cuidadora* principal es la madre, al menos en los primeros meses, los más importantes para ese vínculo. Un padre, por tanto, puede acabar sintiéndose superfluo o sin considerarse realmente el padre perfecto que los demás ven en él. Va a jugar al fútbol al parque con sus hijos y los demás pueden pensar que es un padre maravilloso, pero el padre impostor sabe que si su hijo se hace daño, llamará a su madre y no a él. Todo esto contribuye a la percepción de falsedad que caracteriza al síndrome del impostor.

EL CASO

Brad, de cuarenta y un años, parece el estereotipo de hombre de éxito.

Tiene un trabajo bien remunerado en el sector de las finanzas, que le permite llevar un estilo de vida cómodo: tiene una gran casa en una zona residencial, dos bonitos coches (que cambia cada año), envía a sus tres hijos a la escuela pública, se permite dos vacaciones al año en lugares exóticos, etc. Tiene todo lo que se puede pedir: una bella esposa, una familia cariñosa, estatus, incluso un Rolex en la muñeca. También se ve bien y está orgulloso de su físico, perfeccionado por muchas horas en el gimnasio con su entrenador personal. Pero Brad tiene dificultades.

Recientemente ha empezado a sentir que su vida es falsa: que es un impostor. El verdadero Brad es un tímido perdedor del que se burlaban en la escuela por llevar gafas. La razón por la que se siente falso es que en realidad odia su trabajo. Se aburre mucho y sueña con dejarlo e irse a abrir un bar en la costa. Pero tiene la impresión de que ese odio al trabajo es un signo de su impostura -seguramente un verdadero hombre de éxito, bueno en lo que hace, no lo odiaría tanto.

No tiene el valor de revelar sus sueños (y sus miedos) a nadie, lo que le hace sentirse aún más falso. Cuando alguien le hace cumplidos en el trabajo, o cuando los amigos admiran su estilo de vida, no puede disfrutar de ello, porque para él todo es una farsa; no siente que sea realmente un hombre de éxito porque, en su mente, éxito y felicidad son la misma cosa, y él no es feliz. Su sueño no es el que debería tener un "hombre de verdad", y siente que hay algo seriamente equivocado en él, aunque sólo sea por andar con esas ideas.

El síndrome del impostor y la salud mental de los hombres

Una de las formas más obvias, pero quizás más sorprendentes, en las que veo que el síndrome del impostor se manifiesta en los hombres de forma diferente a las mujeres es en el ámbito de la salud mental. En mi consulta privada Según mi experiencia, los hombres se culpan a sí mismos con mucha más frecuencia que las mujeres por tener problemas de salud mental. Según mi experiencia, los hombres se culpan a sí mismos mucho más a menudo que las mujeres por tener problemas de salud mental: les cuesta, mucho más que a las mujeres, aceptar la idea.

Tradicionalmente, esto se manifestaba en una falta de voluntad para buscar ayuda, y esto sigue siendo cierto, en gran medida; una investigación realizada recientemente en 2016 en el Reino Unido por la Fundación de Salud Mental destacó que los hombres eran menos propensos a buscar ayuda que las mujeres (el 28% dijo que no había buscado ayuda para un problema de salud mental, en comparación con sólo el 19% de las mujeres).

⁷⁴

Como dijo una de las fuentes: muchos hombres evitan hablar de lo que les pasa por la cabeza, por miedo a ser juzgados o ignorados, y por miedo a que les digan que "se comporten como hombres". ⁷⁵

Es más, la misma investigación descubrió que los hombres son más reacios que las mujeres a contar que tienen problemas de salud mental. Un tercio de las mujeres habla de ello, pero sólo una cuarta parte de los hombres, y en la mayoría de los casos un hombre tarda dos años en encontrar el valor para abrirse.

Un ejemplo perfecto es Dave Chawner, un comediante de 27 años que vivió con anorexia y depresión durante diez años antes de buscar ayuda.

Según declaró al periódico británico "The Guardian", la sociedad "permite" a los hombres hablar de emociones como el estrés y la ira, pero "cualquier otra emoción se interpreta como vulnerabilidad", por lo que los hombres tienden a ocultar mucho más estos sentimientos. ⁷⁶

masculinos de lo que significa ser un hombre, estereotipos que casi siempre son del tipo "héroe, hombre fuerte, hombre de acción". Una

EL CASO

Cuando acudió a mi consulta, Alex ya llevaba dos años sufriendo ansiedad por la salud. Todo empezó cuando murió su padre: estaba constantemente preocupado por su salud y pasaba horas navegando por Internet y buscando en Google sus síntomas. Estaba desesperado por asegurarse de que lo que fuera que le atormentaba no era peligroso. A veces, el "Dr. Google" no le tranquilizaba tanto como debería y pedía constantes citas con el médico. A veces incluso acudía a urgencias, convencido de que estaba sufriendo un infarto.

A menudo acudía a mí con cierto temor por su salud, buscando algún tipo de tranquilidad (que, al no ser médico, no estaba capacitado para darle). A veces, el susto de la salud se desarrollaba incluso en el transcurso de una sesión; me daba cuenta de que estaba distraído con algo en el brazo o en la cabeza, que empezaba a tocarse y a tantearse, hasta que me confesaba que estaba ansioso por un picor o una mancha.

Sin embargo, la ansiedad por la salud se vio amplificada en gran medida por otro problema: la profunda vergüenza de sentir esa ansiedad. Estaba convencido de que los hombres de verdad no se comportaban así, obsesionados constantemente con su salud. Estaba convencido de que no era un hombre de verdad y que las ansiedades eran una demostración de su falta de virilidad. Esto tuvo un fuerte impacto en su autoestima, hasta el punto de que incluso había empezado a preguntarse si debía dejar a su mujer y a sus hijos, para que pudieran encontrar un marido y un padre "de verdad" que se ocupara realmente de ellos.

Los hombres hacen malabares con la disonancia entre las dos creencias que suelen tener sobre la salud mental. Por un lado, se supone que deben ser fuertes: se les dice constantemente que "sean hombres", lo que significa ser resistentes, tener control de sí mismos y de sus emociones y, sobre todo, ser fuertes. A los varones se les disuade de intentar desarrollar muchos rasgos positivos o saludables que se perciben como no masculinos, como la capacidad de sentir una serie de emociones, como el miedo, el dolor, la confusión o ladesesperación.⁷⁸

¿Qué ocurre entonces cuando se dan cuenta de que no son todo eso, de que necesitan ayuda, de que son "débiles" y de que las emociones amenazan con sacar lo mejor de ellas, de que no son capaces de gestionarlas? Algunos

son capaces de transformar la primera creencia en otra diferente, que un hombre puede ser un hombre, de todos modos, aunque sienta emociones; en muchos, sin embargo, el estereotipo está tan arraigado que no pueden cambiar su forma de ver las cosas y deben concluir que no son "hombres de verdad". Y si no son hombres de verdad, deben ser impostores.

Tratar de evitar el síndrome del impostor también puede contribuir a que los hombres decidan no buscar la ayuda que necesitan para su salud mental. Si no están dispuestos a admitir sus dificultades y no buscan ayuda, pueden evitar sentirse impostores como hombres. Desgraciadamente, esto les lleva a adoptar estrategias de evasión en lugar de hacer frente a la situación, como confirma la investigación científica: los hombres tienen tres veces más probabilidades de quitarse la vida que las mujeres, y los hombres son mucho más propensos a abusar del alcohol y las drogas.⁷⁹ Esto sugiere que las estrategias de *afrentamiento* inadaptadas, como la huida a través del alcohol, las drogas e incluso el suicidio, están sustituyendo a la estrategia más saludable de buscar ayuda profesional. El miedo a ser un fraude es potencialmente letal para un hombre.

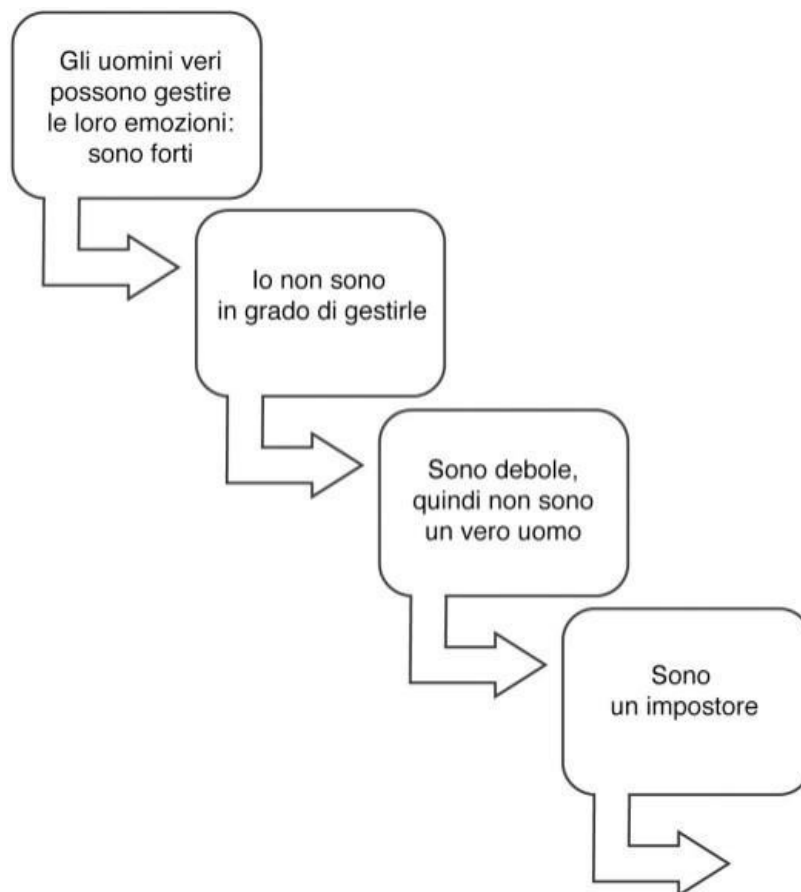
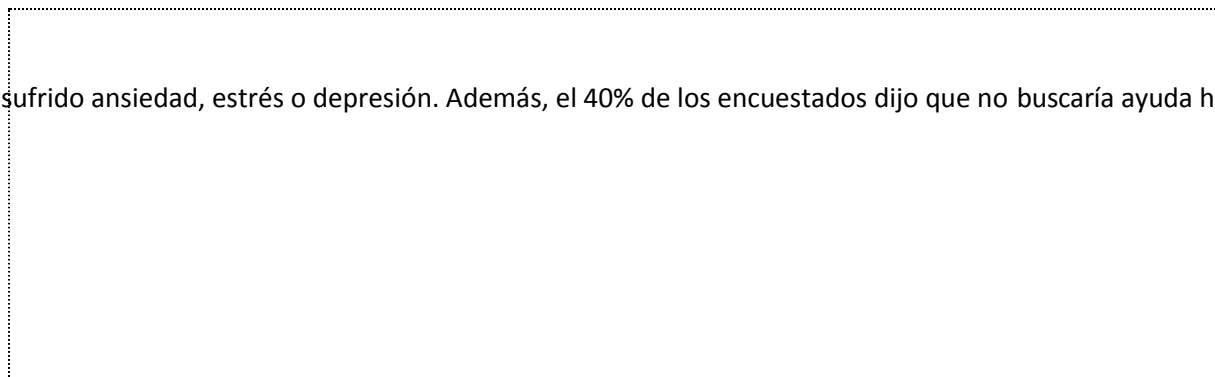


Figura 4.1 Cómo los problemas mentales pueden conducir al síndrome del impostor en los hombres.



encuestados había sufrido ansiedad, estrés o depresión. Además, el 40% de los encuestados dijo que no buscaría ayuda hasta que se sintiera

Salud mental y vida militar

El síndrome del impostor tiene un alcance especial, ya que se asocia al personal militar que padece enfermedades mentales como el *trastorno de estrés postraumático* (TEPT). Hoy en día, las mujeres también siguen carreras militares, que también corren el riesgo de El TEPT, pero tradicionalmente el entorno militar se considera un entorno altamente masculino. El TEPT es uno de los trastornos mentales más comunes entre los militares, debido a la propia naturaleza de la guerra: la exposición a los horrores del servicio activo está bien documentada. Tal vez haya buenas razones para que los hombres del ejército sientan que el trastorno de estrés postraumático no sólo no los convierte en verdaderos hombres (de ahí que sean impostores), sino que ni siquiera son verdaderos soldados (de ahí que sean impostores). Después de todo, existe una larga historia de asociación entre la salud mental y la debilidad entre las tropas (predominantemente masculinas): *el neurosis de guerra* (el término utilizado originalmente para el TEPT durante la Primera Guerra Mundial) se consideraba generalmente como un signo de "debilidad emocional" y aquellos que lo sufrían y eran incapaces de luchar eran acusados de desertión o insubordinación, y algunos incluso eran enviados al pelotón de fusilamiento por este "crimen".

Esta actitud de que la mala salud mental es un signo de debilidad puede seguir presente hoy en día en algunos entornos militares, donde la resistencia psicológica puede ser muy valorada. De hecho, un estudio reveló que los jefes militares veían más negativamente a los soldados que solicitaban servicios de salud mental y que se consideraba más legítimo sufrir una enfermedad física que un trastornomental.⁸⁰

Otro estudio descubrió que los que sufrían TEPT después de servir en Irak o Afganistán eran reacios a buscar ayuda; sólo el 40% de los participantes en la encuesta que dijeron sufrir TEPT dijeron estar interesados en acceder a los servicios, mientras que sólo el 25% había recibido realmente tratamiento.⁸¹

La principal razón de este acceso limitado a los servicios era el estigma, especialmente relacionado con el hecho de sentirse "débil" por necesitar ayuda.

Un soldado que desarrolla trastornos mentales acaba así en una posición aún peor que un civil, en lo que respecta a los juicios o ataques sobre su falta de masculinidad. Los soldados no sólo se sienten privados de la masculinidad (como muchos civiles), sino que también sienten que no son verdaderos soldados. Una doble *ayuda* para el síndrome del impostor.

EL CASO

Mike había servido en Irak y había sido testigo de algunas escenas terribles. La peor situación en la que se encontró fue cuando su El comandante murió en el acto y Mike resultó gravemente herido y tuvo una larga baja médica. Sin embargo, el problema más grave era el trastorno de estrés postraumático que había desarrollado. Le atormentaban los recuerdos de haber visto, oído y olido la explosión. Tenía pesadillas por la noche y se despertaba aterrorizado, gritando, en un charco de sudor. Cualquier ruido fuerte le alarmaba: no se atrevía a acercarse a un globo, por si podía estallar y ponerle muy nervioso. Había empezado a evitar todos los lugares donde pudiera haber globos, como restaurantes y fiestas infantiles. También evitaba las multitudes, porque éstas son siempre imprevisibles y él necesitaba vivir en un mundo seguro y predecible.

Los servicios militares le ofrecieron terapia psicológica, pero Mike se negó rotundamente. Afirmó que estaba bien y que sólo sus lesiones físicas le impedían volver al servicio. Era evidente que no estaba bien, pero sentía que no podía admitirlo. Durante mucho tiempo, ni siquiera se admitió a sí mismo que tenía dificultades. Siempre había considerado débiles a todas las personas con trastornos mentales y estaba firmemente convencido de que los soldados debían ser capaces de hacer frente a cualquier dificultad, ya que de lo contrario no podía ser su trabajo. Según él, era permisible que las mujeres soldados estuvieran "alteradas", pero los hombres debían ser "machos", tipos duros, que nunca cedieran, pasara lo que pasara. Por ello,

su sufrimiento le resultaba muy molesto, porque le hacía cuestionar su propia virilidad (que para él siempre había sido motivo de gran orgullo) y ponía en peligro su futuro en el ejército. Era soldado desde los dieciocho años y procedía de una familia de militares: si no podía soportar la vida de un soldado, como parecía sugerir su estrés, ¿qué le quedaría?

TOC homosexual: cuando un hombre no se cree lo suficientemente hombre

He observado un aumento de la frecuencia con la que se presentan en mi consulta hombres con este inusual trastorno obsesivo-compulsivo (TOC). Son (o parecen ser) heterosexuales, a menudo casados o en una relación a largo plazo con una mujer, pero que es convencerse de que, en el fondo, son homosexuales. Pueden pasar horas cada noche viendo pornografía homosexual para ver si les excita (y a veces también pornografía heterosexual, para comparar sus reacciones). Incluso pueden entablar relaciones con otros hombres para intentar ver si en el fondo son realmente homosexuales. También pueden estar obsesionados con su aspecto, temiendo que caminen de forma insuficientemente masculina, adopten poses "de niña" o tengan movimientos "gay". Pueden evitar estar a solas con otro hombre o sentarse demasiado cerca de otros hombres, evitar situaciones en las que puedan encontrarse con cuerpos masculinos (como en la piscina o en el gimnasio), por miedo a excitarse y a que esto les delate.

El problema básico es que se convencen a sí mismos de que están viviendo una vida falsa; ante todo el mundo parecen ser hombres heterosexuales y "normales", mientras que en el fondo albergan lo que consideran un secreto profundo y vergonzoso, que en realidad son homosexuales y, por tanto, impostores.

Esta sensación de falsedad puede tener graves consecuencias para la autoestima y las relaciones. Ni siquiera el hecho de que no se exciten con otros hombres las tranquiliza; simplemente se convencen cada vez más de que están en un estado de negación y de que, de alguna manera, se están mintiendo a sí mismas. Sienten que no están siendo honestos consigo mismos o con su familia; muchos de estos "impostores" acaban pensando que están haciendo daño a su pareja, algunos incluso se sienten obligados a "confesarle" que son homosexuales (aunque no se sientan atraídos por los hombres) y destruyen relaciones perfectamente buenas o incluso a su propia

familia como resultado. A veces, la pareja se entera de su interés por la pornografía homosexual y lo deja sin que ni siquiera tenga que "confesar".

El *Trastorno Obsesivo Compulsivo Homosexual* (TOC) es una condición reconocida bajo la etiqueta general de TOC: hombres heterosexuales que se obsesionan con la idea de ser íntimamente homosexuales y sucumben a una serie de compulsiones para probar o refutar sus temores. Las compulsiones sólo aportan un alivio temporal, ya que bastan unos días para que las dudas empiecen a resurgir y les obliguen a buscar más seguridad. Se estima que el 10% de las personas que padecen OCD tienen OCD. homosexual (y el trastorno también puede afectar a las mujeres, aunque, al parecer, con menos frecuencia que a los hombres).⁸²

Cualquier cosa puede actuar como desencadenante de este trastorno. Un hombre puede fijarse en otro hombre guapo y temer que eso se deba a que es homosexual por dentro. O puede que le llame la atención un anuncio de ropa interior masculina, una prueba más de que le atraen los hombres. Como estos hombres se sienten realmente atraídos por las mujeres y llevan un estilo de vida heterosexual, temen enormemente estos pensamientos, porque demostrarían que son impostores; por lo tanto, intentan reprimirlos, pero cuanto más intentan evitarlos, más poderosos se vuelven. No tardan en obsesionarse con la idea de que son homosexuales que se hacen pasar por heterosexuales.

A menudo, las personas que padecen un TOC homosexual sufren de una baja autoestima con respecto a la identidad de género. Sabe que es hombre, pero siente que no se ajusta a los estereotipos masculinos tradicionales. Por lo tanto, tiene la impresión de que no es "suficientemente hombre": un impostor. Y para él una muestra de su impostura es no encontrar atractivas a las mujeres. Estos pensamientos sobre no ser "suficientemente hombre" comienzan a convertirse en un miedo a ser íntimamente homosexual y pronto evolucionan hacia un HOCD.

A veces, estos hombres proceden de entornos familiares en los que la homosexualidad se consideraba de forma muy negativa y en los que sería una mancha en la masculinidad ser llamado homosexual. Esto contribuye a desarrollar el miedo a ser homosexual.

