



POSITIVA
COMPAÑÍA DE SEGUROS



POSITIVA EDUCA
Pensando en ti

POSITIVA EDUCA COACH

MÁSTER CLASS 18

CICLO 5 - EDUCACIÓN PARA LA ACCIÓN EN SST

**Quita el freno:
Supera el síndrome del impostor**



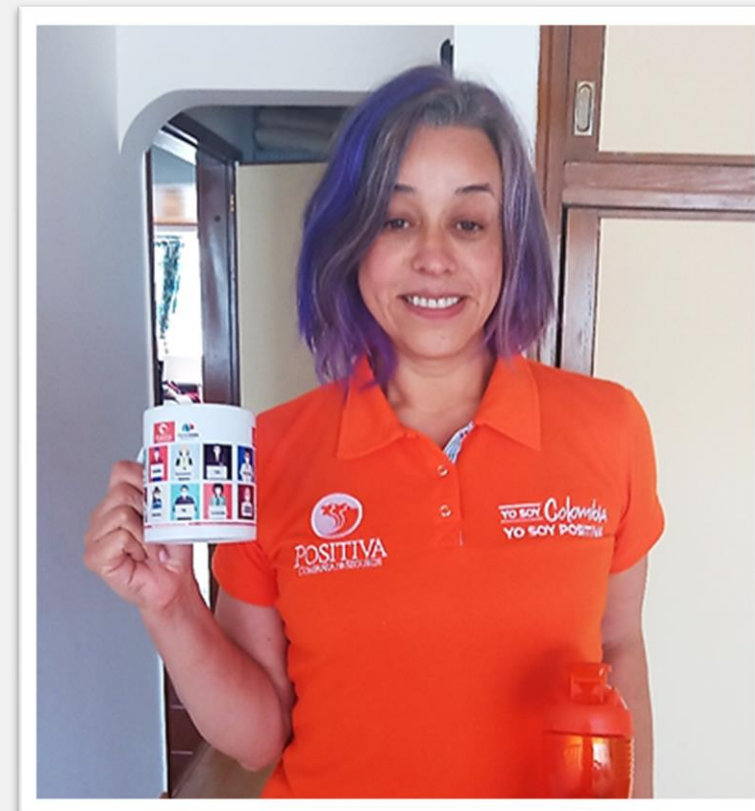
Quita el freno



Supera el síndrome del impostor



IVETTE CONSUELO HERNÁNDEZ,
Fonoaudióloga de la Universidad del
Rosario, Máster en Comportamiento
No Verbal y Detección de la Mentira
de la Universidad a Distancia de
Madrid –UDIMA.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

Objetivo General

Brindar conocimientos para identificar el SI, así como estrategias prácticas para gestionarlo, vencer los obstáculos que plantea en las diferentes esferas de la vida y proporcionar herramientas que permitan aceptar, disfrutar e incrementar los logros personales y profesionales.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico



"No desaparece esa sensación de que no deberían tomarme tan en serio porque ¿qué sé yo (de la vida)? Lo comparto con ustedes porque todos tenemos **dudas sobre nuestras capacidades**, sobre nuestro poder y sobre qué es ese poder".

"He estado en las mesas y comités más poderosos que podáis imaginar. **Les aseguro que nadie es tan brillante como aparenta**".



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

Heath Ledger



“Su papel de Joker en “Batman el caballero de la noche” le atormentaba porque temía no estar a la altura del que interpretó Jack Nicholson”



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

Síndrome del impostor (SI)



La creencia de que uno finge, de forma fraudulenta, ser quien no es, que no es tan bueno como la gente cree que es.



IMÁGENES:

<https://www.webconsultas.com/mente-y-emociones/trabajo-y-tiempo-libre/sindrome-del-impostor>



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico



Dra. Pauline R. Clance y Dra. Suzanne A. Imes
1978

<https://blog.10minuteschool.com/fighting-the-impostor-syndrome/>



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

Tres características del SI



Creencia de que los demás tiene una visión exagerada de tus destrezas o habilidades.



Miedo a que descubran que eres un farsante y te desenmascaren.



Atribución persistente del éxito a factores externos como la suerte o trabajo arduo.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

Curiosidades acerca del Síndrome del impostor



- 01 70% de la población lo experimenta.
- 02 NO es una enfermedad... “**experiencia impostora**” es un término más apropiado.
- 03 Inicialmente se creyó que era femenino, se ha descubierto que **lo sufren mujeres y hombres**.
- 04 Es común en **personas brillantes con trayectorias destacadas**.
- 05 Debido a estereotipos sociales es **más difícil de aceptar y sobrellevar para los varones** que para las mujeres.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico



Dra. AMY CUDDY

“EL LENGUAJE CORPORAL
MOLDEA NUESTRA IDENTIDAD”
2012



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

SI - Diferencias entre mujeres y hombres



Tiene que gestionar la sensación de ser farsante.

