CÓMO SUPERAR EL SÍNDROME DEL IMPOSTOR

"Alarmantemente preciso"

GUÍA GRATUITA

LAPUTA EDITIONS

QUARANTINE

Regala esta guía a un
artista bloqueado.

Te he mentido

En la portada, te mentí dos veces.
Mira:

Mentira nº1 – Esto no es una “guía”, sino un anticipo del "Tratado de Negociación con Demonios Internos" que lanzaremos en 2025. Algo parecido a una muestra de perfume, para que lo pruebes.

Al final, te recordaré que esto es parte de algo más grande y trataré de convencerte para que te apuntes a la lista de espera.

Mentira nº2 – Esto te va a romper el corazón, pero debes saber que nunca superarás el Síndrome del Impostor. No se quita, ya verás por qué. Le puse este título a la guía para que me hicieras caso, y aquí estás. Ha funcionado, soy un genio.

Te explico.

No lo vas a superar porque lo necesitas, y su función es importante. Comprenderás su naturaleza, lo integrarás en tu proceso creativo y aprenderás a gestionarlo a tu favor. Eh, ni tan mal.

Dicho de otro modo, seguirás padeciendo el Síndrome del Impostor, pero dejará de ser algo limitante. Y, con el tiempo, lo verás pasar como quien ve pasar una nube.

Superado este mal comienzo, prometo no mentir más. Dos cosas más y empezamos:

Esta guía está diseñada para ir al grano y no hacerte perder el tiempo.

No te faltaré al respeto con paridas del tipo "haz estos cuatro sencillos pasos y esto se te quita", o "sé tu mejor versión".

Vamos a cuestionar algunas creencias. Lo haremos en profundidad, y a veces te dolerá. En algún punto me amarás, y de vez en cuando me odiarás, por los mismos motivos.

Esto no es un refrito de otros libros y cursos. Es cosecha propia. No tocamos de oídas.

No te dejes engañar por el precio. La información que vas a encontrar aquí tiene un alto valor, y es producto de la observación directa. Nada de teorías ni pajas mentales.

Aquí se concentran ocho años de experimentos con centenares de artistas, y solo te daré lo que hemos comprobado que funciona.

Esta guía es tan rara que hasta es posible que la termines. Si eres un artista con baja confianza, es bueno que la leas al menos una vez en la vida.

Que pases un gran día.

Carles Gomila.

Menorca. Septiembre de 2024.

ANTES DE LEER ESTA GUÍA

MIENTRAS LA LEES

DESPUÉS DE LEER ESTA GUÍA

#MeToo

En esta lección te revelaré 3 secretos que probablemente cambien tu punto de vista.

Si lees esto es porque estás herido.

Todos lo padecemos... Esa sensación de ser un fraude y no merecer lo que has conseguido, que en cualquier momento van a descubrir el pastel. Que si algo te salió bien fue por casualidad, y serías incapaz de repetirlo sin volver a tener suerte.

Este es el famoso Síndrome del Impostor, y todos lo sentimos en el rincón más oscuro de nuestra mente.

Pero no te dejes llevar por las etiquetas de moda, porque esto es tan viejo como la humanidad y una parte innegociable del proceso creativo.

Bueno, traigo buenas y malas noticias.

La mala primero: si un creativo no padece el Síndrome del Impostor, no es un creativo. Es otra cosa.

Si no te ves como un fraude, es una mala señal, un síntoma de que las Musas no están de tu parte. Tal vez seas un psicópata o un iluso. Pero no un creativo.

Lo de psicópata no es broma.

Y ahora viene la buena noticia.

A ver, no es 100% buena, pero es suficientemente buena, ya lo verás. Yo le daría un aprobado alto.

Allá va: Los más grandes artistas son los que padecen este síndrome de un modo más brutalmente intenso.

Dicho así, suena reconfortante.

Todos esos grandes artistas a los que tanto admiras se sienten como unos farsantes. Te lo cuento...