La condición se hace más compleja por el hecho de que muchos hombres (y, por supuesto, muchas mujeres) experimentan algún grado de atracción hacia su propio género. Los estudios demuestran que entre el 8 y el 37% de las personas admiten haber tenido alguna interacción sexual con

otras personas del mismo sexo a lo largo de su vida⁸³ Muchos hombres experimentan la homosexualidad y algunos se sienten atraídos por los hombres de alguna manera. Estos sentimientos pueden alimentar la creencia en los enfermos de HOCD de que son íntimamente homosexuales (o bisexuales) y, en consecuencia, que el estilo de vida heterosexual que llevan es sólo una farsa, un fraude.

EL CASO

Dave se presentó como un hombre de verdad: en forma, musculoso, sin complejos. Estaba casado y tenía hijos, pero había acudido a mí porque estaba convencido de que toda su vida era un fraude y que en el fondo era homosexual. Pensó que no podía seguir llevando esa falsa vida y que tal vez debería salir del armario, dejar a su mujer y empezar una nueva vida como homosexual.

Cuando le pregunté qué le detenía, admitió que no estaba muy seguro de ser homosexual. Le pregunté, brutalmente, si quería tener relaciones sexuales con otros hombres, y estaba seguro de que no; de hecho, la idea parecía repugnarle, aunque afirmaba que no sentía repugnancia por las personas homosexuales. Le pregunté si le atraían las mujeres y me dijo que sí. Deseaba mucho tener relaciones sexuales con su esposa (y a veces tenía pensamientos sobre otras mujeres) y sus fantasías eran sólo con mujeres, nunca con hombres.

¿Por qué, entonces, pensaba que era homosexual? Con el tiempo, se supo que había tenido un encuentro homosexual cuando tenía quince años y que a menudo volvía a él en sus pensamientos. Aquel encuentro no tenía un componente sexual, pero estaba convencido de que su obsesión por él significaba que en el fondo era homosexual. Sentía que no era un "hombre de verdad" y que esta impostura no era justa para su mujer. Le preguntó si debía confesarle su "secreto".

Me pareció muy claro que Dave no era ni homosexual ni bisexual en absoluto. Sus temores parecían tener su origen en la inseguridad sobre su masculinidad. De joven sólo había cortejado a mujeres y tenía fama de "donjuán", todo para demostrar su masculinidad. Hacía ejercicio regularmente y había desarrollado una buena musculatura, también para demostrar su masculinidad. En las entrevistas salió a relucir que se había desarrollado tarde de niño y que todos los demás en la escuela lo habían

hecho antes que él; como resultado, a menudo se habían burlado de él, llamándole "gay" y "mariquita", lo que le había hecho sentirse inseguro sobre su propia masculinidad. Todo esto se expresaba hoy en su TOC homosexual.

Pedófilo con TOC: un impostor más extremo

Existe una variante poco frecuente del TOC (*obsesivo-compulsivo pedófilo Disorder*, POCD) que refleja aún más el síndrome del impostor: el hombre (generalmente un varón) teme ser íntimamente un pedófilo. Este hombre cree que le atraen los niños (de ambos sexos) y puede acabar obsesionado con ellos, comprobando constantemente si le atraen determinadas imágenes. Esto también puede acercarle al mundo de la pornografía infantil, en un intento de encontrar algo que le tranquilice y le convenza de que no es el monstruo que teme ser. Incluso cuando siente desprecio por estas imágenes, la tranquilidad que recibe no dura mucho: las dudas vuelven a surgir, se pregunta si quizás otro tipo de situación le resultaría más atractiva (otro sexo, otra edad, otro color de pelo, etc.). Incluso puede verse obligado a dejar de ver a sus hijos si las autoridades se enteran de su aparente interés por la pornografía infantil.

Al igual que el HOCD, el POCD también es una variante del síndrome del impostor. El enfermo teme ser un impostor, ya sea como hombre o como ser humano. La peor clase de ser humano que pueden imaginar es un pedófilo, y eso es exactamente lo que temen ser. Se convencen a sí mismos de que son "ogros" disfrazados de buenos ciudadanos; esto se debe a que no pueden creer que sean realmente los ciudadanos modelo que todo el mundo cree que son. Se trata de una forma del fenómeno de la impostura al igual que los otros tipos de los que hemos hablado en estas páginas.

Consejos y estrategias

Hemos visto algunas de las diversas formas que puede adoptar el síndrome del impostor en los hombres; veamos ahora algunas estrategias que pueden ayudar a contrarrestarlo. La primera consiste en un cuestionario que pretende cuestionar los estereotipos sobre lo que significa ser un hombre; las estrategias que siguen son útiles para todos. No olvides tener en

cuenta también las técnicas sugeridas al final de los otros capítulos.

Para los hombres - Test sobre los estereotipos masculinos

Este cuestionario le ayudará a reflexionar sobre hasta qué punto se identifica con los "tres grandes" estereotipos tradicionales del empresario de éxito, el deportista y/o el hombre de familia. Cuanto más valoras estos ideales, más susceptible puedes ser al síndrome del impostor. El cuestionario puede ayudarte a determinar hasta qué punto crees que estos estereotipos son los que te hacen ser un hombre.

1. ¿Qué importancia tiene para usted el estatus?

Muy importa nte										No tiene ninguna importa ncia
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

2. ¿Qué importancia tiene para usted el éxito financiero?

Muy importa nte										No tiene ninguna importa nci a
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

3. ¿Qué importancia tiene para ti tener un cuerpo atlético o musculoso?

Muy importa nte										No tiene ninguna importa nci a
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

4. ¿Qué importancia tiene para usted la fuerza física?

Muy importa nte										No tiene ninguna importa nci a
-----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	--

5. ¿Qué importancia tiene para usted estar al lado de sus hijos en los acontecimientos importantes?

Muy importante										No tiene ninguna importancia
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

6. ¿Qué importancia tiene para usted dedicar tiempo a sus hijos durante el fin de semana?

Muy importante										No tiene ninguna importancia
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

La distribución de las puntuaciones te dará una idea de qué estereotipo masculino encajas más, y reconocerlo será el primer paso para desafiarlo. Si su puntuación es inferior a 4 en las preguntas 1 y 2, el desencadenante del síndrome del impostor para usted puede ser el estereotipo del hombre de negocios. Las puntuaciones inferiores a 4 en las preguntas 3 y 4 indican que el desencadenante para usted puede ser el estereotipo del deportista, mientras que con puntuaciones inferiores a 4 en las preguntas 5 y 6 el desencadenante puede ser el estereotipo del hombre de familia. Si ha obtenido una puntuación inferior a 4 en más de un estereotipo, puede correr un mayor riesgo de padecer el síndrome del impostor, ya que es muy difícil alcanzar estos ideales en más de un ámbito y, si no los alcanza, puede sentir que no es lo suficientemente hombre.

El mejor consejo es cuidar activamente de tu salud mental y no tener miedo de buscar ayuda. Además, inste a los hombres de su entorno laboral y social a compartir sus emociones. Abordar el estigma e inspirar a otros a repensar lo que significa ser un hombre hoy en día.

Para todos - Ejercicio 1: "salir del armario" como impostor

¿Tienes el valor de confesar tus sentimientos de impostura a los demás?

Muchos impostores tienen miedo de "salir del armario": creen que si dicen a los demás que no se sienten tan bien como todo el mundo cree, se darán cuenta de la "verdad" y su tapadera quedará al descubierto. Por eso se dice que el síndrome del impostor es un pequeño y sucio secreto: los impostores se sienten obligados a mantener en secreto que son impostores, pero luego se sienten agraviados, incluso cobardes, porque mantienen la verdad oculta.

Por otro lado, hablar de lo que se siente puede ser enormemente útil, sobre todo porque es probable que al menos el 70% de las personas que se conocen tengan los mismos sentimientos. Hable con sus colegas de confianza, o también con sus superiores, en el trabajo. Háblalo con amigos, escribe sobre ello en un blog, en mensajes de Twitter: sea como sea que decidas salir del armario, probablemente encontrarás a otros dispuestos a *salir* y unirse a ti. Saber que no estás solo puede ayudarte a darte cuenta del síndrome como lo que es: una condición que puede ser manejada y no un reflejo de la realidad.

Para todos - Ejercicio 2: Permitir más errores

Los impostores tienen muy poca tolerancia a todo lo que no sea perfecto y hacen todo lo posible por no cometer nunca errores. Esto ayuda a tranquilizarlos de que, al final del día, están a la altura, pero esto es poco realista y simplemente termina reforzando el síndrome.

El problema es que vivimos en una cultura poco tolerante con los errores. De hecho, esta cultura lleva a algunas personas a desarrollar un trastorno obsesivo-compulsivo (TOC), consecuencia de comprobar constantemente que no han hecho nada malo, sobre todo en el trabajo.



Figura 4.2 Cómo ven los errores las personas con síndrome del impostor.

Lo veo cada vez más a menudo en mi empresa y creo firmemente que vivimos en una época en la que tenemos más miedo que nunca a cometer errores, porque la cultura en el trabajo es cada vez menos tolerante con errores que, en un mundo cada vez más competitivo, pueden costar dinero o reputación.

Pero muchas organizaciones están empezando a darse cuenta de que los errores también son valiosos. El problema de una cultura que demoniza los errores es que los empleados no sólo se vuelven reacios al riesgo, sino que incluso pueden quedar paralizados e incapaces de hacer su trabajo correctamente. Incluso los médicos, cuyos errores pueden significar la diferencia entre la vida y la muerte, a veces tienen que correr riesgos; cometer errores por exceso de precaución puede llevar a veces a resultados aún peores. Un gurú de la gestión como Peter Drucker lo ha dejado muy claro, diciendo que las empresas no deben despedir a los que se equivocan, sino a los que nunca se equivocan: si alguien nunca se equivoca, es porque nunca hace nada interesante.⁸⁴ Los errores, por tanto, son una herramienta de aprendizaje, por lo que una empresa cuyos empleados tienen miedo a equivocarse nunca tendrá la oportunidad de crecer. Como decía un artículo de la Harvard Business Review de 2002, "una empresa no puede desarrollar un producto o proceso verdaderamente innovador a menos que esté dispuesta a aceptar asumir riesgos y aprender de sus errores".⁸⁵

Ser capaz de cometer errores y aprender de ellos no sólo es beneficioso en el trabajo. Como escribió un comentarista en un artículo del Huffington Post, "los errores nos enseñan a aceptarnos a nosotros mismos y a que podemos tener defectos y ser amados".⁸⁶ Tenemos que aprender que cometer errores no disminuye nuestro valor; la autoaceptación y la autoestima no deben depender de la perfección, porque ser perfecto es un ideal que allana el camino al fracaso.

Por lo tanto, debemos aprender a ser tolerantes con nuestros errores y carencias y aceptar que no afectan a nuestras capacidades en su conjunto.

Esta capacidad de aceptar los errores es especialmente importante con los niños. Hay que animarles a experimentar, a equivocarse; dejar de corregirles los deberes, de ayudarles a completar los proyectos y de hacerles repetir todo una y otra vez para que pasen los exámenes con éxito (véanse los capítulos 6 y 7 para más información sobre cómo ayudar a los niños a evitar el síndrome del impostor).

Para ponerlo en práctica, dibuja una tabla con dos columnas. En la columna de la izquierda enumere cinco o más errores que haya cometido en pasado (por ejemplo, el equipo al que entrenas o en el que juegas fue eliminado en una competición, o perdiste un trato por un error del que no te diste cuenta, etc.). En la columna de la derecha, escribe lo que has aprendido del error cometido.

Err or	Lo que aprendí
Hice un comentario a un colega sobre su peso que (me di cuenta después) le ofendió.	No soy perfecta, pero tendré más cuidado en el futuro cuando tenga que hacer comentarios sobre la apariencia de los demás.
Cometí el error de no pesar primero nuestro equipaje, así que en el aeropuerto tuve que pagar un recargo y tuve muchos problemas.	Soy un ser humano y, como todos, cometo errores, pero en el futuro no olvidaré pesar mi equipaje antes de ir al aeropuerto.

Esto le ayudará a aceptar sus errores y a verlos desde otra perspectiva: como experiencias de aprendizaje.

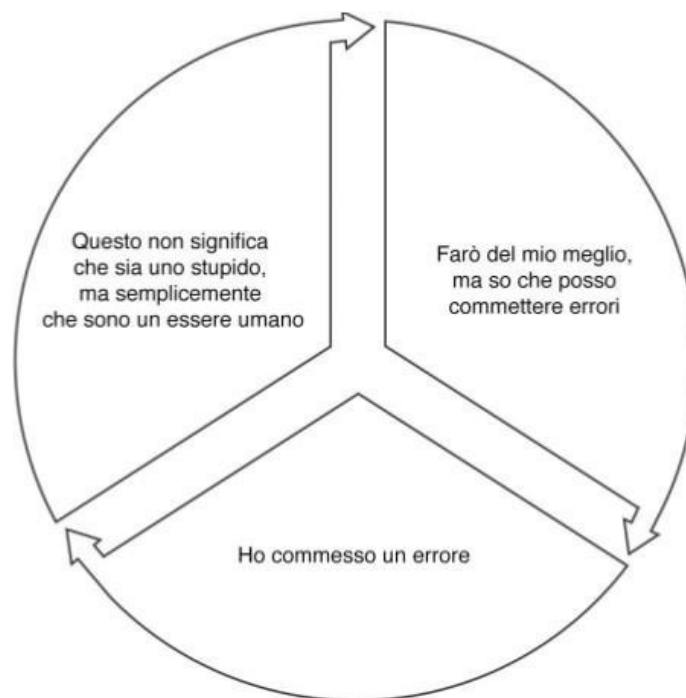


Figura 4.3 Cómo ven los errores las personas sin síndrome del impostor.

Para todos - Ejercicio 3: Poner a prueba tu idea de éxito

La sociedad parece tener una concepción muy estática de lo que

constituye el "éxito" y suele estar vinculado al estatus y la riqueza, pero tenemos que cuestionar esta concepción, porque al fin y al cabo el dinero y el estatus no son lo mismo que la felicidad. La mayoría de la gente pondría el dinero a la cabeza de la lista de cosas que le harían feliz: "Si ganara unos miles de euros más al año, ¡cuánto más feliz sería!". Sin embargo, las investigaciones han demostrado repetidamente que el dinero sólo hace feliz hasta cierto punto. Necesitamos dinero para comprar lo esencial de la vida y quizá incluso algo superfluo, pero más allá de eso, más dinero no significa necesariamente más felicidad. Una investigación llevada a cabo en EE.UU. por Daniel Gilbert, autor de *Stumbling on Happiness* (2006), observó que una renta familiar inferior a 50.000 dólares sólo está moderadamente correlacionada con la felicidad, mientras que una renta superior a ese umbral conduce a una menor correlación entre dinero y felicidad.⁸⁷

Esto significa que los estadounidenses que ganan 50.000 dólares al año son de media más felices que los que sólo ganan 10.000 dólares; pero los estadounidenses que ganan 5 millones de dólares al año no son más felices que los que ganan 100.000 dólares. La razón es que cuanto más tenemos, más queremos. Podríamos pensar que, si tuviéramos el último modelo de smartphone, seríamos tan felices. Pero una vez que la tengamos, anhelaremos la nueva tableta de la que todo el mundo dice maravillas. Cuando tengamos eso también, seremos felices durante un tiempo, pero pronto empezaremos a anhelar otra cosa. Las personas ricas pueden llegar a pensar que se les debe todo, lo que conduce a la decepción si no se cumplen estas expectativas siempre renovadas.

Imagina que te toca la lotería. Eres rico y tu felicidad no tiene límites. Empiezas a derrochar en la casa, el coche y las vacaciones. Sin embargo, pronto se da cuenta de que ya no puede llevarse bien con su antiguo círculo de amigos, que ahora envidian su nuevo estilo de vida. Te encuentras con gente más rica que puede permitirse el mismo nivel de vida que tú. Sin embargo, no pasa mucho tiempo antes de que te des cuenta de que entre esos nuevos amigos hay personas mucho más ricas que tú, que tienen coches más potentes, casas más grandes, etc., por lo que te sientes insatisfecho con lo que tienes y deseas más.

Esto es lo que se denomina adaptación hedónica o hipótesis de la cinta de *correr* hedónica.⁸⁸ al igual que adaptamos nuestra velocidad al caminar o al correr a la velocidad de la *cinta*, también adaptamos nuestro estado de ánimo a las circunstancias de la vida. Las personas a las que les ha tocado la

lotería dicen que se sintieron extraordinariamente felices inmediatamente después de ganar, pero que su felicidad volvió a los niveles normales después de un par de meses. Del mismo modo, las personas que acaban paralizadas en sus extremidades inferiores vuelven a tener niveles de felicidad casi normales en pocos meses.

Esto no quiere decir que el dinero sea irrelevante para la felicidad: nos da la oportunidad de obtener otras cosas que contribuyen a nuestra felicidad, como pasar más tiempo con nuestros hijos o tener más oportunidades de interacción social y relajación, todo lo cual puede hacernos más felices. Sin embargo, creer que la riqueza en sí misma es una medida del éxito es malinterpretar el significado del éxito, que por supuesto tiene que ver con la felicidad: una persona feliz es sin duda más exitosa que una persona rica pero infeliz. El dinero puede contribuir a la felicidad, pero no es suficiente.

Las personas que sufren el síndrome del impostor suelen medir su éxito y sus logros por factores materiales (tangibles y visibles) en lugar de por factores no visibles y menos conocidos de la verdadera felicidad. Por eso muchos prefieren ganar 50.000 euros si todos sus amigos ganan 30.000 euros, que ganar 80.000 euros si todos sus amigos ganan 100.000 euros. En el primer caso podemos compararnos con los demás y sentirnos "exitosos", mientras que en el segundo caso, aunque nuestros ingresos sean mayores, no nos sentiríamos tan "exitosos" como los demás. Si podemos cuestionar la forma en que medimos el éxito, podemos sentirnos más seguros de que "lo hemos conseguido" después de todo.

Escriba las formas de medir el éxito: ¿qué le haría pensar "Sí, lo he conseguido"? Ahora, pregúntales: ¿por qué estas cosas deberían ser buenos indicadores de éxito?

Indicadores de éxito para mí	¿Cómo puedo cuestionarlas?
Estatus y reconocimiento: quiero que los demás me vean como una persona de éxito. No me basta con sentirme como tal.	¿El juicio de quién me importa? ¿Amigos? ¿Parientes? ¿Y qué amigos? ¿No deberían los verdaderos amigos apreciarme de todos modos?
Dinero	¿Cuánto dinero necesito para que me llamen persona de éxito? ¿Por qué? ¿En qué sentido me haría más feliz?
...	...

Indicadores de éxito para mí	¿Cómo puedo cuestionarlas?
...	...
...	...

Más allá del entorno laboral: el impostor social

Hasta ahora hemos considerado el síndrome del impostor principalmente en el contexto del trabajo. Este es el ámbito con el que tradicionalmente se ha asociado el síndrome: pocos estudios y recursos lo han considerado fuera de ese ámbito, quizá porque siempre se ha considerado un obstáculo en la carrera de las personas. Sin embargo, la sensación de ser un falso y un tramposo va mucho más allá del entorno laboral y puede tener consecuencias igualmente importantes en la confianza en uno mismo, la salud mental y la autoestima. Este capítulo explora tres de las principales esferas sociales no laborales en las que puede desarrollarse el síndrome del impostor, examina las razones subyacentes de su aparición, las consecuencias que puede tener y lo que puede hacerse para contrarrestarlo. Los tipos de impostores que consideraremos son: la persona buena que no cree que sus buenas acciones serán nunca suficientes; la persona popular que no siente que tiene suficientes amigos; la persona que parece tenerlo todo, pero no es feliz. También hablaremos brevemente de los impostores religiosos, antes de concluir el capítulo con algunos consejos y estrategias útiles para afrontar este tipo de dificultades.

