

[Inicio](#) -> [Momentos](#) -> Siento que soy un fraude aunque me vaya bien: qué hacer hoy

Siento que soy un fraude aunque me vaya bien: qué hacer hoy

Sientes que vas a ser descubierto. Que el éxito es suerte y el fracaso, tu medida. Te contamos qué sostiene al síndrome del impostor y qué hacer hoy para moverlo.

24 de julio de 2026 • 12 min de lectura • Ricardo De Castro King · Psicólogo



Una persona sentada frente a un diploma que no se siente merecer.

¿Por qué siento que soy un fraude aunque me vaya bien?

El síndrome del impostor no es falta de humildad: es una vara interna aprendida que vive por encima de los logros reales. Cuatro rasgos lo sostienen: atribuir el éxito a la suerte, miedo a ser "descubierto", exigencia interna muy alta y dificultad para integrar evidencia en contra. Se mueve con práctica, no con un discurso.

La escena de la promoción que no puedes festejar

Te avisaron ayer. Te lo merecías: llevas dos años haciendo un trabajo serio, con la gente que te rodea reconociéndolo. Y, sin embargo, cuando la comunicación llegó al mail, sentiste algo que no era alegría. Algo parecido a un susto. Un "ya viene el momento en que se den cuenta de que yo no soy esa persona".

No es modestia. La modestia celebra el logro y lo devuelve al tamaño real. Lo que sentiste es otra cosa: la sensación de que el logro no es tuyo, de que la vara que te midió fue un error, de que la próxima vez ya no va a haber margen. Esa sensación tiene nombre y se sostiene en una historia concreta.

La vergüenza por sentirse fraude en voz alta es enorme, pero el síndrome del impostor no es raro. Afecta a más personas de las que admiten. Lo raro, en realidad, es que la vara interna haya quedado tan por encima de la evidencia externa. Eso se puede regular con práctica, no con un discurso.

Por qué el cerebro prefiere atribuir a la suerte lo que tú hiciste

Cuatro rasgos sostienen al impostor, según la investigación (Clance e Imes, 1978; Bravata et al., 2020). El primero: atribuir el éxito a la suerte, al timing o a la benevolencia de otros, no a la capacidad. El segundo: miedo a ser "descubierto", como si hubiera un tribunal futuro pendiente de un veredicto. El tercero: exigencia interna muy alta, con una vara que no se mueve con los logros. El cuarto: dificultad para integrar evidencia en contra, porque la cabeza filtra.

Estos cuatro rasgos no son defectos morales. Son la huella de cómo se aprendió a evaluar el valor propio. Si en tu casa, en tu colegio o en tu primer trabajo, el elogio se daba solo

cuando el resultado era excepcional, hoy nada de lo que logres será suficiente. Si en cambio aprendiste que el valor era estable, los logros se suman sin amenazar.

La vara interna con la que te mides no es tu vara natural. Es una vara aprendida, que se puede mirar y elegir cambiar. No se cambia con un discurso (“soy capaz”), sino con práctica: anotar logros chicos, fecharlos, mirarlos por escrito en vez de por dentro.

Tres ejercicios para empezar a mover el patrón

El primer ejercicio es la lista de evidencia externa. Escribe en una nota cinco logros del último año y, para cada uno, una prueba externa: un correo, un mensaje, un comentario, un dato. La cabeza del impostor filtra; el afuera no. Leer tus propios logros con cita es incómodo al principio, y necesario siempre.

El segundo ejercicio es bajar la vara un punto. Elige un proyecto reciente y pregúntate: si un colega con tu mismo nivel lo hubiera hecho, ¿le pondrías la misma vara?

Probablemente no. La vara que te pones a ti es la vara aprendida. Bajarla un punto no es conformismo; es honestidad sobre el tamaño real de las cosas.

El tercer ejercicio es la prueba del correo. Cuando aparezca el “no merezco esto”, busca un mensaje, un mail, un comentario de alguien que registró tu trabajo. Léelo entero. La sensación va a bajar un poco. No se va a ir; se regula con repetición.