Henrik Uldalen es un tipo sencillo, poderoso, humilde. Viste de blanco pero su alma es oscura como el vino. Siempre sonríe pero observa a la muerte de reojo; una muerte majestuosa, bella, creadora. Una muerte vital.

Recuerdo la conversación que tuve con Henrik cuando le pregunté por el giro que había dado su nueva obra, y le felicité por su reciente exposición.

Henrik sonrió pero había dolor en su corazón, y esto fue exactamente lo que me contó:

"La exposición fue un éxito, se vendió muy bien. La galería está muy contenta, pero yo no tanto. Ojalá hubiera ido mal. Que vaya bien algo que quiero cambiar es un problema. Ya no quiero pintar así, pero me seguirán pidiendo más de lo mismo.

Después de la exposición me sentí vacío y perdido durante meses. Durante medio año no pude pintar, estaba hundido. Daba vueltas por el estudio, ordenaba y limpiaba, y no hacía nada.

Me costó mucho tiempo reencontrarme y empecé a experimentar con nuevas ideas y materiales. No sabía lo que hacía, ni si las galerías lo aceptarían.

Al final conseguí pintar una pequeña colección que apuntaba en la dirección correcta. Pero bueno, ya veremos..."

No es la primera vez que Henrik se la jugaba. Años atrás era conocido por su realismo. Sus galerías y coleccionistas esperaban de él más y mejor realismo, y las cosas le iban bien así.

Pero Henrik cambió. Empezó de nuevo. Se la jugó.

Y ahora pensarás que alguien así debe tener unas pelotas de acero y una confianza en sí mismo que está a años luz de sentirse un fraude. Pero no: Henrik hizo lo que hizo a pesar de sentirse aterrado e indefenso.

Es lo que en **Quarantine** llamamos ser un "cobarde valiente". Lo hizo con miedo, aceptando la incertidumbre y la responsabilidad de fallar.

Edward Povey también me confesó que se pasa muchas horas en el estudio, dudando, tomando tés y farfullando, postergando indefinidamente ponerse a pintar. Lo contaba sonriendo y con total naturalidad, como si fuera lo más normal del mundo. Como si formara parte de su rutina de trabajo, algo ineludible, necesario.

Cero dramas.

Y ahora agárrate la cabeza, porque Edward me dijo que "la pintura no es su fuerte". Y lo dijo totalmente en serio.

¿Te lo puedes creer? Dice Edward Povey, ese señor que pinta como los dioses, que la pintura no es su fuerte. Y te lo suelta sin vacilar, con toda honestidad.

Manda huevos. El tipo dice que la pintura “no es su fuerte.”

Pero yo le creo. Lo dijo totalmente en serio.

Vincent Desiderio me contó que hay momentos en los que se siente aterrado, perdido y aburrido de sí mismo. Momentos en los que no se soporta y duda de todo. Momentos en que lo echaría todo por la borda. Y que esos momentos se daban a diario.

Lita Cabellut me confesó que es tímida y frágil, y que ese sentimiento de duda es permanente, y que ha aprendido a convivir con ello.

Phil Hale me dijo que no sabía lo que hacía, y que solo probaba cosas a ver si funcionaban... Phil abandonó la pintura en varias ocasiones, y se ha pasado años sin pintar. Mientras, probó con la

música y el diseño de motocicletas.

¿Lo captas?

Seguro que lo captas...

Si es que nos pasa a todos lo mismo.

Pero no te relajes ahora, hay mucho por hacer.

Mira, en **Quarantine** no tocamos de oídas. Desconfiamos de las pajas mentales y nuestro enfoque es empírico. Así que nuestro método para obtener información de alto valor es... tomar cervezas con grandes artistas.

Jaja, ¡es verdad!

Y te aseguro que no hay ni uno de estos genios que no esté, como mínimo, tan jodido como tú. Todos tienen miedo, se sienten indefensos y no saben lo que hacen.

Todos se sienten insignificantes, y están tentados de soltarlo todo en cualquier momento porque se ven como unos farsantes.