El demasiado bueno

Seguro que conocemos al tipo: ese amigo o conocido que siempre está dispuesto a realizar actos de altruismo hacia cualquiera. Es el primero en dar el paso, dedica su tiempo libre a ayudar en residencias de ancianos o a fabricar cunas para bebés prematuros en países en desarrollo. Cocina y lleva comidas a los enfermos e indigentes, participa en maratones

organizado para buenas causas y da generosamente en cada colecta de cumpleaños de la oficina. En otras palabras, es "demasiado bueno".

Sin embargo, estas personas rara vez piensan que están haciendo algo bueno. Si se les elogia por su buen corazón, invariablemente se acobardarán con un "Oh... pero no es nada". Y en muchos casos no se trata de falsa modestia en absoluto: a menudo se creen impostores, disfrazados de ángeles, pero que en realidad no lo son como todo el mundo parece creer. Incluso pueden estar convencidos de que, en el fondo, sólo hacen el bien por razones egoístas.⁸⁹

Uno de los programas terapéuticos que he desarrollado para quienes experimentan estados de ánimo negativos utiliza un diario "10 minutos para la felicidad".⁹⁰ Como parte de esta terapia, deben registrar las buenas acciones o los actos aleatorios de altruismo. La investigación ha demostrado regularmente que ser amable con los demás y hacer buenas acciones nos hace sentir bien, e incluso puede hacernos más saludables. Los que hacen regularmente buenas acciones sienten que contribuyen a la sociedad y tienen un propósito en la vida. Por tanto, registrar nuestras buenas acciones nos ayuda a apreciarnos y a darnos cuenta de que aportamos valor a la sociedad. Sin embargo, considero que es una de las cosas más difíciles que se pueden pedir a la gente: a mis clientes les cuesta mucho darse cuenta y reconocer sus propios actos de altruismo. Cuando señalo algo que han hecho, simplemente se encogen de hombros, lo menosprecian.

¿Por qué? ¿Por qué a tantos tipos de personas les cuesta reconocer que lo que hacen es bueno, amable, útil y contribuye a la sociedad? ¿Por qué creen que son impostores, que no son tan buenos y desinteresados como los demás parecen pensar? Por supuesto, muchas personas buenas también son modestas, nada presumidas, pero el síndrome del impostor lleva esta actitud al extremo.

Puede haber muchas razones diferentes para ello. Uno de ellos puede estar relacionado con el propio acto de hacer una buena acción y con el motivo por el que se hace. La mayoría de nosotros parece creer que para ser buenos debemos ser completamente desinteresados, sin esperar una recompensa: ese es el signo de un alma verdaderamente buena. Por eso, cuando se reconoce la bondad, queremos asegurarnos de que no obtenemos ningún beneficio de ella, ni siquiera ese sentimiento positivo que producen los elogios de los demás. Por lo tanto, debemos menospreciar toda buena acción, en el caso de que se obtenga algún beneficio de ella, lo que negaría su bondad.

Entonces nos convencemos de que la buena acción no fue nada. El problema, sin embargo, es que los demás siguen ensalzando nuestras bondades. Esto nos provoca una disonancia: si admitimos que hay verdad en ese elogio, obtenemos un beneficio de nuestro acto de desinterés y, a nuestros ojos, esto significa que ya no es desinteresado. Si lo negamos, acabamos sintiéndonos impostores: todos nos dicen que somos buenos, pero no lo somos. Es un verdadero dilema.

Una explicación alternativa es que el Demasiado Bueno realmente no cree que haya hecho nada especial. En otras palabras, no tiene que hacer ningún esfuerzo para negar su acción: está sinceramente convencido de que no ha hecho gran cosa. Los mismos procesos son los que crean dificultades a las personas que tienen éxito en el trabajo, aunque el "éxito" se mida en la realización de buenas acciones. Si pensamos en las tres características que definen el síndrome del impostor (analizadas en el capítulo 1, p. 13), se aplican perfectamente aunque sustituyamos el criterio de "éxito en el trabajo" por el de "éxito en las buenas acciones".

1. La creencia de que los demás tienen una idea exagerada de tu buen corazón.
2. Miedo a ser descubierto y desenmascarado como una persona que en realidad no es buena.
3. La atribución habitual del éxito (en ser altruista, en este caso) a factores externos, como un golpe de suerte: "Simplemente estaba en el lugar adecuado en el momento adecuado, cualquiera habría hecho lo mismo".

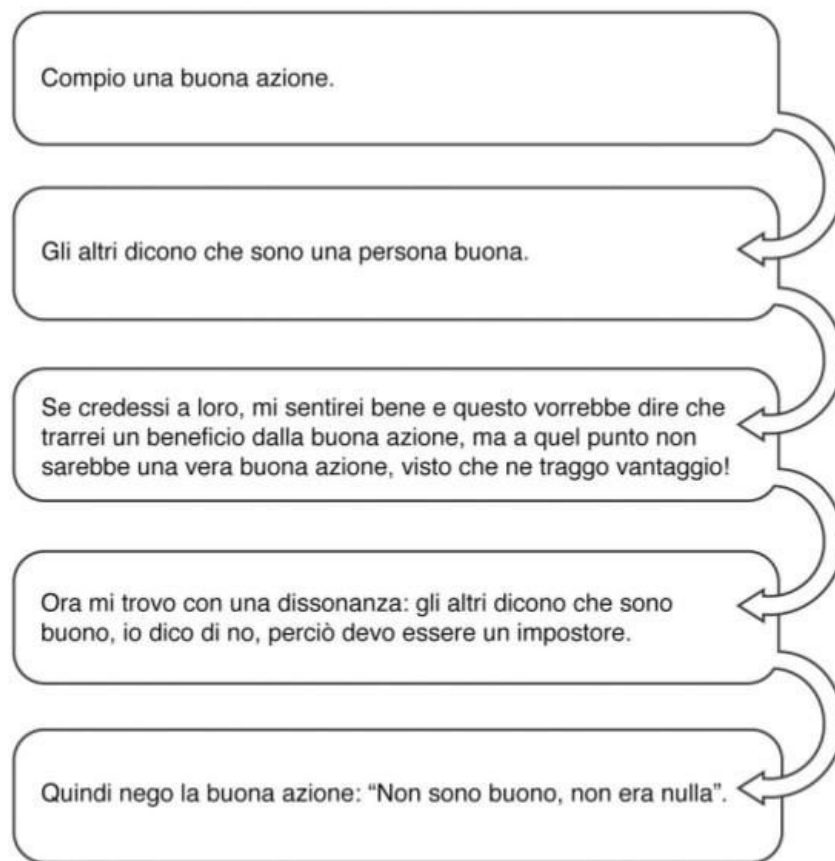


Figura 5.1 El patrón de pensamiento del impostor Demasiado bueno.

Al igual que las personas de éxito que sufren el síndrome del impostor en el trabajo, el Impostor Demasiado Bueno vive con el temor de que se descubra su falsedad. Después de todo, puede acumular una gran cantidad de pruebas de que no es tan desinteresado como dicen los demás. Se dará cuenta y recogerá ejemplos de situaciones en las que no ha hecho una buena acción, para demostrar que no es tan bueno como dicen. Y entonces, como "sabe" en el fondo que es una mala persona, que a veces hace comentarios poco amables, o que a veces pasa por delante de una persona necesitada que le ignora, piensa que tiene que expiarlo haciendo más acciones buenas. Pero,

Como todos los impostores, lo que hace nunca es suficiente, porque nunca puede quitarse de encima la sensación de que no es la buena persona que todos creen que es.

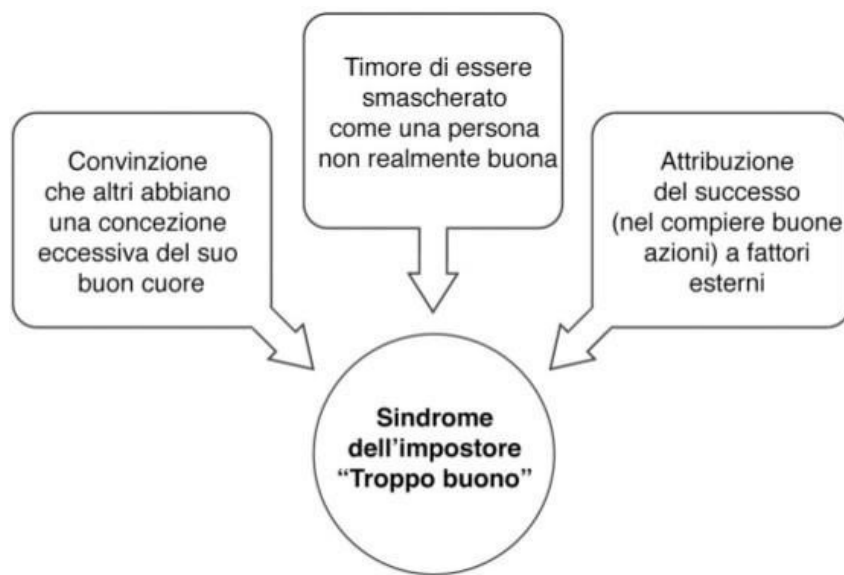


Figura 5.2 Características típicas del síndrome del impostor, aplicadas al Impostor demasiado bueno.

EL CASO

Aaron es un joven dedicado a las buenas causas. Cuando le conocí tenía 28 años y había pasado la mayor parte de su vida haciendo buenas acciones. Había pasado un año sabático en África, ayudando a construir escuelas, y luego había vuelto cuatro veces más. Recauda dinero para estos viajes y para los recursos que necesita una vez allí con un sinfín de actividades de recaudación de fondos que ocupan gran parte de su tiempo; ha completado una marcha competitiva, se ha lanzado en paracaídas, ha caminado sobre el fuego y mucho más. También dedica una tarde a la semana a preparar sándwiches, que distribuye por las tardes a los indigentes que viven en las calles de la ciudad. Por si fuera poco, trabaja para una organización benéfica.

Se podría pensar que es difícil encontrar a alguien en el mundo que haga más bien que Aarón, pero él vino a mi consulta porque sufría de estados de ánimo negativos y depresión: decía que no valía nada y tenía la autoestima baja. Cuando le pregunté qué encontraba de bueno en sí mismo, le costó trabajo: tardó en decirme qué encontraba de bueno en sí mismo. todas estas cosas increíbles que hace. Cuando me atreví a decirle que todas estas acciones eran claramente maravillosas y que eran una prueba de que era una persona valiosa y buena, me contestó: "Sí, pero lo disfruto". Consideraba que sacaba demasiado provecho de su comportamiento (experiencias emocionantes, viajes al extranjero, encuentros con gente nueva e interesante) y, por tanto, ninguna de esas cosas podía considerarse una verdadera buena acción.

Peor aún, para él, fue el hecho de que, según me dijo, todo el mundo

reaccionó como yo lo había hecho: alabando la "santidad" de la forma en que pasaba su tiempo libre. Se sentía poco sincero, realmente no se creía una buena persona (y de hecho era capaz de citar muchos ejemplos en los que había hecho cosas que no eran precisamente agradables).

El talón de Aquiles del Impostor Demasiado Bueno es el valor que le da a ser amable: para él lo es todo. Puede que haya crecido en una familia en la que las buenas acciones y la ayuda a los demás se valoraban más que el éxito económico o el estatus, por lo que ha interiorizado esto como un valor que hay que mantener a toda costa; pero, al igual que otros impostores, es un perfeccionista, y por muchos actos de altruismo que realice, siempre hay muchos otros que ha pasado por alto. Así que nunca consigue alcanzar el elevado objetivo que, según él, debe lograr una persona verdaderamente buena.

O, por el contrario, puede haber crecido con la etiqueta de "egoísta" o incluso "malo". Estas etiquetas le hacen sentirse tan mal consigo mismo que se desvive por ser desinteresado para demostrar al mundo que es una buena persona.

Como vimos en el capítulo 1, para el Impostor Demasiado Bueno hacer buenas acciones puede causar disonancia si no está convencido interiormente de que es una buena persona. Sabe que está haciendo buenas acciones, pero al mismo tiempo está convencido de que no es una persona verdaderamente buena. Para librarse de esta contradicción, tiene que cambiar una de las dos creencias, y es más fácil cambiar la idea de que hizo una buena acción (no era tan bueno) que cambiar lo que cree de sí mismo (debo ser una buena persona después de todo).

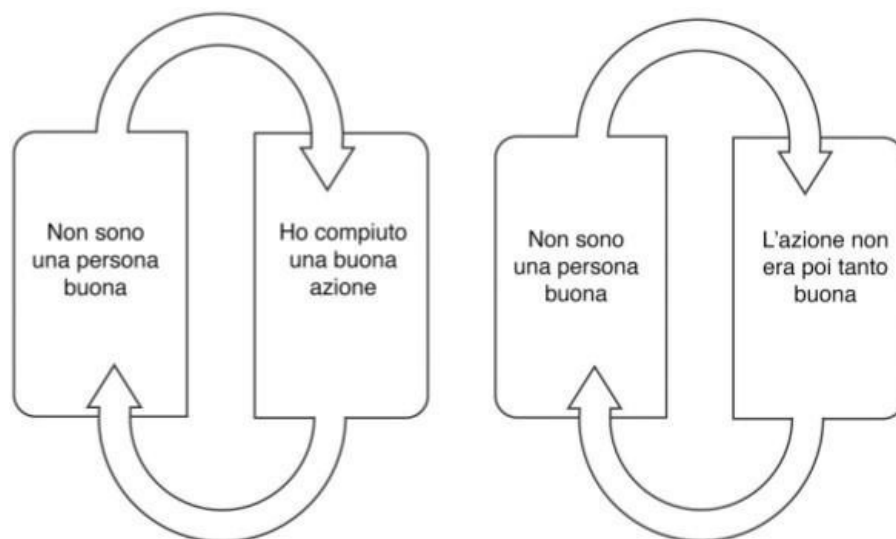


Figura 5.3 El conflicto (izquierda) y la solución (derecha) del impostor Too Good.

Señorita Popularidad

Tengo un amigo cuya vida siempre parece una larga fiesta. La invitan a todas partes y todos los eventos de la ciudad, desde un banquete de bodas hasta una fiesta de cumpleaños, se ven agraciados por su presencia. Si quieres verla un fin de semana, tienes que reservar con al menos tres meses de antelación; como en un restaurante exclusivo, cada momento que tiene disponible es inmediatamente acaparado por alguien que está deseando pasar tiempo con ella. De hecho, todos los que la conocen la llaman *Miss Popular* y cultiva mucho su popularidad, organizando ella misma fiestas constantemente. Sin embargo, cuando pude tomar un café con ella recientemente, me confesó que no es tan popular como todo el mundo piensa. De hecho, me dijo que tiene pocos amigos "de verdad" y que, de hecho, se siente muy sola. La fama de ser el alma de todas las fiestas, me dijo, la incomoda, porque sabe que no es cierto: es una impostora.

No es la única. A menudo veo a algunos impostores populares en mi estudio. Casi siempre son mujeres que parecen tener un círculo de amigos muy amplio pero, según ellas, todo superficial: nadie las quiere de verdad.

¿Por qué? Como en todas las imposturas, siempre hay inseguridad y valores en la raíz; a menudo las cosas de las que estamos menos seguros son las que más valoramos. Para algunas personas la popularidad lo es todo, por lo que invierten mucho en intentar conseguirla. Pero, ¿cuánto es "suficiente"?

¿Cuál es el umbral que hay que alcanzar para que un impostor sienta que finalmente se ha hecho popular? Probablemente este umbral es siempre demasiado alto: como en todo comportamiento impostor, cuanto más se consigue, más alto se eleva el listón. O uno menosprecia todo lo que ha conseguido, como hacen tantos otros impostores.

Volvamos a las tres características que definen el síndrome del impostor y veámoslas en relación con el impostor popular.

1. La creencia de que los demás tienen una idea exagerada de su popularidad.
2. Miedo a ser descubierto y desenmascarado como alguien que en realidad no es querido o simpático en absoluto.
3. La atribución habitual del éxito (en rodearse de amigos, en este caso) a factores externos, como un gran esfuerzo: el impostor popular suele hacer grandes esfuerzos para cultivar su popularidad, dando constantemente fiestas o contactando con sus amigos con frecuencia.

Esto significa también que puede rebajar su aparente popularidad, en la creencia de que sólo recibe invitaciones de uno u otro lado porque los demás devuelven la hospitalidad que ha recibido, no porque su presencia sea especialmente bienvenida.



Figura 5.4 Las características definitorias del síndrome del impostor aplicadas al impostor popular.

EL CASO

Marsha vino a mi estudio porque se sentía sola. A sus sesenta y cinco años, había enviudado recientemente y se sentía muy triste. Esperaba que me dijera que había estado sentada en casa llorando la muerte de su marido, pero me dejó sin palabras, contándome que los lunes jugaba al bridge, los martes iba a un club de costura, los miércoles iba a yoga y los jueves hacía un curso en la Universidad de la Tercera Edad. Los viernes hacía la compra y cocinaba, porque normalmente el fin de semana siempre invitaba a alguien a casa y hacía cenas copiosas. Tenía dos hijos y varios nietos que vivían cerca y muchos amigos en todo el país, de los que tenía noticias o visitaba a menudo, y también era muy activa en Facebook.

Confieso que me desconcertó un poco la discrepancia entre su vida social, aparentemente muy activa, y sus sentimientos de soledad. Mientras hablábamos, empecé a darme cuenta de que sufría el síndrome del impostor popular: ante el resto del mundo parecía ser el alma de la fiesta, pero tenía la sensación de que todo era falso y de que no tenía a nadie a quien pudiera llamar "amigo de verdad". De todas las personas que veía en el club, o incluso de todas las personas con las que se relacionaba los fines de semana, no había ninguna a la que pudiera considerar realmente "amiga", por lo que sentía una desconexión entre la imagen de popularidad que todos parecían atribuirle y su realidad. Lejos de ser realmente popular,

se sentía una persona muy triste y solitaria.

Tras un tiempo de trabajo, quedó claro que Marsha buscaba un sustituto de la intimidad que había compartido con su marido, al que siempre había considerado también un gran amigo. Sin él, por muchos amigos ocasionales que conociera, nunca podrían hacer que se sintiera tan genuinamente amada como lo hacía su marido y como creía que debía hacerlo un verdadero amigo. Le costó bastante tiempo cambiar su percepción de sí misma como persona falsa y alinear su forma interior de verse con la realidad real.

Este es el problema del impostor popular: confunde las invitaciones sociales con ser amado. Quiere que le quieran, pero siente que el hecho de que le inviten a todos los eventos no indica realmente cuánto le aprecian. De hecho, algunos impostores populares tienen tantos amigos sociales que casi parece que los quieren. Sin embargo, es difícil tener una relación muy estrecha con mucha gente: casi todos serán amigos superficiales y casuales, no las amistades "reales" que el popular impostor querría tener, por lo que se siente solo o sin apoyo, y declara que toda su popularidad es falsa y no tiene amigos de verdad.

¿Cuántos amigos necesitamos?

Robin Dunbar, antropólogo evolutivo británico, realizó un estudio sobre el número de personas con las que un individuo, por término medio, tiene una relación de conocimiento y concluyó que son unas 150.⁹¹ Por supuesto, es posible tener 500 "amigos" en Facebook y 2.000 *seguidores* en Twitter, pero, según Dunbar, podemos interactuar realmente en algún tipo de relación real con un máximo de 150 personas. Pero incluso esos no son verdaderos "amigos", sino sólo conocidos que entran en nuestra vida hasta cierto punto. Imagina que esos 150 conocidos se colocan en una serie de círculos concéntricos: en el centro están los amigos realmente cercanos, mientras que los lazos se vuelven más y más débiles cuanto más te alejas del centro. De 150, es probable que sólo 5 (o incluso menos) estén en el círculo más íntimo (Círculo 1): son los verdaderos amigos con los que tenemos mucho en común, que nos apoyan y con los que tenemos una profunda conexión emocional. Nos relacionamos mucho con estas personas, normalmente cara a cara, y compartimos con ellas problemas y preocupaciones.