Por qué un discurso interior de “soy capaz” no funciona

Un discurso interior que dice “soy capaz, soy capaz” enfrenta a un sistema que ya tiene pruebas de lo contrario para él. La mente del impostor no es débil en lógica: es rápida encontrando dudas. Por eso el discurso racional choca contra evidencia interna inventada, y la persona queda convencida de que la duda es prueba de verdad.

El movimiento útil no es convencer a esa mente. Es modificar la vara y agregar evidencia externa a un ritmo que la cabeza no pueda filtrar. La repetición sostenida —anotar logros

una vez por semana, releer la lista los domingos— es lo que cambia la textura del autojuicio, no el discurso del lunes.

Y cuando el discurso aparece, no es señal de fracaso: es señal de que la vara aprendida sigue ahí. Que la vara siga ahí no significa que no se haya movido. Significa que hay que seguir anotando, releendo, y dejando que la evidencia haga el trabajo.

La trampa de felicitarte a medias: devolver el elogio

“Sí, pero cualquiera lo hubiera hecho”. “Tuve suerte con el cliente”. “Es que el equipo cargó con todo”. Cada vez que un elogio llega, la cabeza del impostor lo recibe y lo devuelve procesado: ni siquiera fue un elogio. La persona queda con un registro vago de que le dijeron algo, pero sin un dato concreto que archive.

Una forma de romper el ciclo es recibir el elogio sin devolverlo. Decir “gracias” sin agregar un chiste, sin cambiar de tema, sin devolver el cumplido. Al principio se siente arrogante. Después se siente presente. La humildad no se demuestra devolviendo el elogio: se demuestra usándolo para conocer a quien lo da y para mirarte con más honestidad.

La modestia que devuelve el elogio, además, no protege: protege a la cabeza que teme ser vista como arrogante. Pero el miedo a parecer arrogante no es lo mismo que serlo. Estar bien en lo que haces, y no esconderte al recibirlo, no es vanidad: es la forma adulta de tomar lo que es tuyo sin hacer ruido con eso.

Cómo sostenerte: Hay días en los que el “soy un fraude” no se queda como una frase suelta: se vuelve rumiación. La cabeza repite el patrón, busca la falla, y organiza el día siguiente alrededor del miedo. Eso ya no es un rasgo: es un sufrimiento. Si te pasa más de unos días seguidos, o si aparece antes de evaluaciones importantes, conviene hablarlo.

Pedir ayuda profesional no es “confirmar que sí eres fraude”. Es regular con alguien que ya vio el patrón. La exposición al elogio real, la escritura de logros, y la mirada externa funcionan mejor cuando no se sostienen solos. Un profesional formado puede darte estructura, y un par de ojos que registren tu trabajo, mientras el patrón se regula.

Si en algún momento la rumiación se cruza con tristeza constante, con insomnio, con la idea de que “nadie debería saber lo que realmente eres”, busca ayuda profesional

inmediata. No tienes que esperar a que sea “suficientemente grave”. La vara interna aprendida se puede mover; no tienes que moverla solo.

Cuando la vara se vuelve perfeccionismo, no orgullo

El síndrome del impostor suele ser la sombra de una vara muy alta. La persona puede parecer insegura, pero por dentro funciona con exigencia extrema. Ese perfeccionismo protege del “ser descubierta”, pero a un costo grande: ningún proyecto se disfruta, ningún resultado es suficiente, y la siguiente tarea llega antes de que la anterior cierre.

La cura del perfeccionismo no es “bajar la vara a cero”. La vara no se baja a cero: se ajusta al tamaño real. Hay proyectos que merecen la vara alta; hay otros que no. Distinguirlos no es flojera, es regulación. La persona con vara flexible puede hacer un gran trabajo en lo importante y dejar de lado lo que no requiere esa vara.

Si no puedes distinguir cuándo la vara alta corresponde y cuándo es la vara aprendida hablando, un profesional puede ayudarte a separar las dos. La vara aprendida se puede elegir mirar; la vara que corresponde a un proyecto se defiende sola.