Hemos hablado de esto con nuestros mentores, largo y tendido. Todos, absolutamente todos, están convencidos de que no tienen ni idea de lo que hacen.

Todos ellos —TODOS ELLOS, repito— reconocen que tienen el Síndrome del Impostor.

Pero no queda ahí la cosa. Lo padecen al extremo, en su máxima potencia. Descomunalmente. Tan grande como su arte. Su obra está a años luz de la de cualquier aficionado, y su Síndrome del Impostor es también extraordinario.

Van de la mano.

Porque el Síndrome del Impostor es proporcional al talento del artista. No he conocido ninguna excepción.

Todos ellos se ven pequeños, insignificantes, fraudulentos. Y cuanto más alucinante es su arte, más alucinantes son sus complejos de inferioridad.

¿Y por qué no iba a pasarte a ti? No eres tan especial. Sería extremadamente arrogante pensar que esto a ti no te afecta, cuando les pasa a los mejores. ¿No ibas a pensar que eras inmune?

Todos estamos rotos por dentro, y la única diferencia que existe entre una persona rota y otra que no lo está, es que la segunda lo disimula muy bien y le compensa aceptar el dolor.

Ya te hablaré de esto más adelante.

Además, creo que ya estás preparado para encajar la primera gran revelación...

Primera Revelación:

El Síndrome del Impostor es Universal.

¿Quién crees que eres para pensar que vas a escapar del Síndrome del Impostor?

Nadie que sea bueno se libra de esa trampa mental, porque está pegada a la excelencia como la sombra a la luz. No puedes ser bueno en algo sin sentir, al mismo tiempo, que estás mintiendo.

Es lo que hay.

Todo el mundo está roto por dentro, aterrorizado, sintiéndose pequeño. Es parte del trato. El Síndrome del Impostor y la excelencia no son opuestos, no puede darse una cosa sin la otra. Son el mismo movimiento. La misma criatura.

Las cosas son como son en comparación a algo. Y el Síndrome del Impostor no iba a ser menos. Es la sombra de una luz, y cuanto más oscura es su sombra, más potente es la luz que la genera. Si quieres la luz, tendrás que aceptar la sombra.

La confianza es un espejismo. La realidad es que el conocimiento siempre viene con dudas. Si no sabes nada, no dudas, pero si sabes mucho, te das cuenta de todo lo que te falta.

Solo el que sabe de verdad se siente un fraude, porque es consciente de sus propias carencias. Es algo tan obvio, que se nos pasa por alto. Saber tus puntos débiles es señal de que tienes un buen mapa del terreno en la cabeza.

Si no hay conocimiento, tampoco hay duda. No puede existir. Esto es de cajón.

Ya estás listo para recibir la segunda revelación...

Segunda Revelación:

El Síndrome del Impostor es indisoluble del conocimiento.

Vas a seguir escuchando esa voz que te dice que no eres suficiente. ¿Por qué? Porque crear algo que valga la pena implica arriesgarse. No puedes esconderte tras fórmulas seguras. Cuando haces algo nuevo, cuando creas, inevitablemente te sientes vulnerable. Y esa vulnerabilidad siempre irá acompañada de la duda.

Crear significa exponerse a la incertidumbre.

Aquí es donde la cosa se pone interesante. Porque si te sientes como un farsante, es porque estás haciendo algo nuevo y encuentras resistencia al dolor.

El Síndrome del Impostor es el efecto secundario de hacer algo real, no aparece por casualidad. Deben darse tres condiciones:

1. Conocimiento
2. Capacidad
3. Desafío

No te pasa porque seas malo en lo que haces, sino porque te importa y te has preparado para ello. El Síndrome del Impostor indica que estás cruzando límites, desafiando lo que conoces, tratando de hacer algo que tiene el poder de cambiar la forma en que percibes las cosas.

Cuando no hay desafío, el Síndrome del Impostor no aparece. Y cuanto más desafiante sea lo que haces, más grande será esa sombra de duda que acompaña la acción.