El siguiente círculo (Círculo 2) puede contener una quincena de personas, con las que nos relacionamos y con las que tenemos alguna conexión, pero que no son realmente "amigos íntimos". Este grupo es

importante para nosotros, pero no tanto como el grupo del círculo interno. Las relaciones siguen siendo cálidas y, hasta cierto punto, hay reciprocidad. Puede que no los veamos o hablemos con ellos tan a menudo, pero cuando lo hacemos, conectamos inmediatamente.

Quizá 50 personas pertenezcan al Círculo 3. Son conocidos, personas con las que nos encontramos de vez en cuando y con las que disfrutamos interactuando, pero a las que no buscamos de forma habitual y con las que no tenemos ninguna otra relación que no sea casual.

Más allá, en el último círculo (Círculo 4) están todos aquellos, unos ochenta, a los que conocemos y encontramos, pero con los que no tenemos ninguna relación significativa. Les saludamos cuando nos encontramos con ellos y quizás charlamos un poco, pero no vamos más allá.

Todas estas personas son importantes para nosotros. Necesitamos amistades cercanas porque nos ofrecen apoyo y un vínculo emocional: nos hacen sentir queridos. Necesitamos los dos círculos siguientes para tener una vida social activa y satisfacer nuestras necesidades de afiliación: casi todos necesitamos sentirnos parte de un grupo. Por último, necesitamos el grupo más externo porque nos encanta el reconocimiento y la comodidad de las caras conocidas.

El problema con el Impostor Popular es que está tan preocupado por tener que demostrar (quizás sólo a sí mismo) su popularidad a través de la interacción social que altera este delicado equilibrio y sobrepobla los círculos exteriores. Tal vez coloque a 100 amigos en el Círculo 3 y a 70 o más en el Círculo 4. Los círculos exteriores, que son los más visibles para los demás, están tan concurridos que parece que tienen muchos amigos, pero la realidad es que su círculo interior (Círculo 1) no es tan grande, y es esta discrepancia la que les hace sentirse falsos. Sienten que deben tener más amigos verdaderos en su círculo más íntimo.

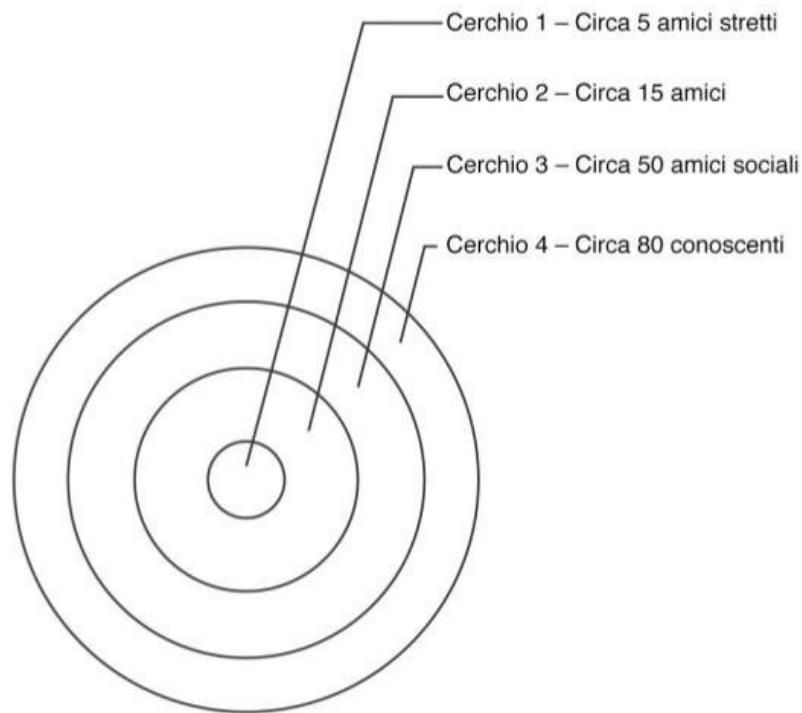


Figura 5.5 ¿Cuántos amigos necesitamos?

Las redes sociales pueden desempeñar un papel muy importante en el desarrollo de este tipo de "impostura social". Los espacios como Facebook deberían para ser simples plataformas sociales, pero la realidad es que son muy eficaces para reunir a personas que se colocan en los círculos exteriores y, en cambio, son poco adecuadas para desarrollar los amigos del Círculo 1, aquellos que sentimos que necesitamos para no sentirnos falsos.

El impostor Vida encantadora

La última categoría de impostores sociales que quiero explorar son aquellos que parecen tener una vida perfecta y encantadora, pero sienten que su realidad es muy diferente. Este tipo de persona parece tenerlo todo: riqueza, una hermosa casa, viajes a lugares exóticos, hijos perfectos, un gran círculo de amigos, una carrera exitosa (o una existencia doméstica muy feliz).

¿Qué problemas podría tener?

El problema es que incluso quienes parecen tenerlo todo pueden albergar un sentimiento de impostura si no se sienten realizados. Y cuanto más encantadora y perfecta parece su vida por fuera, más falsa se siente por dentro. De hecho, este tipo de impostor suele hacer todo lo posible por mantener la fachada de una vida de ensueño porque siente que no tiene derecho a ser infeliz. Siempre está sonriendo, siempre está alegre y brillante

cuando está con otras personas, para que nadie pueda sospechar su secreto: que a pesar de todo lo que tiene es profundamente infeliz.

Cuando la desconexión entre el yo público y el privado es muy aguda, puede aparecer la depresión, que acaba por hacer que el enfermo se sienta aún peor. Realmente no tiene ninguna razón (o derecho) para sentirse deprimido, ya que no tiene nada por lo que sentirse deprimido. ¿Cómo puede alguien con una vida tan encantada sentirse deprimido? Esto puede reforzar la sensación de impostura, porque también se siente como un fraude por tener problemas mentales: "Hay gente que tiene problemas reales y está realmente enferma, mentalmente. No tendría nada de qué preocuparme, así que no puedo tener problemas mentales: soy un fraude".

Este tipo de depresión suele denominarse *distimia* (o a veces "depresión de alto funcionamiento") y es un trastorno del estado de ánimo que no tiene una causa evidente. Se cree que afecta a un 3% de la población; ⁹² también puede tener causas genéticas. Puede durar mucho tiempo (años, en algunos casos) y puede llevar a la persona que lo sufre a sentirse inútil, sin esperanza y que la vida no tiene sentido.

Muchas personas simplemente se acostumbran a sentirse así, y por ello sienten constantemente que son falsas: que se presentan al mundo sólo con una fachada, ocultando la cruda realidad.

EL CASO

A los 42 años, Jarid estaba exactamente donde quería estar en esa etapa de su vida. De adolescente, soñaba con ganar su primer millón a los 25 años, y luego con tener un Porsche y una gran casa en el campo, con piscina, a los 30 años. Tenía todo lo que había soñado, una esposa, hijos, un perro y una niñera. Podría retirarse del trabajo muy pronto, a los cuarenta y cinco años, tal y como había planeado.

Sin embargo, desde hacía algún tiempo, su vida empezaba a parecer muy insignificante. Quería dejar claro que no estaba deprimido: al fin y al cabo "trabajaba" bien: iba a trabajar todos los días, cerraba nuevos tratos, firmaba nuevos contratos, tenía buenas relaciones con los clientes... Pero sentía una especie de entumecimiento, como si hubiera agotado todas sus ambiciones y ya no supiera hacia dónde ir.

De hecho, al explorar más a fondo sus sentimientos, se dio cuenta de que no era insensibilidad: se sentía desprovisto de emociones positivas, que creía que debía seguir sintiendo: estaban ausentes. Pero, en cambio, sentía emociones negativas: se sentía frustrado, decepcionado, sin objetivos. Además, sentía rabia hacia sí mismo, porque se sentía así: ¿con qué derecho podía él, un hombre que lo tenía todo, sentirse menos que maravilloso? Se sentía como un completo fraude: todos le envidiaban, pero él no podía disfrutar de su propio éxito.

¿Por qué las personas con una vida "perfecta" se sienten deprimidas?

En realidad, las personas con éxito pueden ser más propensas a la depresión que las personas sin éxito; en comparación con las personas "normales", un director general tiene más del doble de probabilidades de estar deprimido; los jóvenes ricos están más deprimidos y ansiosos que sus compañeros de ingresos medios o bajos.⁹³ La depresión, además, es más común en los países ricos. Está claro, pues, que el éxito y la riqueza pueden hacer que la gente sea más, y no menos, propensa a la depresión. Puede parecer que tienen todo, pero muchos se sienten como impostores, viviendo con la verdad de su infelicidad oculta.

Una razón importante puede ser la falta de sentido de sus vidas: los que lo tienen todo pueden ser más propensos a preguntarse por el sentido de todo ello que los que tienen que luchar para "salir adelante" o simplemente

sobrevivir. Si tienes sueños, también tienes objetivos y, por tanto, un impulso para alcanzarlos. Pero, ¿qué ocurre cuando los has conseguido y tienes una vida "perfecta"? Todo el mundo necesita objetivos que den sentido a la vida, y quienes han alcanzado el éxito material pueden sentir que ya no les queda nada a lo que aspirar: tienen una casa perfecta, han llegado a la cima de su profesión, pueden tomarse todas las vacaciones que quieran (y para las que tengan tiempo), sus hijos tienen excelentes resultados. ¿A qué más se puede aspirar?

La búsqueda de significado es universal para los seres humanos; como ha escrito Yogita Aggarwal, "los significados están en el centro de nuestra experiencia, y también en el centro de todo lo que hacemos". Sólo a través de los significados damos sentido a nuestra existencia. La mayoría de nosotros no tiene mucho tiempo para reflexionar sobre el sentido de la vida o incluso para pensar si nuestras vidas tienen sentido; estamos demasiado ocupados tratando de hacer realidad nuestras aspiraciones. Esos objetivos se convierten en nuestro propósito. Sólo cuando hemos alcanzado la "perfección" podemos detenernos y empezar a preguntarnos qué significa todo esto. O nuestros valores cambian, de modo que las cosas a las que antes aspirábamos pierden su significado.

Según Viktor Frankl, psicólogo y superviviente del Holocausto, el significado tiene muchas funciones importantes para nosotros.⁹⁵ En primer lugar, da un propósito a la vida. Sin un propósito podemos sentirnos sin dirección y desmotivados, lo que conduce a problemas de ánimo y a la distimia.

En segundo lugar, el significado subyace a los valores o normas por los que nos juzgamos. Si nuestra vida no parece tener sentido, ¿cómo podemos considerarnos exitosos? Podemos tener la casa y la vida perfectas, pero nuestro criterio de satisfacción puede haber cambiado mientras tanto, porque nuestra búsqueda de sentido ha cambiado.

En tercer lugar, el significado nos da el valor de nosotros mismos. Si sentimos que estamos viviendo una vida sin sentido, nos sentimos incómodos con lo que somos. Muchas personas que "lo tienen todo" empiezan a preguntarse si la vida tiene algún sentido. algo más que la riqueza y el éxito, y se dan cuenta de que en realidad no han alcanzado el verdadero éxito.

La falta de sentido puede adoptar diferentes aspectos dependiendo de la persona, pero para muchos impostores con vidas encantadas, esta falta de sentido crea una disonancia entre su vida aparentemente perfecta y su ser real y subyacente.

Dos palabras sobre el impostor religioso

Mientras escribía este libro, tuve una conversación con un conocido que es profundamente religioso y espiritual. Fue una conversación muy edificante, y se lo dije, pero en respuesta se puso pálido y avergonzado antes de darme una larga explicación de por qué no era el modelo de santidad que yo creía. Estaba equivocado, por supuesto: simplemente sufría una forma de síndrome del impostor, el de los religiosos o espirituales.

Son personas profundamente religiosas, que incluso pueden ser líderes o modelos en su comunidad. Sin embargo, como a veces tienen dudas sobre su fe (¿y quién no?) o cometen algún pecado (¿y quién no?), les atormenta la idea de que no están a la altura de la imagen que dan de sí mismos. Sufren el mismo tipo de preocupaciones y miedos que cualquier otro impostor, y al tratar de ocultar estos sentimientos acaban sintiéndose profundamente falsos.

Consejos y estrategias

Además de los consejos y estrategias que se proponen aquí, consulta los de los capítulos anteriores para obtener más ayuda. Estos ejercicios son para todos.

Ejercicio 1 - Reconocer las buenas acciones

Reconozca cualquier acto de altruismo, por pequeño que sea, registrándolo en un "Diario de buenas acciones". Reflexiona detenidamente sobre cada acto y pregúntate si lo calificarías, y cómo, si lo hubiera hecho otra persona. Esto le ayudará a para que se den cuenta de que no son impostores, y que realmente están haciendo buenas acciones.

Ejercicio 2 - Valorar a los verdaderos amigos

Escribe los nombres de las personas que conoces en los círculos de amistad, utilizando el diagrama de la figura 5.6 como guía.

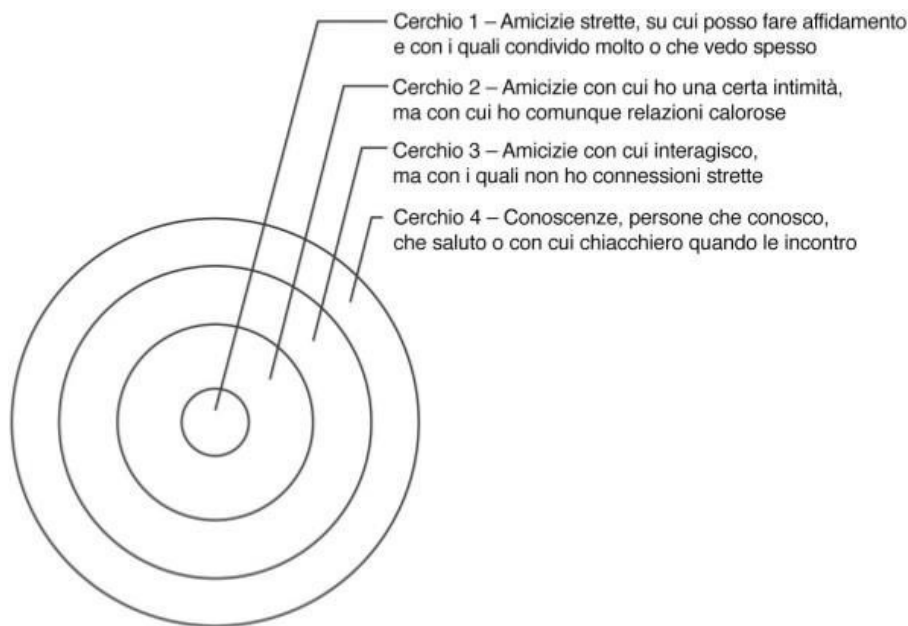


Figura 5.6 Los círculos concéntricos de amistades y conocidos.

Los del círculo central son los amigos en los que puedes confiar y con los que puedes hablar sinceramente. Estos son los amigos más importantes, no el gran número de conocidos de los círculos exteriores.

Ejercicio 3 - Gestión de las redes sociales

He explicado en varios puntos del libro cómo las publicaciones con imágenes "perfectas" en *las redes sociales* pueden contribuir al síndrome del impostor. Parte de la solución al problema radica en elegir un uso responsable de *las redes sociales* y dejar de amoldarse a la cultura de la perfección siguiendo unas sencillas reglas.

- Resiste la tentación de publicar en Internet los momentos "perfectos" (revisados y corregidos) de tu vida. Siempre que quiera publicar algo, pregúntate por qué lo haces: ¿qué pretendes con este mensaje en concreto? ¿Por qué lo publica realmente? Sé sincero: si es sólo para impresionar a los demás, no lo publiques.
- Publica algunas fotos que no sean perfectas. Sea más honesto en su presencia en línea.
- Quita la amistad a aquellos que utilizan *las redes sociales* para mostrar sus vidas "perfectas" (o elige verlas menos) y céntrate en aquellos amigos que también dejan ver los "lunares" de sus vidas.
- Revise regularmente sus conexiones en *las redes sociales*. Elige seguir o mantener la amistad sólo con aquellos que realmente aportan algo a

tu vida y que no te hacen sentir inadecuado por mostrar constantemente su perfección.

Ejercicio 4 - Llevar un diario de "comparación"

¿Con qué frecuencia durante el día te comparas con los demás o comparas tu vida con la de ellos? ¿Una vez al día? ¿Cinco veces? ¿Diez veces? Tal vez ni siquiera seas consciente de que lo estás haciendo. Escoge un día para empezar y, a partir de esa mañana, date cuenta cada vez que te sorprendas haciendo una comparación. Cuando observes una comparación, anótala en un diario (véase el cuadro siguiente). Esto le ayudará a ser más consciente de estos procesos y también a darse cuenta de qué factores desencadenan la comparación (es decir, cuándo es más probable que haga una comparación). No todas las comparaciones, por supuesto, son inútiles o contraproducentes; a veces, comparar nuestro propio rendimiento con el de otras personas similares a nosotros, o compararnos con un modelo a seguir, puede ayudarnos a entender realmente cómo lo estamos haciendo y asegurarnos de que seguimos en el buen camino. Por lo tanto, el diario debe contener suficiente información para permitirle distinguir entre las comparaciones apropiadas y las inapropiadas. Las comparaciones inapropiadas son aquellas que te obsesionan, o en las que te mides con personas inapropiadas (famosos, personas mucho más ricas, etc.), o simplemente las que afectan a tu bienestar; si una comparación te hace sentir mal contigo mismo o te hace sentir culpable, en lugar de impulsarte a actuar, probablemente has hecho una comparación que no te sirve.

Fecha/hora	¿Con quién te has enfrentado?	¿Factor desencadenante del enfrentamiento?	¿Aspecto de la vida que es motivo de comparación (riqueza, apariencia, logros laborales, éxito de los hijos...)?	¿Cómo te hizo sentir?
Jueves, 11 horas.	Andy, un viejo amigo.	Publicó una foto de sus vacaciones en Facebook.	Su éxito (que pueda permitirse esas vacaciones), su aspecto (sigue en forma) y su bella esposa.	Inadecuado: No tengo tanto éxito y no estoy en buena forma, aunque tenemos la misma edad.
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...

Si repites este ejercicio durante un tiempo, lo más probable es que seas capaz de identificar los desencadenantes y aprender a eliminarlos de tu vida o a gestionarlos. Esto requiere más fuerza, pero probablemente sea más saludable a largo plazo. Podrías hacerlo revisando tus "listas de buenas acciones" (ver Ejercicio 1) y valorando lo que es bueno en tu vida. Recuerda, pues, que sólo ves los mejores momentos (bien revisados y corregidos) de los demás: nadie ve realmente todas las facetas de la vida de los demás. Es muy probable que su vida no sea tan perfecta como parece. Cuanto más te des cuenta del verdadero significado de las comparaciones y comprendas lo inútiles que son, menos recurrirás a ellas y mejor podrás gestionar tu síndrome del impostor.

El padre impostor: es estresante ser la madre o el padre perfecto

Una forma relativamente nueva del síndrome del impostor es la de las buenas madres y padres que creen cada vez más que son malos padres. Este capítulo explorará el contexto subyacente de este fenómeno (incluyendo las presiones de la paternidad competitiva y el hothousing, así como *los medios de comunicación social* y las expectativas sociales); a continuación, examinaremos lo que se puede hacer al respecto, antes de concluir con algunas estrategias útiles para mitigar las preocupaciones de la paternidad impostora.