En esos días, lo que ayuda es bajar el cuerpo: caminar, dormir, hablar con alguien, comer. La rumiación se alimenta de cabeza; el cuerpo la interrumpe. No es “evadir el problema”. Es regular el sistema para que la cabeza vuelva disponible, y la próxima vez que intentes, esté en mejor estado.

Y en esos días también sirve mirar la lista de logros. No para convencerse de que uno es capaz. Para mirar la evidencia por escrito. La cabeza se cansa; la lista, no. Esa es la función de tenerla afuera.

La conversación que sí puedes preparar

Hablar del síndrome del impostor a alguien que no lo vive es incómodo. El otro puede responder con “no te creas eso” o con “pero si eres brillante”, que no ayudan. La conversación útil no es pedir que te convenzan. Es mostrar el patrón, mostrar la evidencia que tienes, y dejar que la otra persona la mire.

Un colega o un mentor que haya pasado por algo similar puede ser un buen primer interlocutor. No para que te diga que eres capaz, sino para que reconozca el patrón. La diferencia importa: la primera te deja en duda; la segunda te saca de la soledad del “solo yo siento esto”.

También puedes usar la conversación como espejo: lo que la persona registra de ti suele ser más preciso que lo que tu cabeza registra. Si alguien que te conoce bien te dice que la vara interna no coincide con lo que ve, vale la pena anotar. No para convencerte; para contrastar.

El acuerdo provisional vale más que la frase pulida

No esperes a estar seguro de que “no eres un fraude” para tomar un acuerdo pequeño. El acuerdo es: “esta semana anoto un logro real y lo reviso el domingo”. Que sea provisional lo hace realista y revisable. Lo importante no es la convicción; es la repetición.

Un acuerdo que se sostiene es mejor que una frase que intenta convencer. Si después de unas semanas ves que la vara interna se mueve un milímetro, mantenlo. Si ves que no, reabres. La meta no es “dejar de sentir el síndrome”. La meta es que el síndrome no organice la próxima decisión en contra de lo que quieres.

A veces el acuerdo es con alguien cercano: “si me ves diciendo otra vez ‘tuve suerte’, me lo dices”. A veces es con un profesional: “si pasan tres semanas con rumiación diaria, vuelvo a la sesión”. Tener un plan no es debilidad; es estructura.

La dosis para los próximos siete días

Día 1 — escribe tres logros del último año y una prueba externa de cada uno. Día 2 — anota una vara interna que reconozcas como aprendida. Día 3 — busca un mensaje, correo o comentario que muestre lo que la gente registra de ti. Día 4 — relea la lista de logros sin agregar un chiste. Día 5 — baja la vara un punto en una tarea chica. Día 6 — pedí a alguien que registre tu trabajo de la semana. Día 7 — revisa: ¿la vara se movió un milímetro, o se mantiene? No midas si “te curaste”; medí si la cabeza filtra menos.

La dosis no busca convencer a la cabeza que duda. Busca darle evidencia que la cabeza no pueda filtrar. Si al terminar la semana la lista de logros tiene seis ítems en vez de tres, ya ganaste.

Si la semana te despierta recuerdos de haber sido tratado/a como incapaz en algún lugar importante — familia, colegio, trabajo—, un profesional puede ayudar a procesar esa herida. La vara aprendida a veces se soltó con un gesto chico; a veces necesita más espacio.

No te exijas tener todo resuelto esta noche: práctica chica esta semana

Cerrar esta página sin hacer nada está bien, pero entonces escríbelo: “mañana, a las diez, abro la nota de logros”. Poner la fecha en papel te obliga a que el miedo no la borre otra vez. La vara interna no se mueve con buenas intenciones: se mueve con actos chicos sostenidos.

La frase para llevarte es esta: **la vara aprendida se puede mirar. Y lo que se mira, se puede cambiar**. Si al terminar la semana puedes nombrar un logro real con su prueba externa, ya hiciste el trabajo más importante.

Si nada de esto te sale solo, está bien. Pedir ayuda profesional no es “confirmar que eres un fraude”. Es regular con alguien que ya vio el patrón. La vara no es “creer que eres capaz”. La vara es “mover la vara aprendida un milímetro, con práctica o con ayuda”. Las dos cuentan.