Es natural que te cuestiones si realmente tienes lo que hay que tener.

Pero, ojo, si no sientes nada de eso, es que estás en terreno muerto, en modo rutina, sin dolor ni presión. Y, por supuesto, tampoco sin progreso.

Lo interesante es que esa duda, esa voz interna, es la mejor señal de que estás en el camino correcto. Y todo tu ser se resistirá porque está diseñado para ponerte a prueba.

El Síndrome del Impostor no es una piedra en el camino que puedas esquivar, es el camino en sí. No eres especial por sentirlo. Tampoco una víctima de las circunstancias. Debes aceptar esa voz como parte del proceso. Es tu aliada. Te lo digo en serio, la necesitas.

No conozco a ningún artista, ni uno solo, que lo haya superado. Todos lo aceptan y lo integran como parte de un proceso inevitable —aunque doloroso— de la vida del artista.

Lita Cabellut, en sus mentorías en **Quarantine**, hizo mucho hincapié en esto. Decía:

"Yo no te voy a ayudar a superar este dolor. Este dolor no es algo que vayas a superar nunca. Vas a tener que vivir con ello, y gracias a ello vas a ser un gran artista."

De modo que cuanto más progreso hagas como persona y como artista, cuanto más sabio y experimentado seas... más y más intensa y demoledora será la sensación de que no sabes nada, de que eres insignificante, que eres pequeño, que no eres nadie, que no tienes ideas.

La creatividad es un proceso que respira: existe

un movimiento continuo entre duda e inspiración que impide que nos estanquemos. Hay que aprender a respirar bien, y aceptar la inhalación y la exhalación por igual, sin dramas.

Así que deja de malgastar energía pensando que vas a superar esto. No hay cura, ni terapia, ni fórmula mágica. Si quieres ser un artista de verdad, tendrás que aprender a convivir con esos demonios, y a pactar con ellos.

El Síndrome del Impostor no se supera, se acepta y se utiliza como brújula.

Vas a tener que convivir con los demonios toda tu vida.

No se va, lo siento.

Tú eres esos demonios, y sin ti no hay arte.

Pero llegará un día en que dejarás de pensar en ellos y ya no te importará. Habrás llegado a un acuerdo con ellos y habrá una paz relativa, tolerable, saludable, creativa.

Ahora escúchame bien.

Cada vez que te invada esa sensación de ser una mierda, prepárate. Porque después de esa contracción viene la expansión, ese momento en el que todo fluye y creas libremente. Y cuando el demonio vuelva a susurrar "esto es basura, tú no vales nada", será otra señal de que estás justo donde debes estar: haciendo algo a pesar de la vocecita de los cojones.

La señal infalible de que estás respirando y no estancado.

Así que, si estás ahí, en medio de la creación y sintiéndote como un impostor, es porque realmente estás inmerso en un proceso creativo y estás afrontando la fase más dolorosa.

La inseguridad y el valor están tan entrelazados como la luz y la sombra. Y nadie puede tener luz sin aceptar la sombra. Piénsalo así: la luz que brilla con más intensidad es la que proyecta las sombras más oscuras. Y cuanto más te acercas a esa luz, más alargada es la sombra que proyectas.

Es una paradoja cruel e innegociable, pero necesaria.

Y ahora llegamos al corazón del asunto. Porque, mientras más creces como artista, más fuerte se vuelve ese sentimiento. No es una debilidad, es un síntoma de tu progreso.

Es un síntoma de fortaleza.

Los grandes artistas, aquellos que realmente logran dejar una huella, son los que más lo padecen. No importa cuántos logros acumulen, cuántos aplausos reciban, siempre habrá una parte de ellos que se sienta como si estuvieran engañando a todos.

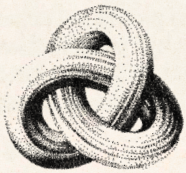
Si te sientes un impostor, no estás fallando. Estás en el camino.

Sigue ahí, aguanta.