La presión de ser un padre perfecto

Por un lado, vivimos en una época muy favorable a los niños: la sociedad moderna está muy centrada en ellos y hay una gran variedad de actividades y entretenimientos orientados a los niños. Por otra parte, la presión por ser padres perfectos ha aumentado: un estudio estadounidense muestra que el 80% de las madres *Millennial* considera importante ser una "madre perfecta" (entre los padres de la generación anterior, *la Generación X*, el nivel era del 70%).⁹⁶

Como muestra otro estudio, al tener que hacer malabarismos con muchas exigencias, desde intentar que la familia coma de forma saludable hasta planificar actividades para complacer a todos, el 75% de los padres de hoy en día dicen que siguen sintiendo la presión de ser "perfectos".⁹⁷ Significa que, al menos potencialmente, un gran número de padres se esfuerzan por alcanzar un estado de perfección que nunca puede ser alcanzado, y por lo tanto corren el riesgo de padecer el síndrome del impostor: padres que se sienten nunca es suficiente, a pesar de los numerosos testimonios de sus esfuerzos.

La presión para lograr lo que un investigador denominó "paternidad perfeccionista" probablemente comenzó a ser seria alrededor del momento

en que la entrada de las mujeres en la fuerza de trabajo se expandió enormemente después de la Segunda Guerra Mundial. Las normas de crianza empezaron a cambiar, sobre todo para las madres: ya no bastaba con ser "suficientemente bueno", es decir, satisfacer las necesidades básicas y dejar autonomía a los hijos, sino que había que alcanzar el ideal de "maternidad intensiva" que sigue siendo la norma hoy en día. Como explica la autora del New Parents Project (un estudio en curso sobre unas 200 parejas que tuvieron su primer hijo en 2008-2009 y en las que ambos padres trabajan), se trata de una norma que dicta que la crianza de los hijos "debe consumir mucho tiempo, debe ser profundamente emotiva y debe estar guiada por el asesoramiento de expertos".⁹⁸ Se trata de un estilo de crianza relativamente nuevo, denominado cultivo concertado, que se centra en proporcionar a los niños experiencias y actividades que les ayuden a desarrollar todo su potencial intelectual y sus habilidades sociales.

Tal vez esto pueda leerse como un intento de contrarrestar la desaparición del *cuidador principal* del entorno del niño, pero esto puede suponer una enorme presión para los padres, que pueden verse engañados por la idea de que si no proporcionan constantemente a sus hijos experiencias enriquecedoras y educativas, esto tendrá consecuencias negativas para su futuro. Los nuevos padres son bombardeados con mensajes de los medios de comunicación y de la publicidad en el sentido de que deben estimular a sus hijos para que alcancen las cotas a las que sin duda aspiran. Si no proporcionan un entorno adecuadamente enriquecedor para sus cerebros en desarrollo, los descuidan y fracasan como padres.

LA DUQUESA DE CAMBRIDGE Y LA PRESIÓN POR SER PERFECTA

Cuando, en abril de 2018, la duquesa de Cambridge se mostró con un aspecto perfecto a las pocas horas de dar a luz a su tercer hijo, muchos consideraron que había hecho un flaco favor a las madres primerizas y que, de hecho, se había sumado a la presión de estar "perfecta" incluso inmediatamente después de dar a luz. Muchas madres acusaron a Kate Middleton de enviar un "mensaje irreal" al aparecer tan tranquila y perfecta en todo, hasta en sus zapatos de tacón de moda.⁹⁹

Sin embargo, la Duquesa también se había quejado anteriormente de la "presión por ser madre".

perfecto; fingiendo que todo es perfecto y amoroso, cada minuto", palabras que suenan mucho a experiencia impostada. Otro ejemplo lo encontramos en la publicidad de una conocida marca de jabones, que exhibió un cartel de "madre perfecta".

La presión para estimular a nuestros hijos comienza incluso antes del nacimiento. Una búsqueda en Google de "*cómo estimular al bebé en el vientre materno*" da más de

300.1 page:¹⁰¹ quizás esto se esté convirtiendo en una aspiración muy generalizada entre los nuevos padres que quieren que sus hijos vayan por el buen camino desde el principio. Hasta hace poco, los consejos sobre el cuidado del feto se limitaban a aconsejar a la madre una alimentación sana durante el embarazo, evitando el alcohol, ciertas sustancias y determinados tipos de alimentos; ahora se insta encarecidamente a los futuros padres a dejar que su hijo por nacer escuche música (preferiblemente Beethoven) o a leerle si quieren ser unos padres perfectos.

EL CASO

Jackie, de 43 años, vino a mi consulta porque estaba deprimida. Entre los pensamientos e ideas depresivas estaba la sensación constante de que no era una madre lo suficientemente buena. Tuvo tres hijos, y su hijo mayor fue especialmente bueno: fue representante de los estudiantes en la escuela y se graduó con buenas notas, lo que le allanó el camino para estudiar medicina. El segundo hijo, en cambio, tenía muchas dificultades, no académicas, sino por problemas mentales. Las cosas empezaron a ir tan mal que el chico había empezado a faltar a clase, tenía "malas compañías" y a veces le habían pillado consumiendo cannabis. Jackie estaba muy preocupada por él, pero su preocupación iba más allá: estaba convencida de que había sido una madre terrible, para que su hijo tuviera esos problemas.

Esta sensación de inadecuación se agravó por el hecho de que nadie conocía los problemas que tenía el segundo hijo. No podía contárselo a nadie, mientras que, por supuesto, todo el mundo conocía los éxitos de su hijo mayor (que siempre compartía en Facebook). "Me siento tan falso", dijo, "todo el mundo cree que soy la madre perfecta con la familia perfecta, pero nada más lejos de la realidad."

Cuando nace el niño, la búsqueda de la perfección como padre se pone

en marcha. Hay productos para bebés y niños pequeños con nombres como *Baby Einstein*, *Baby IQ* y *BrightMinds*, todos ellos supuestamente diseñados para estimular el desarrollo del cerebro. Si no compras los juguetes adecuados, la consecuencia será que tu hijo no alcanzará todo su potencial, y tú serás un fracaso como padre.

La elección de los juguetes, sin embargo, es una fuente de perplejidad: ¿cómo saben los padres cuáles son los mejores? ¿Y si se equivoca? Como dijo un comentarista, "ser padre es un trabajo muy difícil. De hecho, es el trabajo más difícil de todos, ¡precisamente porque es muy importante! Nos presionamos enormemente a nosotros mismos (y a los demás) para hacerlo bien en todo momento."¹⁰²

Entonces, además de tener que comprar juguetes estimulantes, los padres "tienen" que buscar escuelas especiales y programas de enriquecimiento intensos para sus hijos. En mi ciudad, Manchester, he identificado más de un centenar de cursos de este tipo, disponibles incluso para niños muy pequeños (en algunos casos desde el nacimiento). Si un padre no encuentra tiempo (y energía) para aprovechar todas estas oportunidades, tiene la impresión de que ha descuidado a sus hijos.

EL CASO

Chloe, de 29 años, tiene un hijo de 18 meses, Jacob. "Creo que es muy importante que tenga los estímulos adecuados para el desarrollo del cerebro. Simplemente no quiero que pierda el tiempo innecesariamente; estos son los meses más preciosos, los meses en los que el cerebro se desarrolla tan rápido. Quiero que cada minuto cuente. Nuestros programas son muy intensos y trato de dar a Jacob muchas experiencias diferentes, para estimular los diferentes sentidos y áreas del cerebro y su desarrollo físico y social. Tenemos una actividad por la mañana y otra por la tarde todos los días de la semana; el fin de semana vamos a algún sitio, a una granja o a un museo. Cuando vamos de compras, intento convertirlo también en una experiencia educativa para él. Jacob también tiene un montón de juguetes electrónicos educativos, un portátil y un ordenador. juguete, una tableta, varios artículos musicales. Los cambio regularmente para que nunca se aburra: guardo unos y saco otros para que siempre tenga muchas cosas nuevas".

El problema es que, a pesar de esta apretada agenda, Chloe siente que no está haciendo lo suficiente. Le preocupa haber elegido las actividades equivocadas para su hijo, ya que la oferta es muy amplia. Le preocupa no haber encontrado los juguetes "adecuados" para él. Incluso le preocupa que elegir quedarse en casa y ser madre a tiempo completo no sea lo más

adecuado para él: muchos artículos hablan de lo bueno que puede ser una escuela infantil estimulante para el desarrollo del niño. Todas estas preocupaciones la agotan: tiene la sensación de que nunca hace las cosas bien o que nunca hace lo suficiente.

Parte de esta presión está alimentada por lo que un comentarista denomina "*mompetition*": madres (y padres también) que compiten por presentar a sus hijos de la mejor manera posible. Un estudio demostró que el 64% de las madres cree que la crianza de los hijos es hoy más competitiva que nunca¹⁰³ La competencia proviene de la inseguridad de los padres que necesitan la validación social para reafirmar sus elecciones y decisiones sobre sus hijos.

Además, las redes sociales

Las redes sociales alimentan esta búsqueda de validación social, especialmente para los padres de *la generación del milenio*, que están acostumbrados a documentar cada éxito, cada logro. Casi el 90% de *los Millennials* (ver tabla) son usuarios *de las redes sociales*, en comparación con el 76% de la generación anterior (*la Generación X*) y el 59% de la generación anterior (los *Baby Boomers*).¹⁰⁴ El resultado de toda esta actividad en *las redes sociales* es que publican en la web "una versión brillante y afirmativa, pero rebuscada, de la vida de su familia".¹⁰⁵

Generaciones

<i>Baby boomers</i>	Nacidos entre 1945 y 1964 (después de la Segunda Guerra Mundial), son los abuelos de la <i>Generación Z</i> .
<i>Generación X</i>	Nacidos entre 1965 y 1981, son padres de niños

	ahora adultos o adolescentes.
<i>Millennial</i>	Nacidos entre 1981 y 1996, son los jóvenes adultos de hoy.
<i>Generación Z</i>	Nacidos entre 1997 y 2009, son los jóvenes y adolescentes de hoy.
<i>Generación Alfa</i>	Nacidos a partir de 2010, son los hijos de los <i>Millennials</i> .

Los padres siempre han presumido de sus hijos, lo cual no es nada nuevo, pero *las redes sociales les permiten hacerlo* en un grado que va mucho más allá de lo que era posible para las generaciones anteriores. Antes, si un padre quería magnificar lo que habían hecho sus hijos, tenía que captar la atención de alguien durante unos minutos y quizá sacar una fotografía de su cartera. Cuando la conversación terminó, todo pasó al olvido, relegado a las nebulosas profundidades de la memoria.

Ahora es mucho más fácil presumir y el resultado es mucho más permanente. No es necesario llevar una fotografía arrugada: puedes mostrar miles de imágenes en tu smartphone o tableta e infligirlas a cada uno de tus "amigos" o *seguidores*. El 46% de los padres *millennials* (según un estudio) han publicado una foto de su hijo cuando aún estaba en el vientre materno o antes de que tuviera un día de vida; en comparación, sólo el 10% de la *generación X* lo había hecho.¹⁰⁶ Hoy en día ya no es necesario confiar en las instantáneas analógicas, que distan mucho de ser perfectas, como escribió un comentarista: "la crianza de los hijos hoy en día consiste principalmente en los triunfos y logros que podemos mostrar a los demás: como padres se nos juzga por este tipo de logros".¹⁰⁷

Obviamente, la vida real está filtrada en las redes sociales, y tanto el emisor como el receptor de estas fotos familiares purificadas y embellecidas y los posts relacionados pueden ser víctimas del síndrome del impostor: el emisor por la discrepancia entre su perfección en la pantalla y la realidad, el receptor por la discrepancia entre la perfección de todos los demás en la pantalla y su propia realidad. Las investigaciones demuestran que los padres tienen menos confianza en sus propias capacidades cuando están más preocupados por lo que los demás piensan de ellos; los que usan Facebook con más frecuencia informan de mayores niveles de estrés parental¹⁰⁸

Padres inseguros hoy en día

¿Por qué los padres de hoy en día caen en la trampa de las comparaciones en *las redes sociales*? Mi hipótesis es que cada vez hacen más publicaciones en las redes sociales debido a sus inseguridades como padres. Les asalta la duda y necesitan sentirse seguros de que están

haciendo un buen trabajo, y esto se mide en comentarios y likes. Parece que esta necesidad de validación social ha aumentado de una generación a otra, pero no está claro si esto se debe a que hoy en día existen herramientas que antes no existían o a que los padres de hoy son realmente más inseguros.

Por supuesto, la paternidad hoy en día es muy diferente. Para empezar, las familias se forman más tarde que en generaciones anteriores: en el Reino Unido, una mujer da a luz a su primer hijo a una edad media de 29,8 años (un récord histórico), mientras que en 1970 la media era de 21 años.¹⁰⁹ Esto puede significar que las mujeres esperan mucho más al ser madres, especialmente si han tenido éxito en otras áreas de la vida, como el trabajo. Pueden imaginar que comprometerse a ser madre tanto como se han comprometido con su carrera profesional les dará el mismo "retorno de la inversión", sólo para sentirse amargamente decepcionadas por la realidad, donde el "éxito" puede parecer mucho más difícil de alcanzar.

Además, los estilos de crianza actuales se centran más en el desarrollo de la resiliencia psicológica que en la pura supervivencia; los padres del pasado nunca tuvieron que preocuparse por desarrollar la autoestima o la confianza en sí mismos de sus hijos, ni sintieron la necesidad de mostrarles un amor incondicional, como parecen tener que hacer los padres de hoy.¹¹⁰ Estos conceptos menos tangibles no son tan fáciles de medir: ¿cómo sabe un padre realmente si está haciendo lo correcto? Las generaciones de padres del pasado sabían que si sus hijos estaban vivos y crecían bien, habían hecho bien su trabajo.

EL CASO

Jessica es una gestora de recursos humanos de éxito: ha trabajado mucho para llegar a donde está hoy. Planificó su embarazo para que el parto coincidiera con el mejor momento para estar lejos del trabajo. unos meses de trabajo (el verano) y esperó hasta que estuvo económicamente segura y completamente segura de su carrera, es decir, hasta que pasó la treintena. Planificó todo hasta el último detalle y leyó todos los libros y revistas sobre la maternidad que cayeron en sus manos. Aplicó el mismo rigor a la planificación de su embarazo que a la de su vida laboral y estaba segura de que, llegado el momento, sabría qué hacer.

Los problemas empezaron cuando sus planes de parto se fueron al traste: lo que iba a ser un parto en el agua se convirtió en una cesárea de urgencia. Luego, luchó por establecer un vínculo con su recién nacido, que tenía dificultades para alimentarse y rara vez dormía más de dos horas seguidas. Se sentía agotada pero, lo que es peor, pensaba que era culpa suya: se había convencido a sí misma de que no era "apta" para ser madre.

Estaba tan segura de que era una mala madre que pensó que simplemente debía volver a trabajar, donde se sentía mucho más segura y en control. Con su marido encontraron una au pair y ella volvió a trabajar tras sólo 16 semanas, pero se sentía culpable por haber abandonado a su hijo. Hiciera lo que hiciera, tenía la sensación de que nunca lo hacía bien.

Hoy en día, se tiende a descuidar la disciplina y a centrarse en mostrar amor. Parece que los padres de hoy quieren ser "amigos" de sus hijos, quieren compartir y guiar en lugar de utilizar técnicas de mando y control; quieren que sus hijos tengan menos reglas y menos ^{directivas}¹¹¹, pero esto les hace estar menos seguros de cuál es el mejor camino. Así, mientras que los padres de *la Generación X* dictaban a sus hijos que debían comer verduras o no tendrían helado, el padre *millennial* es más propenso a intentar convencer a su hijo reacio a comer verduras mediante la negociación ("¿No quieres probar un bocado de brócoli? Son tan buenos para ti"). La negociación puede parecer más liberal, pero tiene el problema de dejar a los niños la opción de decir que no; el chantaje a la antigua usanza suele ser mucho más persuasivo, si el niño realmente quiere tomar un helado. El padre *millennial* puede encontrarse confundido e inseguro de por qué esas técnicas de crianza que todo el mundo parece aconsejar no funcionan: ¿quizás está haciendo algo mal como padre?

Los nuevos padres tienen menos probabilidades de formar parte de una familia comunidad, como en las generaciones anteriores, lo que significa que tienen menos acceso a consejos prácticos y a la validación. Hace un par de generaciones, los consejos sobre la crianza de los hijos se limitaban básicamente a repetir lo que habían hecho las generaciones anteriores, y generalmente los amigos, los vecinos y cualquier otra persona a la que se le preguntaba expresaban las mismas opiniones (o muy similares). Hoy en día, Internet nos permite buscar consejo en todos los rincones de la tierra, pero lo más probable es que no sea tan concreto como el que nos ofrece nuestra familia extensa.

Internet, por supuesto, es una gran fuente de consejos para los padres, pero en realidad puede fomentar la inseguridad; se puede encontrar tanta información y tantos consejos que al final los padres se sienten más confundidos que antes. Antes, tal vez una o dos personas tenían ideas diferentes; hoy se encuentra una multitud de ideas contradictorias sobre cualquier tema o aspecto. Demasiados consejos no suelen ser útiles y acaban provocando más confusión, ansiedad e inseguridad que nunca. Una madre se lamenta: "Están constantemente ahí atormentándome, controlándome y condenándome por todos mis errores". ¹¹²

El problema es que los padres de hoy en día no parecen saber qué reglas aplicar, o incluso si hay reglas. En épocas anteriores había reglas claras sobre cómo ser padres: todo el mundo sabía qué hacer con sus hijos y cómo tratarlos. Parece que todo vale, pero muchos padres se encuentran perplejos y confundidos. La investigación ha demostrado que los padres estadounidenses experimentan una media de 23 sentimientos de culpa a la semana por decisiones que consideran que no están a la altura; una cuarta parte de los padres se encuentran regularmente juzgando negativamente sus decisiones.¹¹³ Al igual que los tipos de impostores de los que hemos hablado en otro lugar, muchos padres tienen la creencia de que si tienen que preguntar qué hacer o pedir consejo, significa que han fracasado.

Olivia Willis, fundadora del sitio web irlandés www.familyfriendlyhq.ie, explicaba recientemente en el periódico Irish Independent que, sin reglas y directrices claras, la duda sobre las propias capacidades puede convertirse en algo omnipresente para el padre que se siente impostor. Esto, dice, puede llevar a los padres a sentir "una vergüenza oculta por la fachada que tienen que presentar": dudan de sus propias capacidades, "convencidos de que cualquier éxito que hayan tenido como padres debe haber ocurrido por accidente".¹¹⁴

Otro factor clave que puede hacer que los padres se sientan inseguros (y, por tanto, que se expongan al síndrome del impostor) es el hecho de que su trabajo no es uno en el que los resultados se vean inmediatamente. Después de todo, ¿qué sentido tiene ser un buen padre? Tal vez no se trate sólo de tener hijos que lleven los calcetines del mismo color, que coman hummus casero y que ganen concursos de poesía. Con todos los detalles insignificantes de la vida cotidiana, la competencia de las madres y la presión por ser perfectas, es fácil perder de vista el verdadero objetivo de la paternidad, que es sin duda criar niños equilibrados, autosuficientes y exitosos (en el sentido más amplio de la palabra): los adultos del mañana.