Lo que sientes, lo que suele estar debajo, qué probar hoy

Lo que sientes	Lo que suele estar debajo	Qué probar hoy
“No merezco este reconocimiento.”	Atribución a la suerte o al equipo: el cerebro minimiza tu parte para protegerse del “ser descubierta”.	Anotar un logro del último año con una prueba externa concreta. La cabeza filtra; el afuera no.

Lo que sientes	Lo que suele estar debajo	Qué probar hoy
"Tuve suerte con el cliente."	Hábito de devolver el elogio: cada éxito entra y sale procesado, no queda como dato.	Recibir el elogio sin devolverlo. Decir "gracias" y parar. La humildad no es devolver.
"Si me descubren, todo se cae."	Vara interna muy alta: el éxito no entra en la vara aprendida.	Bajar la vara un punto en una tarea chica. Si un colega con tu nivel lo hiciera, ¿le pondrías la misma vara?
"Es el equipo, no yo."	Dificultad para integrar evidencia en contra: la cabeza busca la falla hasta en el éxito.	Lista semanal de evidencia externa. Cinco logros con su prueba. Releer sin agregar chiste.

HERRAMIENTA · EL TRADUCTOR

Elige la frase que más se parece a tu silencio. La herramienta te muestra la traducción que la cabeza se está ahorrando. Lo que escribas queda en tu pantalla.

El gancho: elige la frase que más se parece a tu silencio.

"Si me descubren, todo se cae."

"No merezco este reconocimiento. Tuve suerte."

"Si me preguntan por qué me fue bien, no sé qué decir."

"Mis logros no cuentan tanto como los de otros."

"Si digo que me fue bien, parezco arrogante. Mejor no decir nada."

1 · qué sientes ahora

Antes de decidir, nombra la sensación. Sin analizarla, sin arreglarla.

Por ejemplo: pinchazo
al ver el mail, calor
en la cara,

Lo que te llevas

Tu veredicto no tiene que ser “dejo de sentir que soy un fraude”. Es más pequeño y más verdadero: “esta semana anoto un logro con su prueba externa, y no le agrego un chiste”.

vara-que-se-puede-bajar: la vara interna aprendida se mira, se nombra y se mueve un milímetro con práctica. **Frase-ancha:** la vara aprendida se puede mirar. Y lo que se mira, se puede cambiar. **Micro-ritual:** cada domingo relee la lista de logros sin agregar un chiste. La cabeza se cansa; la lista, no.

Preguntas que quizá te estás haciendo

¿El síndrome del impostor se va solo?

+

¿Cómo sé si es síndrome del impostor o humildad sana?

+

¿Tomar cursos o certificaciones me va a sacar el síndrome?

+

¿Por qué a veces aparece solo en ciertos contextos?

+

¿Necesito terapia para mover el síndrome?

+

PARA LLEVAR CONTIGO

La guía de bolsillo del síndrome del impostor

5 páginas: por qué la cabeza filtra, los tres ejercicios para mover la vara, y un plan de 7 días con evidencia externa concreta.

[Recibir la guía en mi correo →](#)

Si esto te tocó, quizá también esto

MOMENTO

Me da miedo el rechazo y por eso no lo intento

MOMENTO

No acepto mi cuerpo

MOMENTO

No me quiero a mí mismo

ACOMPañAMIENTO PROFESIONAL

¿Y si la rumiación pesa más de lo que puedes tolerar?

Un profesional formado puede ayudarte a mover la vara aprendida y a sostener la práctica con estructura. Sin compromiso, a tu ritmo.

[Conocer la terapia online →](#)

Este contenido tiene fines educativos e informativos y no sustituye una evaluación o tratamiento por parte de un profesional de salud mental. Está escrito por Ricardo De Castro King, psicólogo, Tarjeta Profesional 106127. Si estás en crisis o tienes pensamientos de hacerte daño, busca ayuda profesional inmediata o contacta una línea de emergencia en tu país.

[Ver todos los momentos](#)

[Volver a Inicio](#)

MomentoVital · El amigo que ya pasó por eso.

[Privacidad](#) · [Términos](#)

MomentoVital no reemplaza ayuda profesional.