



SÍNDROME DEL IMPOSTOR

(Perdonad, este café es muy personal, pero lo escribo por si a alguien os resuena y os es de utilidad en lo vuestro).

Ando batallando con el “síndrome del impostor”, que es esa sensación de estar trabajando fraudulentamente en algo de lo que no sabes suficiente. Me ha vuelto a la cabeza a raíz de algunos comentarios con respecto a mis comportamientos, del estilo “tu que tanto hablas de esto, cómo has podido...”, o “eso que tu cuentas, ¿por qué no lo practicas?”.

El “síndrome del impostor” me ha pillado hasta el límite de que en algunos momentos he pensado en parar, y dejar de escribir. Y dándole vueltas, al final me he topado con una idea y una reflexión propia que me han ayudado.

Empecemos por la idea: es de Mike Cannon-Brookes, emprendedor de éxito, que tiene un TED Talk sobre ello. Y sostiene que cuando te sientes atrapado por el “síndrome del impostor”, cuando sientes que estás fuera de lugar porque no das el nivel, lo único que tienes que hacer es no parar, continuar, y aprender más. Aprender más. Buena receta, porque significa que el “síndrome del impostor” te hace crecer en eso en lo que estás haciendo, y te hace mejor.

Y mi reflexión: yo investigo la comunicación personal, y escribo sobre lo que descubro. No escribo sobre lo que yo hago o dejo de hacer, escribo sobre las ideas que leo, o que elaboro. Y lo que hago con esas ideas es seguramente lo que vosotros también hacéis si os resuenan, que es intentar aplicarlas. Pero ahí estoy exactamente en la misma posición que vosotras y vosotros. Soy un novato. Y erro como todos intentando llevar esas ideas a la práctica.

Así que después de esta reflexión decido seguir investigando, y seguir escribiendo, porque me doy cuenta de que soy el primer beneficiario de ello. Y si, por supuesto, en

mi día a día soy tan malo, o tan bueno en mi comunicación como cualquiera de vosotras o de vosotros.

La investigación de la comunicación personal es mi trabajo, a lo que me dedico. Me gustaría que se juzgase por la validez de las ideas que propongo, no por si yo soy o no un ejemplo de ellas.