El problema es que se trata de un objetivo a largo plazo y los seres humanos no están muy dispuestos a esperar dieciocho o más años para saber si han hecho o no un buen trabajo. Como dijo una madre adoptiva experimentada: "Al fin y al cabo, lo que realmente cuenta son los resultados a largo plazo, y no sabremos cuáles serán hasta dentro de unas décadas".¹¹⁵ Así que busquemos las pequeñas cosas que pueden mostrarnos que estamos en el camino correcto para producir estos súper adultos de nuestros sueños. Esas pequeñas cosas pronto se convierten en cualquier cosa menos pequeñas; de repente, toda nuestra competencia como padres depende de nuestra capacidad para esculpir trenzas perfectas o construir un cohete a reacción con rollos de papel higiénico para esa tarea que hará que todos los

demás padres se mueran de envidia. Peor aún, puede ocurrir que proyectemos esa inseguridad en nuestros hijos, de modo que nuestros éxitos como padres dependan de los suyos; si no alcanzan un nivel suficiente, sentimos que hemos fracasado. Y, si hemos fracasado, significa que no somos lo suficientemente buenos. Incluso una madre de acogida con experiencia como Emily McCombs admite: "Algunos días, me siento como un fraude". ¹¹⁶ ¡Aquí está el síndrome del impostor!

Incluso cuando tenemos algunos éxitos, restamos importancia a esas pequeñas victorias como algo sin importancia o producto de la pura suerte y no de nuestras propias capacidades. Como dice Olivia Willis, "no importa cuánta preparación hayan hecho, cuánta planificación y planteamiento hayan hecho, siempre piensan que podrían haberlo hecho mejor, o que simplemente han tenido suerte". ¹¹⁷ No importa si consiguen hacer ir al baño a su hijo a los ocho meses, o si reciben cumplidos por el comportamiento educado de su hijo: parece que no consiguen hacerlo bien. convencerse de que son buenos padres. Como dijo un comentarista, los padres de hoy "pueden llegar literalmente al borde de la locura por lo mucho que están dispuestos a hacer por sus hijos, y sin embargo siempre les parece que no es suficiente". ¹¹⁸

Hothousing, "tiger mums" y síndrome del impostor

Cuando los niños llegan a la edad escolar, la presión sobre los padres para que estimulen y eduquen constantemente a sus hijos va mucho más allá de la elección de un colegio adecuado. A menudo se sienten obligados a llenar cada hora del día de sus hijos con actividades extraescolares enriquecedoras para darles una "ventaja" y una buena base en un mundo cada vez más competitivo. Una encuesta de 2014 reveló que los niños que asistían a la escuela primaria en Londres realizaban una media de 3,7 actividades extraescolares a la semana. ¹¹⁹ Como algunos niños participan en más actividades que la media, una gran proporción (quizás la mitad) de los niños menores de once años asisten a clases de algún tipo todas las tardes.

Esto ha llevado a la definición de un estilo de crianza propio: *el hothousing*. Es una forma controvertida de crianza, que consiste en exponer a los niños a intensas actividades extraescolares y de ocio para estimular su mente. El término procede del mundo de la agricultura y de la práctica del cultivo en invernadero (donde se crean artificialmente condiciones ideales para que las plantas crezcan más rápido o fuera de temporada). También se ha asociado el concepto de "madre tigre", basado en el libro de Amy Chua

Battle Hymn for the Tiger Mother , ¹²⁰ publicado en 2011. En el libro, esta madre estadounidense de ascendencia filipino-china establece unos principios de *vivienda* muy estrictos, como obligar a sus hijas a practicar instrumentos musicales durante horas todos los días. El libro ha provocado acalorados debates sobre la crianza de los hijos, el *hothousing* y los estilos parentales orientales frente a los occidentales, y también ha suscitado una amplia reflexión sobre hasta qué punto los padres deben presionar a sus hijos para que participen en actividades extraescolares planificadas.

El problema con el *hothousing* y el estilo "tigre" es la presión que ejercen sobre los padres para que hagan lo mismo, y el ideal inalcanzable que proponen. La proliferación de exámenes para niños a una edad cada vez más temprana en áreas como las matemáticas, la lectura y la alfabetización probablemente tampoco ayuda. Esta llamada "escolarización" de los niños da a los padres formas adicionales de medir y comparar a sus hijos (y, en consecuencia, a ellos mismos como padres).

La profecía autocumplida

La tragedia para el padre impostor es que su falta de confianza en sus propias capacidades le hace más propenso a tirar la toalla y, por tanto, a ser peor padre que los que tienen más confianza en sus propias capacidades. ¹²¹ Los padres que están convencidos de que están fracasando son los primeros en renunciar a enseñar a su hijo a ir al baño o a montar en bicicleta. O es más probable que cedan parte de su función a otras personas que parecen más "experimentadas": niñeras u otros profesionales del cuidado de niños. Quizá por ello, una investigación realizada en el Reino Unido en 2016 observó un "enorme aumento" en el número de niños que entraban en la guardería a tiempo completo y que aún no estaban acostumbrados a ir al baño. ¹²² En Estados Unidos hay una tendencia creciente a ceder a otros las funciones de crianza, como enseñar a los niños a montar en bicicleta, enseñarles a ir al baño, enseñarles modales o llevarlos a terapia para reforzar su autoestima. Tal vez esta tendencia se deba a los numerosos compromisos de los padres, pero también puede estar relacionada con el hecho de que los padres son inseguros y no creen que puedan hacerlo tan bien como los "expertos".

Consejos y estrategias para el padre impostor

Además de los consejos y estrategias propuestos aquí, no dejes de consultar los de los capítulos anteriores.

1. Acepta que no existe el padre perfecto. Aceptar esto significa admitir y afrontar abiertamente el hecho de que cometerás errores y a veces tomarás la decisión equivocada. Como ejercicio, piensa en algunos de los errores que crees haber cometido con tus hijos. ¿Qué le dirías a una amiga si te confesara que ha cometido esos mismos errores?

Errores que he cometido	Lo que le diría a un amigo
Nunca debí dejar que mis hijos se acostumbraran a pasar tanto tiempo con sus dispositivos electrónicos después del colegio.	Todos los padres lo hacen: es difícil resistirse a sus exigencias cuando estás cansado después del trabajo y tienes que preparar la cena. Pero puedes empezar a cambiar las cosas ahora si quieres: nunca es demasiado tarde.
...	...
...	...
...	...

2. No juzgues tu capacidad como padre por los pequeños detalles: no depende de tu habilidad para hacer pasteles perfectos, recordar la bolsa de natación o hacer los disfraces más bonitos e imaginativos.
3. Del mismo modo, recuerde que los éxitos (o fracasos) de sus hijos no reflejan sus capacidades como padres. Son personas, igual que tú.
4. En las redes sociales, "deja de ser amigo" o de seguir a los amigos que muestran una "paternidad perfecta" en sus publicaciones y resiste el impulso de glorificar lo que hacen tus hijos. También puedes hacer una lista de otros padres cuyos posts "perfectos" tienden a hacerte sentir inadecuado; ten en cuenta la frecuencia con la que escriben y su contenido. Si, después de unas semanas, ves que no te aportan nada positivo a tu vida, deja de ser su amigo (o ajusta tu configuración para que veas menos sus publicaciones).
5. Publica en Facebook imágenes imperfectas y sin filtrar, por mucho que tengas la tentación de dar una imagen perfecta de ti mismo.
6. Limita las fuentes a las que recurres para pedir consejo sobre la crianza de los hijos: basta con amigos cercanos o familiares (o asesores médicos, si es necesario).
7. No intentes ser amigo de tus hijos; tu papel es otro: ser sus padres y mentores. Esto significa establecer reglas que quizá no les hagan felices, pero que son adecuadas para ti y tu familia.

8. Confía en tu instinto a la hora de tomar decisiones sobre tus hijos.

El adolescente/estudiante impostor: las consecuencias de las presiones académicas y sociales

Cada vez más a menudo me encuentro con jóvenes que sufren el síndrome del impostor, no sólo en mi consulta privada, sino también en la universidad donde trabajo. Para este grupo, no es sólo la inseguridad académica la que alimenta el síndrome, sino la inseguridad sobre todo, desde la apariencia física hasta las habilidades organizativas o la popularidad. En este capítulo examinaremos más de cerca este fenómeno creciente y presentaremos algunas estrategias que pueden ayudar no sólo a los jóvenes, sino también a los padres que están preocupados por sus hijos.

Presiones académicas

Siempre ha existido una presión para obtener buenos resultados en la escuela y probablemente sería incorrecto afirmar que sólo la generación más joven de hoy siente los efectos, pero hoy parece que la presión sobre los jóvenes es mucho mayor que en el pasado. Nuestras escuelas están dominadas por la cultura de los exámenes, empezando por las *Pruebas de Evaluación Estandarizada* (SAT), que, en el Reino Unido, se administran a los siete y once años. La mayoría de los centros educativos también exigen que se realicen pruebas internas al menos una vez al año, además de los exámenes externos que los alumnos deben realizar varias veces a lo largo de su vida escolar. Se trata de una gran evaluación para los jóvenes con otras tantas oportunidades de estrés, miedo al fracaso y, a veces, fracaso real.

EL CASO

Amy vino a mi consulta con "ansiedad por los exámenes". Tenía diecisiete años y parecía tenerlo todo: buena apariencia, inteligencia, popularidad. Se había graduado en el instituto con gran éxito a los

dieciséis años, tenía una vida social muy ajetreada y siempre tenía un aspecto estupendo; sin embargo, estaba plagada de dudas sobre sí misma y pronto me di cuenta de que sufría un caso clásico de síndrome del impostor. Pensaba que había tenido "suerte" por haber hecho tan buenos exámenes ("No eran tan difíciles") y sentía que el peso de las expectativas recaía sobre sus hombros: todo el mundo pensaba que era muy inteligente, dados sus resultados, pero temía que los exámenes de la universidad expusieran su "verdadera" identidad. Esos exámenes eran mucho más difíciles, dijo, y la realidad (es decir, el hecho de que no era tan inteligente) no tardaría en llegar.

Según un informe de 2017 publicado en 'The Guardian', el 82% de las escuelas primarias del Reino Unido informaron de un aumento de los trastornos mentales entre los niños de primaria en torno a las pruebas SAT. Además, en los dos años anteriores, los casos de estrés, ansiedad y ataques de pánico en las escuelas primarias habían aumentado en un 78%; el 76% de las escuelas informó de que los alumnos tenían miedo al fracaso escolar.¹²³ La importancia que se le da a las pruebas puede deducirse de las exigencias que hacen algunas escuelas a los niños que caen enfermos durante el periodo de pruebas: algunos padres recibieron una carta en la que se les pedía que llevaran a sus hijos a las pruebas aunque estuvieran enfermos.¹²⁴ Recuerdo mi propia experiencia con mi hija, que tenía 11 años en ese momento, y que siempre había ido muy bien en la escuela, pero que estaba enferma en el momento en que debería haber estado en la escuela para hacer el examen. Estábamos en el hospital cuando recibí una llamada del colegio: su única preocupación era cuándo podría hacer el examen.

Por supuesto, esta presión no conduce automáticamente al síndrome del impostor: no hay que olvidar que el síndrome es la inseguridad que perciben las personas con éxito, no las que no lo tienen. La cuestión es que, por definición, son los niños y jóvenes que son "buenos en la escuela" los que corren el riesgo de padecer el síndrome del impostor (los alumnos con menos éxito pueden tener una concepción más realista de sus propias capacidades) y el riesgo se ve reforzado en gran medida por la presión que se ejerce sobre ellos para que mantengan sus buenas notas.

El otro problema de las pruebas a una edad tan temprana es que fomenta unas expectativas que pueden no materializarse más adelante. Cada niño tiene su propio ritmo de desarrollo y es perfectamente posible que alguien tenga unos resultados brillantes en los exámenes de niño, pero que luego no cumpla con las prodigiosas expectativas que se crearon a su alrededor: puede seguir haciéndolo bien, pero no hasta el punto de alcanzar las notas que se suponía que eran su "objetivo" y, por tanto, puede acabar viviendo

los años escolares con la sensación de haber fracasado.

EL CASO

Zara tiene catorce años y llegó a mi consulta con una forma de depresión. Explicó que antes le iba bien en todo, pero que recientemente había empezado a tener dificultades. En el colegio siempre había sacado buenas notas al principio y todo era fácil para ella. Siempre era la mejor en Literatura y Matemáticas, destacaba en los deportes, ganaba premios, etc. Todos pensaban que era un talento destinado a grandes cosas, pero ella sentía que era una mentira porque la realidad, ahora que estaba en el instituto, parecía muy diferente. Seguía haciéndolo bien, pero ya no estaba al alto nivel de su infancia. El instituto era mucho más selectivo y había muchos más compañeros buenos con los que competir.

Ahora se sentía presionada por sus amigos y familiares, que la consideraban un talento increíble. Sentía que no era sincera porque creía que sus éxitos en la escuela en los años anteriores se habían logrado mediante el engaño: sólo le había ido bien porque había pocos alumnos con los que comparar y ella era la mayor, por lo que tenía cierta ventaja. Cuando indagué un poco más, me quedó claro que Zara seguía siendo una muy buena estudiante: simplemente no era "la mejor" como lo había sido en los primeros años de la escuela.

No sólo los exámenes ejercen una fuerte presión sobre los mejores alumnos de la escuela. La presión por entrar en un buen colegio lleva a lo que un profesor llamó "ambiente de agitación". ¹²⁵ Se ha convertido en algo normal tener un *tutor a partir de los ocho años*, porque los padres quieren asegurarse de que sus hijos puedan ir a las mejores escuelas.

Es probable que esta cultura de los tutores sea un factor muy revelador a la hora de fomentar el síndrome del impostor: si un niño tiene que recibir muchas tutorías sólo para entrar en uno de los mejores colegios, ¿cómo se las arreglará una vez admitido, sabiendo que sólo llegó allí porque le acompañaron tutorías intensivas? De hecho, para poder llegar a ese nivel, es probable que siga necesitando muchas tutorías. Hay muchas razones para que estos niños se consideren menos capaces académicamente que sus compañeros, o para restar importancia a sus logros académicos como si se debieran únicamente al hecho de que siempre han tenido un tutor. Con toda probabilidad, están destinados a intentar demostrar su valía académica durante toda su vida, lo que constituye una condición ideal para el desarrollo del síndrome del impostor.

Esto puede conducir al desarrollo del síndrome del impostor en los

jóvenes, caracterizado por la incapacidad de reconocer sus propios logros, la búsqueda del perfeccionismo y el miedo a ser "descubierto". Como dijo un profesor de un colegio británico, "algunos adolescentes seguirán desafiándose a sí mismos, sin poder admitir nunca que han hecho lo suficiente". ¹²⁶

por la extrema presión que ejerce sobre ellas, en detrimento de su salud. La escuela ha creado un plan llamado "La muerte de la pequeña" para afrontar el hecho de que las cosas no siempre van bien en la escuela (cuando no obtienen las mejores notas en lo

La responsabilidad del aumento de la prevalencia del síndrome del impostor no sólo se debe a la difusión de los tests, sino también a los cambios en la forma de verlos. Al fin y al cabo, las generaciones anteriores también tuvieron que pasar pruebas, pero Aquellos exámenes no parecían tener la misma relevancia: los padres de hoy parecen ser más regañones y competitivos que nunca (como vimos en el capítulo anterior) y de este modo ejercen una presión cada vez mayor sobre sus hijos. Muchos padres hablan de la presión que *ejercen* sus hijos, como si no tuvieran nada que ver con ellos, pero la presión interna suele tener un catalizador externo, y la "autoestima dependiente del niño", ¹²⁸ que parece tan importante para los padres de hoy, puede ser responsable, al menos en parte, de esta nueva ola de "impostores". Este término se refiere a la tendencia de los padres actuales a basar su propia autoevaluación en los logros de sus hijos y, en consecuencia, a ejercer (directamente o de otro modo) algún tipo de presión sobre ellos para que obtengan buenos resultados. Los padres se implican mucho más en la vida de sus hijos que antes, sobre todo cuando se trata de actividades intelectuales, y no cuando se trata de tiempo libre: la difusión de los llamados "padres helicóptero" hace que las madres o los padres "ronden" a sus hijos cuando abordan los deberes, cuando realizan actividades extraescolares o cuando emprenden actividades educativas en su tiempo libre. Entre 1986 y 2006 se duplicó el número de niños cuyos

padres vigilaban todos sus movimientos.¹²⁹ Está claro que la disponibilidad de muchas más herramientas tecnológicas (sobre todo los teléfonos móviles) nos permite vigilar a nuestros hijos más de cerca, pero la tentación es vigilarlos no sólo por su propia seguridad, sino también para comprobar que realizan el tipo de actividades que se aprueban y de las que, como resultado, mejoraría su autoestima.

Toda esta inversión emocional y de seguimiento genera grandes expectativas en los niños, pero al mismo tiempo reduce la relevancia de cualquier éxito (que puede verse disminuido por la creencia de que "mi madre me ha ayudado"). En un estudio reciente, publicado en *Psychological Bulletin*, los investigadores examinaron cómo los cambios culturales de las últimas tres décadas han moldeado la personalidad de 40.000 estudiantes universitarios de Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido. Identificaron un aumento del 33% en el tipo de perfeccionismo por el que los adolescentes mayores sienten que deben ser perfectos para ganarse la aprobación de los demás, que pueden ser amigos, *seguidores de las redes sociales* o padres. Midieron este perfeccionismo por las altas expectativas que cada persona tenía para sí misma, la creencia de que tiene que ser perfecta y la creencia de que tiene que ser perfecta. Otros tenían grandes expectativas sobre él y de tener grandes expectativas sobre otras personas.¹³⁰

El alumno superdotado

El síndrome del impostor es especialmente proclive a los alumnos más dotados o con más talento, para los que las altas expectativas se convierten en la norma. Por ejemplo, un cantante o bailarín con talento puede experimentar mucho estrés si se convence a sí mismo de que no es el mejor de la clase: el segundo puesto no es suficiente, porque teme que su falta de talento quede al descubierto por la actuación superior de los primeros. Esto crea una enorme presión para compensar en exceso, hasta el punto de que incluso si consiguen recuperar el primer puesto nunca atribuirán su éxito a sus propias capacidades, sino sólo a haber trabajado más. Lo mismo ocurre con los alumnos superdotados en determinadas áreas académicas.

Un alumno superdotado puede hacer afirmaciones sobre sus logros como:

- *Sólo gané el concurso de ciencias porque me esforcé mucho. Sólo*
- *conseguí el papel en la obra porque otro estudiante tuvo una mala audición.*
- *Sólo obtuve un sobresaliente en mi examen de violín porque le gusté al examinador.*

Los efectos del síndrome del impostor en el alumno superdotado pueden ser de gran alcance:

- puede distanciarse cada vez más de sus compañeros o profesores en un intento de ocultar su "impostura"; si no llama demasiado la atención, nadie descubrirá la "verdad";
- Pueden rechazar cualquier elogio o cumplido; incluso pueden llegar a autosabotearse no haciendo los deberes o los ejercicios, o no esforzarse lo suficiente para evitar recibir un elogio que creen que no merecen, o para "demostrar" que no tienen realmente talento;
- pueden desarrollar un sentimiento de malestar hacia otros compañeros superdotados (porque no están realmente convencidos de pertenecer a ese grupo), el lo que crea una sensación de no pertenencia, reforzando aún más el sentimiento de impostura;
- puede sentirse oprimido por la perspectiva del mundo exterior, que lo considera talentoso;
- puede evitar proyectos difíciles o hacerse a un lado frente a actividades que podrían exponer su impostura.

Si detecta alguno de estos signos, que pueden indicar que uno de sus alumnos superdotados corre el riesgo de padecer el síndrome del impostor, utilice lo que aquí presento para intentar abordar la dificultad antes de que se convierta en un verdadero problema; en particular, me remito a los consejos y estrategias que aparecen al final del capítulo.