Tendencia a reconocerlo.

Mejores estrategias: apoyo social-reflexión.



Tiene que gestionar el ser farsante y el duro golpe a su identidad masculina.

Tendencia a negarlo u ocultarlo.

Evasión, recurrir al alcohol o a aparentar dominio: máscaras sociales.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

5



tipos de impostor



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

1. El perfeccionista

- Todo lo que hago debe ser PERFECTO.
- NO PUEDO cometer errores.
- Si las cosas no están perfectas, SOY UN FARSANTE.
- Si lo hago a la perfección, me puse METAS MUY BAJAS.
- Siempre PUEDO HACERLO MEJOR.
- Si no es perfecto, HE FRACASADO
- Si no puedo hacerlo a la perfección, NO TIENE SENTIDO INTENTARLO.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

2. La supermujer /el superhombre

- Tengo que ser brillante en TODO.
- Cuanto MÁS HAGO, mejor soy.
- He de ser perfecto en CADA PAPEL que desempeño.
- Debo ser capaz de realizar MÚLTIPLES TAREAS.
- Debo ser capaz de SALIR ADELANTE, de lo contrario es señal de DEBILIDAD.
- Si fracaso en ALGO, soy un farsante.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

3. El genio innato

- Tengo que hacerlo bien A LA PRIMERA.
- Debería ser fácil para mi.
- Si de verdad fuese un genio o tuviese talento, NO SERÍA TAN DIFÍCIL.
- El éxito TIENE QUE SER SENCILLO o soy farsante.
- Si tengo que esforzarme mucho para conseguir algo es porque SE ME DA MAL.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

4. El individuo solitario

- Debería ser capaz de hacerlo SOLO.
- Si me ofrecen ayuda es porque HAN DESCUBIERTO que soy un impostor.
- Si acepto la ayuda significa que NO ME VALGO POR MÍ MISMO.
- Los logros en solitario son los REALMENTE importantes.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

5. El experto

- Tengo que saberlo TODO o soy un farsante.
- No estoy SUFICIENTEMENTE cualificado.
- No puedo recurrir a mis HABILIDADES HASTA QUE SEA UN EXPERTO.
- Necesito MÁS CONOCIMIENTO, EXPERIENCIA O HABILIDADES para exponerme.
- Si fuese inteligente DE VERDAD, ya sabría esto.
- NO PUEDO PEDIR AYUDA, se supone que soy un experto.
- Otros saben MÁS QUE YO.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

El SI y el papel de las redes sociales



- 01 **62%** de la población afirma que las redes sociales hacen que su vida y logros les parezcan inadecuados.
- 02 La gente tiende a publicar grandes momentos **editados** de su vida.
- 03 El esfuerzo y dificultades para alcanzar el éxito **se maquillan**.
- 04 La comparación social se da con un **enorme** abanico de personas.
- 05 La comparación social es **instantánea y omnipresente**.
- 06 La búsqueda del “**me gusta**”.



Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico



7 TIPS para superar el SI



1

Registra por escrito

Logros, halagos reconocimientos, datos objetivos

2

Ponte en acción

Reúnes evidencia de tus habilidades y debilitas el SI

3

Cambia de enfoque

Piensa en tu actividad como en un experimento

4

Evita compararte

Tú no estás aquí para vivir la vida de nadie más que no sea la tuya

5

Abraza la vulnerabilidad

Exponerse más, quitarse las máscaras, "salir del closet", reconocer las fallas

6

Valora el fracaso

Mirarlo con objetividad, leer biografías de famosos "graduados en fracasos"

7

Bájale al ego

Poner más el foco en las acciones y su influencia positiva sobre otros

“ La humildad no es pensar
menos **de** ti,
sino menos **en** ti ”





Sostenibilidad



Aliados
Estratégicos



Financiera



Cliente / Mercado



Eficiencia



Innovación



Capital
Estratégico

En este **2020 Positiva te acompaña**
con una estrategia en acción

NUESTRA ESTRATEGIA
ES **ACCIÓN**



PREGUNTAS



POSITIVA
COMPAÑÍA DE SEGUROS



POSITIVA EDUCA
Pensando en ti

POSITIVA EDUCA COACH

MÁSTER CLASS 18

CICLO 5 - EDUCACIÓN PARA LA ACCIÓN EN SST

**Quita el freno:
Supera el síndrome del impostor**

