

No soy un impostor, ¿entonces por qué me siento como uno?

LeRon L. Barton

Con licencia de
 **Harvard
Business
Review**

Tiempo de lectura:
2.5 minutos

DESARROLLO PERSONAL

Antes de cada conferencia que doy, observo a la audiencia. Casi siempre está compuesta por profesionales consumados: directores, ingenieros, gerentes y ejecutivos. **Casi todos ellos son blancos.** Me pregunto: ¿Se supone que debo estar aquí, dándole una conferencia a personas que tienen mucho más éxito que yo? ¿Esto es una broma? ¿O simplemente he tenido suerte?

Esto es parte de lo que yo, como hombre afroamericano en la América corporativa, experimento regularmente: el **síndrome del impostor**.

El término "**síndrome del impostor**" fue acuñado en la década de 1970, durante un estudio de mujeres exitosas. Describe el sentimiento que surge al cuestionar si usted es merecedor de sus logros. Las personas que lo experimentan tienden a creer que lo que han ganado les ha sido otorgado por accidente, casualidad o suerte. Entre el 25% y 30% de quienes consiguen altos logros sienten el síndrome del impostor. Puede ser debilitante y, según un informe de Tuoro University, es "**típicamente causado por normas y expectativas sociales cíclicas**".

Para las personas afroamericanas, el **síndrome del impostor** puede ser especialmente dañino. Desde una edad temprana, a muchos de nosotros se nos enseña a creer que nuestros logros palidecen en comparación con los de nuestros compañeros blancos. Nuestros adultos mayores nos dicen (y las investigaciones reiteran): "Tienes que trabajar el doble para obtener la mitad de lo que tienen". Conforme ingresamos en la fuerza laboral y no nos vemos representados en muchas industrias, ¿cómo no creerlo? Cómo no preguntarnos: ¿Realmente pertenezco aquí?

Neha Sampat, fundadora de BelongLab, cree que para las personas racializadas, el síndrome del impostor es una forma de sesgo internalizado. Ella me dijo: "Cuando has crecido con personas que te dicen explícita o implícitamente que no perteneces o cuestionan tu valor, en algún momento podrías (no necesariamente) tener esa voz de duda en tu cerebro. Se convierte en la voz que dice: '¿Quién me creo que soy?'"

Sampat dijo que la mejor manera de combatir el síndrome del impostor es establecer metas realistas y abordar los sentimientos a medida que aparecen. "Estamos aculturados para tratar de dejar atrás nuestros sentimientos de duda, pero lo que debemos hacer es detenernos, dar la vuelta y enfrentarlos".

Muchos estadounidenses afroamericanos en el mundo corporativo están comenzando a hacer el trabajo. El sector de diversidad, equidad e inclusión (DEI) está creciendo. Los profesionales están celebrando discusiones de grupo. **Más organizaciones llaman la atención sobre los recursos de salud mental que ofrecen servicios específicamente diseñados para personas afroamericanas.**

Este artículo es útil para:

- Detectar si padeces del "síndrome del impostor"
- Hacer conciencia de que las personas se han ganado sus logros
- Combatir el "síndrome del impostor" con metas realistas y enfrentar esos sentimientos

Describe el sentimiento que surge al cuestionar si usted es merecedor de sus logros

La organización Black Executive Men, por ejemplo, asesora a los hombres afroamericanos para ayudarlos a superar los desafíos que enfrentan en la América corporativa, **generar confianza y encontrar la paz interior**. “Hay un cierto elemento racial en esto asociado a su forma de pensar al ser vistos como competentes o incompetentes”, dijo Jewel Love, directora ejecutiva de Black Executive Men. Aquí es donde es importante tener un entrenador o terapeuta con el que puedan hablar regularmente y validar sus experiencias”.

Necesitamos seguir haciendo este trabajo para nivelar el campo de juego. Cuando siento que se acerca el síndrome del impostor, hago lo que dijo Sampat. Lo enfrento. **Me recuerdo a mí mismo: me he ganado mis logros porque soy competente y talentoso, no por casualidad.**

DESARROLLO PERSONAL

Las personas que lo experimentan tienden a creer que lo que han ganado les ha sido otorgado por accidente, casualidad o suerte.

Es importante tener un entrenador o terapeuta con el que puedan hablar regularmente y validar sus experiencias

Sobre el autor:

LeRon L. Barton es un escritor autor y conferencista con base en San Francisco.



El servicio para desarrollar habilidades directivas con contenidos de Harvard Business Review en español.

...Porque hoy depende de usted.

www.dirigehoy.com
contacto@dirigehoy.com