Presión social y medios de comunicación social

Un estudio realizado en los centros de enseñanza reveló que la principal fuente de presión sobre los estudiantes en la actualidad son *las redes sociales*, ya que el 37% de los directores las sitúan en primer lugar, mientras que sólo el 27% considera más relevante la presión de los exámenes.¹³¹ Como dijo un director de escuela, "los niños de la sociedad actual están sometidos a mucha más presión que las generaciones anteriores. Son la generación cuya obsesión por la imagen y la perfección ha crecido de forma desmesurada debido a la difusión de la tecnología, las *redes sociales* y la cultura de los famosos."¹³²

Las razones por las que *las redes sociales* pueden contribuir a la aparición del síndrome del impostor en los jóvenes no difieren de las que operan en el caso de los adultos (ver p. 56), pero hay algunos aspectos

específicos además. Por un lado, muchos jóvenes son nativos digitales: han crecido en un mundo totalmente digital y no conocen otra cosa. Los adultos que sufren de baja autoestima inducida por *las redes sociales* probablemente aún recuerdan la era pre-digital, sin filtros, cuando todo lo que veíamos no era perfecto; también es probable que tengan más oportunidades de interacción en la "vida real", menos basadas en *las redes sociales*. Sin embargo, para la mayoría de los jóvenes de hoy, *las redes sociales* e Internet lo son todo. Como escribió recientemente un comentarista en el Washington Post, "*las redes sociales* han elevado el listón en la búsqueda de la perfección de los adolescentes, presentando un donde el impulso del éxito [...] atrae a los jóvenes como mariposas alrededor de una llama digital". ¹³³

Del mismo modo, es probable que los adultos hayan tenido la oportunidad de desarrollar su autoestima en un mundo no digital, lo que puede haberles ofrecido cierto grado de protección, pero los jóvenes de hoy no tienen ese lujo. Muchos miden su valor únicamente por el número de "me gusta" y de *seguidores*, además de tener que navegar por un océano de comentarios y, a veces, enfrentarse a comentarios negativos potencialmente peligrosos de completos desconocidos, un fenómeno que se ha relacionado con el aumento de comportamientos autolesivos e incluso con el suicidio. ¹³⁴

Si añadimos a la mezcla el mundo filtrado por el Photoshop de la cultura de los famosos, donde todo es perfecto, no es de extrañar que los jóvenes de hoy no se sientan a la altura. Al fin y al cabo, lo que pretenden es una perfección irreal, no sólo en el inalcanzable mundo de los famosos, sino también mucho más cerca de ellos; para muchos jóvenes, es crucial crear una versión imposiblemente perfecta de sus vidas en línea, para que el mundo la vea.

Esto puede producir una mezcla explosiva para el desarrollo del síndrome del impostor. Donna Wick, fundadora de Mind-to-Mind Parenting, señaló en un artículo del sitio web del Child Mind Institute que para los adolescentes "el peso combinado de la vulnerabilidad, la necesidad de validación y el deseo de compararse con sus compañeros" conduce a una "tormenta perfecta de dudas sobre sí mismos". Además, los adolescentes que han creado una imagen idealizada en Internet "pueden sentirse frustrados y deprimidos por la diferencia entre lo que pretenden ser en línea y lo que realmente son". ¹³⁵ Cuanto más se identifican con su personaje perfecto pero impostor, más difícil les resulta aceptar la realidad, que dista mucho de ser perfecta.

Vida estudiantil

Todas las presiones y condiciones que pueden conducir al síndrome del impostor y que hemos analizado hasta ahora en este capítulo se agravan en cuanto los jóvenes abandonan su entorno familiar y escolar, con su apoyo, aunque relativo, para entrar en el mundo mucho más exigente del colegio y la universidad. De repente, hay muchas formas nuevas de fracasar: nuevos grupos sociales a los que impresionar, nuevas formas de estudiar (y potencialmente de fracasar), una mayor independencia en el aprendizaje y en la vida, la necesidad de preparar la comida, de cuidar de uno mismo, de organizarse. No es de extrañar que a muchos jóvenes les resulte difícil entrar en el entorno universitario. Las condiciones son ideales para el síndrome del impostor y, de hecho, investigadores de la Universidad de Stanford han acuñado recientemente el término "síndrome del pato" para describir los esfuerzos de los estudiantes universitarios por aparentar que lo tienen todo bajo control y que avanzan sin esfuerzo, cuando en el fondo están luchando por mantenerse a flote:¹³⁶ una descripción perfecta del síndrome del impostor. Como admitió un estudiante, escribiendo en el periódico universitario de la Universidad de Maryland, "estamos convencidos de que somos unos tramposos, vivimos con la preocupación constante de que los que nos rodean [...] descubran que no damos la talla, que no tenemos talento o habilidades".

¹³⁷

Recientemente, el periódico universitario de la Universidad de Illinois reconoció la presencia del síndrome en el campus con un artículo titulado *El síndrome del impostor es real entre los estudiantes universitarios*.¹³⁸ Estas no son las únicas universidades que han tomado conciencia del problema y muchas, incluidas las británicas, como las universidades de St Andrews, Bath y Cambridge (que en un intento de prevenir el posible síndrome del impostor asegura a los estudiantes con dudas que "el equipo de admisiones no comete errores")¹³⁹ y el Imperial College de Londres, presentan consejos sobre el síndrome en sus sitios web. La página web de la Universidad de Harvard, en Estados Unidos, admite que "en la oficina de servicios a los estudiantes, hablamos mucho de las experiencias de "impostor""¹⁴⁰ y explica que el síndrome del impostor está muy extendido entre los estudiantes, en parte porque la universidad es (como hemos visto) una época de transición.

Como profesor universitario, yo también veo ejemplos del síndrome del impostor en acción.

- Los estudiantes menosprecian cualquier experiencia laboral (como trabajar en un bar) por considerarla irrelevante o poco útil. Muy pocos estudiantes expresan orgullo o confianza en este tipo de actividades.

- los que crean una presentación o un trabajo como parte del curso y que son evaluados muy bien pero no obtienen un 100 por ciento. A menudo los "impostores" me envían un correo electrónico para quejarse si han obtenido el 94% (que es la segunda calificación más alta de nuestro país). No están contentos con ello y en lugar de centrarse en lo bien que lo hicieron, se centran en el hecho de que no fueron perfectos y lo ven como una prueba de que no son lo suficientemente buenos.
- Del mismo modo, el estudiante impostor puede restar importancia a todos los comentarios positivos de un trabajo y molestarse por un comentario vagamente negativo.
- Algunos estudiantes excelentes no solicitan prácticas remuneradas porque creen que no están a la altura del trabajo.
- Otros estudiantes, a pesar de obtener regularmente buenas notas, se preocupan y temen que su próximo trabajo o examen exponga quiénes son realmente. Siempre están ahí para comprobar y volver a comprobar con el personal docente.
- Algunos estudiantes tienen expectativas tan altas de sí mismos que se esfuerzan por presentar su trabajo a tiempo, por miedo a que no sea lo suficientemente bueno; siempre están buscando formas de mejorarlo.

EL CASO

Moz era un estudiante de primer año en la escuela de medicina y sufría terriblemente de ansiedad y baja autoestima. Estaba convencido de que todos los demás estudiantes eran mucho mejores que él. Entrar en la facultad de medicina es muy difícil y él era consciente de que sólo se acepta a la crème de la crème, pero no se sentía entre los mejores y estaba convencido de que se había colado accidentalmente en algunas lagunas en el rigor del procedimiento de selección. Los otros estudiantes parecían mucho más preparados y profesionales, parecían saber mucho más y tenían mucha más confianza en sí mismos. Muchos de ellos tenían padres que eran médicos, mientras que los padres de Moz eran refugiados y él fue el primero de su familia en acceder a la universidad. Sentía que estaba fuera de lugar en ese entorno y que era un fraude, por lo que vivía con miedo a ser descubierto.

Este miedo le llevó a esforzarse mucho más que los demás para que no se descubriera su falta de habilidad. Sin embargo, por mucho que lo intentara, nunca pudo quitarse el miedo de encima. La impresión de que se habían equivocado al admitirle en la facultad y que no tardaría en darse cuenta alguien. Vivía con el temor de ese momento y de la vergüenza que

causaría a su familia, tan orgullosa de su éxito.

Los estudiantes deben saber que estos sentimientos de "impostor" son completamente normales. Olive Fox Cabane, autora de *El mito del carisma*, cuenta que cuando preguntó a los alumnos de primer año de la Escuela de Negocios de Stanford en el aula: "¿Cuántos de ustedes están convencidos de que representan un error del comité de admisiones?", dos tercios de los estudiantes levantaron la mano. ¹⁴¹

Consejos y estrategias

Ayudar a los niños a enfrentarse al posible síndrome del impostor es una tarea importante para los padres, los educadores y la sociedad en general. Adopte las siguientes directrices y utilícelas para guiar sus interacciones con sus hijos con vistas a minimizar la probabilidad de que desarrollen el síndrome. Además de las ideas presentadas, no deje de consultar las propuestas en los capítulos anteriores.

Cuidado con etiquetar a los niños

Los padres que definen a su hijo como "el inteligente" o incluso simplemente "el simpático" quizás estén convencidos de que están haciendo algo útil por ellos: al fin y al cabo, son "etiquetas" positivas, por lo que deberían aumentar la autoestima, ¿no? Por el contrario, pueden ser realmente perjudiciales, sobre todo si se convierten en definiciones y si los niños se esfuerzan por cumplirlas.

En cambio, hay que tratar a cada niño como un individuo y reconocer que no debe compararse con sus hermanos (ni con nadie). Un niño puede tener inclinaciones artísticas particulares, pero usted puede y debe animar a sus hermanos y hermanas a perseguir también sus propios intereses artísticos, tengan o no talento. También sugiera a sus familiares que no etiqueten a sus hijos ("¡Ah, así que es el famoso genio matemático!").

Un ejercicio que puedes hacer es trabajar con tus hijos individualmente, hacer una lista de las cosas que se les dan bien, o de las habilidades que tienen. Anímales a que incluyan en la lista cosas en las que creen que sus hermanos o hermanas son buenos o mejores.

No ponga expectativas demasiado altas

Del mismo modo, tenga cuidado con las expectativas que tiene para sus hijos y cómo las comunica. Si los niños sienten que nunca estarán a la altura

de las expectativas de sus padres, pueden ser susceptibles de padecer el síndrome del impostor y pensar que nunca serán lo suficientemente buenos. No cedas a la tentación de apuntar demasiado alto para tus hijos, incluso a nivel subconsciente. Anímales a realizar su potencial y a tener sueños, pero deja claro que valoras al menos tanto atributos no medibles como el altruismo o la profundidad.

No sea excesivo (pero no demasiado tacaño) en sus elogios

Hay que encontrar un equilibrio, y eso no es fácil. Regar a los niños con elogios por los más mínimos logros no refuerza su autoestima, sino que les deja la impresión de que los elogios no tienen valor. Una de mis jóvenes clientes me dijo que su madre solía elogiarla sólo por levantarse de la cama, pero esas cosas hacen que un niño se sienta falso e indigno de los elogios que se le hacen. También puede verse estimulado a obtener una validación "real" o más tangible con premios, certificados y calificaciones, pero nunca creará realmente que los elogios que recibe son auténticos.

Del mismo modo, ser hipercrítico puede dar a los niños un fuerte impulso para impresionar, pero sin sentir nunca que han hecho lo suficiente para merecer un cumplido. Cuando reciben elogios, no pueden creer que realmente se los hayan ganado, porque nunca han estado acostumbrados a este tipo de validación desde la infancia.

Inculque a sus hijos la confianza para hacer

Resiste la tentación de ayudar demasiado a tus hijos o de hacer demasiado por ellos. Tienen que aprender a confiar en sí mismos y en que pueden hacer las cosas por sí mismos. Si mamá y papá están siempre ahí para rescatarlos y ayudarlos, tenderán a atribuir cualquier éxito a mamá y papá, y no a sus propios esfuerzos. En la edad adulta, esta atribución puede trasladarse a los demás y acabar pensando siempre que cualquier éxito que consigan se debe al esfuerzo de los demás y no al suyo propio.

No les critiques cuando cometan un error

Al igual que debemos permitirnos cometer errores, también debemos animar a nuestros hijos a cometerlos (véase más arriba). En la escuela y la educación se hace demasiado hincapié en los éxitos y muy poco en la capacidad de aceptar los "fracasos". Enseña a tus hijos que también es importante no ganar y desarrollar la resiliencia. Por ejemplo, si su hijo ha suspendido un examen o no se ha graduado con un diploma de piano, en

lugar de criticarle por no haberse esforzado lo suficiente, manténgase positivo y optimista y pregúntele qué ha aprendido de la experiencia.

Cuidado con las expectativas relacionadas con el género

Ten cuidado con las expectativas que depositas en ellos a este respecto. No cedas a la tentación de orientarles hacia intereses e iniciativas que puedan caracterizarse por su género, porque esto podría ponerles en dificultades y crear la impresión de que no están a la altura de esos ideales de "género". Pero tampoco hay que exagerar en el otro sentido: una chica que elige la profesión de ingeniera, y por tanto trabajar en un sector predominantemente masculino, puede sentir todo el peso de las expectativas como representante de su género. como siempre, es una cuestión de equilibrio.

Resumen

El síndrome del impostor puede ser una condición debilitante para algunas personas, pero también hay buenas noticias. No sólo puedes combatir sus efectos negativos, sino que incluso puedes utilizarlo en tu beneficio.

Como con cualquier problema de salud mental, reconocer su existencia es siempre el primer y más importante paso. Aquí hemos explorado en profundidad sus diversas causas, factores contribuyentes y factores moderadores, con la intención de ayudarle a reconocer si usted, o alguien que conoce, lo está experimentando. Una vez que hayas reconocido esta condición y hayas entendido mejor en qué consiste, puedes empezar a trabajar en la aplicación de las estrategias recomendadas para gestionarla y mejorar tu autoestima. Encontrará consejos y estrategias al final de todos los capítulos 3 a 7; algunos consejos y estrategias son especialmente adecuados para determinados grupos de personas, pero la mayoría son útiles para todos. Utilizar estas estrategias y comprender mejor el síndrome del impostor te ayudará a controlarlo para que no se interponga en tu camino. El objetivo, sin embargo, no es erradicar por completo todos los pensamientos de impostura, sino reducirlos al mínimo. Como hemos visto, generalmente son los que tienen un cierto grado de éxito en la vida los que tienden a sentirse impostores, por lo que es muy probable que si usted sufre el síndrome del impostor, en realidad sea bastante bueno en lo que hace.

Además, recuerda siempre que no eres el único que se siente así: esto debería animarte. El síndrome del impostor es tan común (según las estadísticas, afecta hasta al 70% de las personas en algún momento de su vida) que, de hecho, es incluso "normal" pensar en uno mismo como impostor. En cualquier grupo de personas es muy probable que se encuentren muchos "impostores", así que tenlo siempre presente, si te sientes falso, para contrarrestar cualquier percepción de aislamiento.

De hecho, a veces sentirse inseguro sobre la bondad de lo que estamos haciendo puede aumentar la probabilidad de hacer el trabajo bien, porque nos hace revisar siempre todo con cuidado y nos asegura hacer el trabajo lo mejor posible. Los que no sufren el síndrome del impostor pueden tener un exceso de confianza injustificado, lo que puede llevarles a hacer un trabajo menos bueno a largo plazo. En apoyo de esto, podemos citar un estudio que demostró que un grupo de estudiantes de alto rendimiento tendía a subestimar el nivel de sus propios logros, mientras que los estudiantes menos buenos tendían a sobreestimar su posición. ¹⁴²

El truco consiste en mantener a raya cualquier pensamiento impostor pero, cuando estos sentimientos surjan, utilizarlos como oportunidades para aprender algo nuevo, algo más sobre la tarea que se está llevando a cabo y quizás algo sobre uno mismo. Se podría argumentar que una forma leve de síndrome del impostor es algo bueno porque te anima a trabajar duro y a dar lo mejor de ti. Lo que se necesita es un grado de aceptación y equilibrio, no la eliminación total de esta condición. Reconociendo, comprendiendo y adoptando estrategias de afrontamiento, puedes empezar a abordar tus dudas y, si continúas por este camino, puedes crecer en confianza en ti mismo y alcanzar un grado de equilibrio y satisfacción. El objetivo de este libro es ayudarle a conseguirlo.

Notas

- ¹ J. Sukulku, *The Impostor Phenomenon*, en International Journal of Behavioral Science, 6 (1), 2011, pp. 73-92.
- ² P. Clance y S. Imes, *The imposter phenomenon in high achieving women: dynamics and therapeutic intervention*, en Psychotherapy: Theory, Research & Practice, 15(3), Autumn 1978, pp. 241-247.
- ³ L.V. Anderson, *Sentirse como un postor no es un síndrome*, 2016. <https://slate.com/business/2016/04/is-impostor-syndrome-real-and-does-it-affect-women-more-than-men.html>.
- ⁴ V. Young, *Los pensamientos secretos de las mujeres de éxito: por qué las personas capaces sufren el síndrome del impostor y cómo prosperar a pesar de ello*, Crown Publishing, 2011.
- ⁵ B. McMillan, *Think like an imposter and you'll go far in education*, en Times Higher Education, 2016. <https://www.timeshighereducation.com/blog/think-impostor-and-youll-go-far-academia>.
- ⁶ J.D. Thompson, *I'm not worthy: imposter syndrome in academia*, en The Research Whisperer, 2016. <https://theresearchwhisperer.wordpress.com/2016/02/02/imposter-syndrome>.
- ⁷ C. Richards, *Learning to deal with the impostor syndrome*, en "The New York Times", 26 de octubre de 2015. <https://www.nytimes.com/2015/10/26/your-money/learning-to-deal-with-the-impostor-syndrome.html>.
- ⁸ NPR, *Tom Hanks dice que la duda sobre sí mismo es "un acto en la cuerda floja por el que todos caminamos"*, 2016. <https://www.npr.org/2016/04/26/475573489/tom-hanks-says-self-doubt-is-a-high-wire-act-that-we->
Todo el mundo camina.
- ⁹ D. Aronofsky, *Michelle Pfeiffer*, en "InterviewMagazine", 2017. <https://www.interviewmagazine.com/film/michelle-pfeiffer>.
- ¹⁰ K. Shorten, *Los que tienen un alto rendimiento sufren de "Imposter Syndrome"*, 2013. <http://www.news.com.au/finance/highachievers-suffering-from-imposter-syndrome/news-story/9e2708a0d0b7590994be28bb6f47b9bc>.
- ¹¹ *Ibid.*
- ¹² *Ibid.*
- ¹³ *Ibid.*
- ¹⁴ *Ibid.*
- ¹⁵ *Ibid.*
- ¹⁶ *Ibid.*
- ¹⁷ *Ibid.*
- ¹⁸ *Ibid.*
- ¹⁹ A. Francis, *Emma Watson: Sufrió el "síndrome del impostor" después de Harry Potter: me sentí como un fraude*, en 'Celebs Now', 2013. <http://www.celebsnow.co.uk/celebrity-news/emma-watson-i->

suffered-from-imposter-syndrome-after-harrypotter-i-felt-like-a-fraud-90219.

20 P. Clance, *op. cit.*

21 C. Jarrett, *Feeling like a fraud*, en 'The Psychologist', 2010. <https://thepsychologist.bps.org.uk/volume-Z3/edition-5/feeling-fraud>.

22 J.N. Egwurugwu, P.C. Ugwuezumba, M.C. Ohamaeme, E.I. Dike, I. Eberendu, E.N.A. Egwurugwu, R.C. Ohamaeme, U.F. Egwurugwu, *Relationship between self-esteem and impostor syndrome among undergraduate medical students in a Nigerian University*, en International Journal of Brain and Cognitive Sciences, 2018, 7(1), pp. 2163-1840 7(1): 9-16.

23 C. Jarrett, *Feeling like a fraud*, en 'The Psychologist', 2010. <https://thepsychologist.bps.org.uk/volume-23/edition-5/feeling-fraud>.

24 *Ibid.*

25 S. Curtis, *Social media users feel 'ugly, inadequate and jealous'*, en 'The Telegraph', 2014. [Chttps://www.telegraph.co.uk/technology/social-media/10990297/Social-media-users-feel-ugly-inadecuado-y-celoso.html](https://www.telegraph.co.uk/technology/social-media/10990297/Social-media-users-feel-ugly-inadecuado-y-celoso.html)

26 *El uso de los medios sociales y la autoestima*, en "New York Comportamiento Salud". <https://newyorkbehavioralhealth.com/social-media-use-and-self-esteem>.

27 S. Curtis, *op. cit.*

28 E. Hunt, *Essena O'Neill abandona Instagram alegando que las redes sociales "no son la vida real"*, en 'The Guardian', 2015. [Chttps://www.theguardian.com/media/2015/nov/03/instagram-star-essena-oneill-quits-Zd-life-to-reveal-true-story-behind-images](https://www.theguardian.com/media/2015/nov/03/instagram-star-essena-oneill-quits-Zd-life-to-reveal-true-story-behind-images).

29 M. Jan, S.A. Soomro, N. Ahmad, *Impact of social media on self-esteem*, en European Scientific Journal, 13(23), 2017, pp. 329-341.

30 C. Hymas, *A decade of smartphones: We now spend an entire-day every week online*, en 'The Telegraph', 2018. <https://www.telegraph.co.uk/news/2018/08/01/decade-smartphones-now-spend-entire-day-every-week-online>.

31 *Uso de los medios sociales y autoestima*, *op.cit.*

32 C.M. Carter, *Why so many Millennials experience Imposter Syndrome*, en "Forbes", 2016. <https://www.forbes.com/sites/christinecarter/2016/11/01/why-so-many-millennials-experience-imposter-syndrome/#782a89d46aeb>

33 R. Hosie, *Millennialsstruggletocopeatwork*, en "TheIndependent" , 2017. <https://www.independent.co.uk/life-style/millennials-struggling-work-careers-because-their-parents-dio-las-medallas-para-el-último-simón-a7537121.html>.

34 K. Weir, *¿Sentirse como un fraude ?* Asociación Psicológica Americana , 2013. <http://www.apa.org/gradpsych/2013/11/fraud.aspx>.

35 J. Stein, *Millennials: la generación de los millennials*, en "TimeMagazine" , 2013. <https://time.com/247/millennials-the-me-me-me-generation>.

36 P. Clance y S. Imes, *The imposter phenomenon in high achieving women: dynamics and therapeutic intervention*, en Psychotherapy: Theory, Research & Practice, 15 (3), Autumn 1978, pp. 241- 247.

37 M. Price, *Imposters downshift career goals*, en "Science", 2013.2 <http://www.sciencemag.org/careers/2013/09/impostors-downshift-career-goals>.

38 N. Pratini, *La verdad sobre el síndrome del impostor entre los trabajadores tecnológicos*, en "Hired", 2018. <https://hired.com/blog/candidates/truth-imposter-syndrome-tech-workers>.

39 L.V. Anderson, *Feeling like an impostor is not a syndrome*, en "Slate", 2016. http://www.slate.com/articles/business/the_ladder/Z016/04/is_impostor_syndrome_real_and_does_it_affect_women_more_than_men.html.

40 J. Vale, *Brecha salarial de género*, en "TheIndependent" , 2017. <https://www.independent.co.uk/news/business/news/women-jobs-careers-12-per-cent-jobs-paying-150000-per-year-income-gender-pay-gap-equality-a7537306.html>.

41 S. Sandberg, *Lean In: Women, Work, and the Will to Lead*, WH Allen, 2012. *Facciamoci avanti: Le donne, il lavoro e la voglia di riuscire*, Mondadori, Milán 2013).

42 J. Harbach, *Eliminar el miedo al síndrome del impostor*, en Entrepreneur,

2017. 2 <https://www.entrepreneur.com/article/303423>.

43 R. Tyler, *¿las mujeres temen más el rechazo que los hombres?*, en 'The Telegraph', 2010. <https://www.telegraph.co.uk/finance/businessclub/8010710/Do-women-fear-rejection-more-than-men.html>.

44 R. Hobbs, *Supporting women past imposter syndrome and into leadership*, en 'HRZone', 2018. <https://www.hrzone.com/engage>.

45 S. Kanazowa, *¿Por qué tantas mujeres sufren el síndrome del impostor?*, en Psychology Today, 2014. <https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-scientific-fundamentalist/200912/why-do-so-many-women-experience-the-imposter-syndrome>.

46 *Ibid.*

47 P. Clance y S. Imes, *The imposter phenomenon in high achieving women: dynamics and therapeutic intervention*, en Psychotherapy: Theory, Research & Practice, 15 (3), Autumn 1978, pp. 241- 247.

48 R. Tyler, *op. cit.*

49 S. Jepson, *¿Somos las mujeres las impostoras que muchas creemos que somos?*, en Entrepreneur, 2018. <https://www.entrepreneur.com/article/309446>

50 J. Goudreau, *Mujeres que se siente como un fraude*, en "Forbes", 2011.2 <https://www.forbes.com/sites/jennagoudreau/2011/10/19/women-feel-like-frauds-failures-tina-fey-sheryl-sandberg/#3dbe59d330fb>

51 K. KayeC. Shipman, *The confidence gap*, en "The Atlantic", 2014. <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2014/05/the-confidence-gap/359815>.

52 *Ibid.*

53 *Ibid.*

54 M. Warrell, *For women to rise we must close the confidence gap*, en "Forbes", 2016. <https://www.forbes.com/sites/margiewarrell/2016/01/20/gender-confidence-gap/#c43Z00e1efa4>.

55 E. Barkhorn, *¿Las mujeres de éxito son realmente menos simpáticas que los hombres de éxito?* en 'El Atlantic', 2013. <https://www.theatlantic.com/sexes/archive/2013/03/are-successful-women-really-less-likable-than-successful-men/273926>.

56 K.M. Elsesser y J. Lever, *¿Persiste el sesgo de género contra las mujeres líderes? Datos cuantitativos y cualitativos de una encuesta a gran escala*, en Human Relations, 64(12), 2011, pp. 1555-1578.

57 *Ibid.*

58 *El déficit de confianza: ¿por qué muchos de nosotros nos sentimos como impostores en el trabajo?*, en "Prowess", 2016. <http://www.prowess.org.uk/the-confidence-gap-do-women-in-the-workplace-feel-like-imposters>.

59 K. Kay, *op. cit.*

60 C. Tejada, *Las mujeres tienen menos confianza que los hombres a la hora de solicitar un empleo*, en 'Huffington Post', 2017. https://www.huffingtonpost.ca/2017/02/10/women-confidence-jobs_n_14675400.html.

61 P. Price, *op. cit.*

62 B. Chignell, *10 estadísticas esenciales del trabajo*, en "IPHR", 2018. <https://www.ciphr.com/advice/10-remote-working-stats-every-business-leader-know>.

63 N. Chokshi, *Out of the office*, en "The New York Times", 2018. <https://www.nytimes.com/2017/02/15/us/remote-workers-work-from-home.html>.

64 *Las empresas remotas tienen más mujeres líderes*, en "Remote.co". <https://remote.co/remotes-companies-tienen-mas-mujeres-lideres-estan-contratando>.

65 L.V. Anderson, *Feeling like an impostor is not a syndrome*, 2016. http://www.slate.com/articles/business/the_ladder/2016/04/is_impostor_syndrome_real_and_does_it_affect_women_more_than_men.html.

66 S. Lebowitz, *Los hombres sufren un fenómeno psicológico, pero les da demasiada vergüenza hablar de ello*, en "Business Insider", 2016. <http://www.businessinsider.com/men-suffer-from-impostor-syndrome-2016-1>.

- 67 L.V. Anderson, *op. cit.*
- 68 *Los géneros afrontan las decepciones académicas de forma diferente*, en "Times Higher Education". <https://www.timeshighereducation.com/news/genders-deal-academic-delusions-differently>.
- 69 S. Lebowitz, *op. cit.*
- 70 *Los hombres y el estatus: una introducción*, en "Art of Manliness", 2018. <https://www.artofmanliness.com/articles/men-and-status-an-introduction>.
- 71 C. von Rueden, M. Gurven, H. Kaplan, *The multiple dimensions of male social status in an Amazonian society*, en "Evol Hum Behav.", 29(6), 2008, pp. 402-415.
- 72 *Presiones sociales inesperadas en los varones*, blog de la Universidad de Pittsburgh. <http://www.wstudies.pitt.edu/blogs/msf31/unexpected-social-p pressures-males>.
- 73 S. Young, *Man up: ¿los estereotipos masculinos hacen que los hombres teman envejecer?*, en 'The Independent', 2017. <https://www.independent.co.uk/life-style/men-male-ageing-masculine-stereotypes-fear-toxic-masculinity-a7602256.html>.
- 74 J. Doward, *Men much less likely to seek mental health help than women*, en 'The Guardian', 2016. <https://www.theguardian.com/society/2016/nov/05/men-less-likely-to-get-help--mental-health>.
- 75 H. Gladwell, *20 hombres revelan la única cosa que desearían saber sobre la salud mental de otros hombres*, en "The Metro", 2018. <https://metro.co.uk/2018/03/01/20-men-reveal-the-one-thing-they-wish-others-knew-about-mens-mental-health-7351683>.
- 76 J. Doward, *op. cit.*
- 77 J. Wells, *¿Es Man-Up la frase más destructiva de la cultura moderna?* en The Telegraph, 2015. <https://www.telegraph.co.uk/men/thinking-man/11724215/Is-man-up-the-most-destructive-phrase-in-modern-culture.html>.
- 78 S. Femiano y M. Nickerson, *¿Cómo afectan las imágenes de los hombres en los medios de comunicación a nuestras vidas?* en "Center for Media Literacy", 1989. <http://www.medialit.org/reading-room/how-do-media-images-men-affect-our-lives>
- 79 *Men's mental health and attitudes towards seeking help*, in "National elf service". <https://www.nationalelfservice.net/mental-health/mens-mental-health-and-attitudes-to-seeking-help-an-online-survey>.
- 80 D. Murphy y W. Busuttil, *ptsd, stigma and barriers to help-seeking within the UK Armed Forces*, en "J R Army Med Corps Dec.", 161(4), 2015, pp. 322-326.
- 81 *Ibid.*
- 82 *12 señales de que podrías tener ocd homosexual*. <https://www.intrusivethoughts.org/blog/1Z-señales-de-ocd-homosexual>.
- 83 A. Kinsey, *Sexual Behaviour in the Human Male* (1948) y *Sexual Behaviour in the Human Female* (1953), Saunders [tr.it. *Il comportamento sessuale dell'uomo e Il comportamento sessuale della donna*, Bompiani, Milán 1950 y 1955).
- 84 R. Ijaz, *5 razones por las que tus empleados no deben temer cometer errores*, en "Entrepreneur", 2016. <https://www.entrepreneur.com/article/280656>.
- 85 R. Farson, y R. Keyes, *The failure-tolerant leader*, en Harvard Business Review, 2002. <https://hbr.org/2002/08/the-failure-tolerant-leader>.
- 86 L. SaundersMedlock, *No lo hagas miedo al fracaso*, en "HuffingtonPost", 2014. https://www.huffingtonpost.com/lisabeth-saunders-medlock-phd/dont-fear-failure-9-powerful-lessons-we-can-learn-from-our-mistakes_b_6058380.html.
- 87 D. Gilbert, *Stumbling on Happiness*, Vintage Books, Nueva York 2006.
- 88 E. Diener, R.E. Lucas y E.N. Scollon, *Beyond the hedonic treadmill: revisions to the adaptation theory of well-being*, en American Psychologist, 61, 2006, pp. 305- 314.
- 89 K. Solomon, *Here's why imposter syndrome can be a good thing*, en Prevention, 2017. <https://www.prevention.com/life/a20487332/imposter-syndrome-benefits>.
- 90 S. Mann, *10 minutos para la felicidad*, Little, Brown, Londres 2018.
- 91 M. Hartwell-Walker, *¿Cuántos amigos necesitas ?* en "Psych Central". <https://psychcentral.com/lib/how-many-friends-do-you-need>.
- 92 N. Coleman, *Lo tienes todo, ¿por qué estás deprimido?* En "The Daily

Mail". <http://www.dailymail.co.uk/health/article-30500/Youve-got--depressed.html>.

93 A. Walton, *Why the super-successful get depressed*, en "Forbes", 2015. <https://www.forbes.com/sites/alicegwaltson/2015/01/26/why-the-super-successful-get-depressed/#5974f9c23850>.

94 Y. Aggarwal, *The importance of meaning in life*, en "All about psychology". <https://www.all-about-psychology.com/the-importance-of-meaning-in-life.html>.

95 V. Frankl, *The Unheard Cry for Meaning*, Simon & Schuster, Nueva York 1978.

96 C. Carter, *Why so many Millennials experience imposter syndrome*, en "Forbes", 2016. <https://www.forbes.com/sites/christinecarter/2016/11/01/why-so-many-millennials-experience-imposter-syndrome/2/#38fe0edc31ea>.

97 SWNS, *Myth of the perfect parent is driving Americans nuts*, en "New York Post", 2017. <https://nypost.com/2017/09/08/myth-of-the-perfect-parent-is-driving-americans-nuts>.

98 S. Schoppe-Sullivan, *Preocuparse por ser una madre perfecta hace más difícil ser un buen padre*, en "The Conversation", 2016. <https://theconversation.com/worrying-about-being-a-perfect-mother-makes-it-harder-to-be-a-good-parent-58690>.

99 L. Mowat, *"¡Eso NO es inspirador!" El presentador de radio critica el look immaculado de Kate* 7 HORAS después de dar a luz, en "Daily Express", 2018. <https://www.express.co.uk/news/royal/951215/kate-middleton-royal-baby-photos-meshel-laurieken-sington-palace-twitter>.

100 M. Lally, *No existe la madre perfecta - dejemos la culpa*, en "The Telegraph", 2017. <https://www.telegraph.co.uk/women/family/no-thing-perfect-mother-drop-guilt>.

101 Buscando en Google en italiano "cómo estimular la inteligencia del bebé en la barriga" se obtienen (en julio de 2020) más de 1 millón de resultados. [Nota del editor]

102 O. Willis, *Feeling like a fake - dealing with parent imposter syndrome*, en "The Independent", 2016. <https://www.independent.ie/life/family/mothers-babies/feeling-like-a-fake-dealing-with-parent-imposter-syndrome-34394121.html>.

103 K. Steinmetz, *¡Ayuda! Mis padres son Millennials*, en "Time Magazine", 2015.2 <http://wp.lps.org/tnettle/files/2015/03/Help-My-Parents-are-Millennials.pdf>.

104 O. Willis, *op. cit.*

105 K. Steinmetz, *op. cit.*

106 *Ibid.*

107 M. Degwitz, *Cómo resistir la atracción de la paternidad competitiva*, en "Aleteia", 2017. <https://aleteia.org/2017/11/09/how-to-resist-the-lure-of-competitive-parenting>.

108 S. Schoppe-Sullivan, *op. cit.*

109 J. Bingham, *Average age of women giving birth is now nearly 30*, en "The Telegraph", 2013. <https://www.telegraph.co.uk/women/mother-tongue/10380260/Average-age-of-women-giving-birth-now-nearly-30.html>.

110 J. Harris, *Los estilos de crianza de los hijos han cambiado*, en "Edge". <https://www.edge.org/response-detail/11859>.

111 kids.html.

112 K. Steinmetz, *op. cit.*

113 SWNS, *op. cit.*

114 O. Willis, *op. cit.*

115 E. McCombs, *Creo que tengo el síndrome del impostor pero para padres*, en "Huffington Post", 2017. https://www.huffingtonpost.co.uk/entry/i-think-i-have-imposter-syndrome-but-for-parents_us_58dbcadbe4b0cb23e65d4f38?guccounter=1.

116 *Ibid.*

117 O. Willis, *op. cit.*

118 Los cambios en la crianza de los hijos en el último siglo, en el blog "Una madre lejos de casa". <https://anotherfarfromhome.com/howhasparentingchangedinthelastcentury>.

119 J. Edgar, *Give your child time to be bored, pushy parents are urged*, en "The Telegraph", 2014.

<http://www.telegraph.co.uk/education/educationnews/10556523/Give-your-child-time-to-be-bored-pushy-parents-are-urged.html>.

¹²⁰ A. Chua, tr.it. *Il ruggito della mamma tigre*, Sperling & Kupfer, Milán 2011.

¹²¹ S. Schoppe-Sullivan, *op. cit.*

¹²² M. Bulman, *Huge increase in the number of primary school children not potty trained*, en "The Independent", 2016. <https://www.independent.co.uk/news/uk/home-news/children-potty-trained-nappies-toilet-huge-primary-school-parents-a7224976.html>.

¹²³ S. Weale, *More primary school children suffering from stress from SATS survey finds*, en 'The Guardian', 2017. <https://www.theguardian.com/education/2017/may/01/sats-primary-school-children-suffering-stress-exam-time>.

¹²⁴ E. Busby, *Parents told that sick children must sit all Sats exams as calls for boycott grow*, en "The Independent", 2018. <https://www.independent.co.uk/news/education/education-news/sats-primary-school-exams-parents-ill-boycott-children-mental-health-a8333296.html>.

¹²⁵ J. Heywood, *Pressure on children to get into top schools has reached crisis point*, en "The Telegraph", 2017. <https://www.telegraph.co.uk/education/educationopinion/11684535/Pressure-on-children-to-get-into-top-schools-has-reached-a-crisis-point.html>.

¹²⁶ V. Lambert, *The truth behind the death of Little Miss Perfect*, en 'The Telegraph', 2014. <https://www.telegraph.co.uk/women/womens-health/11016817/The-truth-behind-the-death-of-Little-Miss-Perfect.html>.

¹²⁷ *Ibid.*

¹²⁸ R. Simmons, *Perfectionism in teens is rampant - and we are not helping*, en "Washington Post", 2018. <https://www.washingtonpost.com/news/parenting/wp/2018/01/25/lets-stop-telling-stressed-out-kids-theyre-putting-to-much-pressure-on-themselves-its-making-things-worse>.

¹²⁹ *Ibid.*

¹³⁰ *Ibid.*

¹³¹ S. Weale, *op. cit.*

¹³² J. Heywood, *op. cit.*

¹³³ R. Simmons, *op. cit.*

¹³⁴ J. Edwards, *Los usuarios de este sitio web han conseguido que nueve adolescentes se suiciden*, en 'Business Insider', 2013. <https://www.businessinsider.com/askfm-and-teen-suicides-2013-9?IR=T>.

¹³⁵ R. Jacobson, *Social media and self-doubt*, en Child Mind Institute. <https://childmind.org/article/social-media-and-self-doubt>.

¹³⁶ *Ibid.*

¹³⁷ A. Kodan, *muchos estudiantes de la UMD se sienten como un fraude. Culpa del síndrome del impostor*, en "The Diamondback", 2017. <https://dbknews.com/2017/11/07/imposter-syndrome-college-students-umd-minorities-race-fraud-self-image>.

¹³⁸ J. Linton, *El síndrome del impostor es real entre los estudiantes universitarios*, en "The Daily illini", 2018. <https://dailyillini.com/opinions/2018/02/21/imposter-syndrome-real-among-university-students>.

¹³⁹ P. Gargaro, *¿síndrome del impostor? He aquí por qué no importa*, en "The Cambridge Tab", 2016. <https://thetab.com/uk/cambridge/2016/10/30/imposter-syndrome-doesnt-matter-83202>.

¹⁴⁰ J. Yun, *Imposter Syndrome*, página web de la Universidad de Harvard, 2018. <https://gsas.harvard.edu/news/stories/imposter-syndrome>.

¹⁴¹ O. Chen, *Cómo aprovechar los beneficios del síndrome del impostor*, en "Be Yourself", 2017. <https://byrslf.co/how-to-reap-the-benefits-of-impostors-syndrome-b5e0080e626>.

¹⁴² *Ibid.*