Porque cuanto más alto llegas, más fuerte es ese tirón hacia abajo...

Tercera Revelación:

Te sientes más impostor cuanto más valioso eres.



¿Suena anti-intuitivo?

Suena anti-intuitivo.

La verdad siempre viene con una paradoja bajo el brazo.

La inseguridad es un indicador de que estás aportando valor.

Cuando te sientes así, ¿qué haces? ¿Parar? ¿Rendirte? Ni de coña. Lo agarras por los cuernos y sigues adelante. Porque, si no te tiemblan las piernas, es que estás jugando sobre seguro. Y lo seguro no vale nada.

Abraza la paradoja y el caos

El artista es una criatura paradójica.

Para realizar un cambio sobre tu percepción de la realidad, primero hay que aceptar los hechos sobre los que operas. Si los niegas, niegas la única base de la que puedes partir y tú mismo te incapacitas para transformar tu arte.

Si operas sobre un auto-engaño, eso te llevará a más autodestrucción, limitación y auto-sabotaje.

Tienes dos identidades: la de alguien capaz, y la de alguien incapaz. La de un valiente, y la de un cobarde. Luz y sombra.

Es probable que pienses que esto es un conflicto, y que no te favorece en nada. Pero eso es porque quizá todavía no sepas que es posible ser...

UN COBARDE VALIENTE.

Puedes integrar ambas identidades en una. No hay contradicción alguna en ello. Puedes ser un cobarde valiente, tener miedo y actuar de todos modos.

Combinar estas dos facetas de ti mismo, y aceptarlas con naturalidad asumiendo que no existe ningún conflicto. Esto amplifica tu identidad, la fortalece, la expande.

Yo te propongo no adecuar ninguna de las partes a la otra, sino reunirlas y tener una vida la hostia de interesante y creativamente más sana y potente.

Si hay un cobarde en ti, ¿por qué no permitir que viva sin querer asesinar al valiente que hay en ti? Lo que tienes entre manos no es un conflicto que debes resolver. Acepta el pacto y obtendrás poder.

Nadie pierde en esta guerra porque no hay guerra. No hay forma de ganar contra uno mismo, siempre pierdes.

No hay conflicto, hay potencial.

No te empequeñezcas ni te auto-engañes para tratar de encajar en un relato que no te pertenece. Eres artista, y para comunicar vida debes ser portador de vida. Encarnar la vida en toda su pardoja.

No elijas ser una cosa u la otra.

Sé las dos cosas a la vez.

La creatividad reside en la paradoja.

El artista es una criatura paradójica.

No quieras ser otra criatura.

El artista es una criatura paradójica.

Cómo ser un cobarde valiente

Vamos a dejar las cosas claras, y no creo que te guste lo que vas a leer. Pero es mi deber transmitirte esta información. Debes saberlo cuanto antes mejor

Tu problema no es que no seas suficientemente bueno. El verdadero problema es que te has enganchado al drama de sentirte un fraude. Y ese victimismo te libera de la responsabilidad de ser valiente.

Te lo repito de nuevo, que esto es extremadamente importante y tiene que quedarte grabado:

Estás enganchado al drama de sentirte un fraude, porque eso te libera de la responsabilidad de ser valiente.

Ajá: ahí tienes tu parte de responsabilidad.

Sentirse un fraude es liberador. Reconforta. Evitas el peligro. Esquivas la fricción. Te liberas de asumir las consecuencias de ser un artista capaz. Porque ser un creador es doloroso, hay que pagar un alto precio por ello, y a ti te compensa más evitar el dolor que hacer buen arte.

Y disfrazarás cualquier responsabilidad sobre esta decisión con todo tipo de razonamientos, y

hasta es posible que te hagas la víctima y te compares con otros artistas como una plañidera. Todo por no pagar el precio de ser artista y que parezca perfectamente razonable e inevitable no hacerlo.

Que parezca razonable que no has tenido otra opción.

Sintiéndote un fraude te liberas de pagar el precio de ser un artista excelente. En el fondo te parece un precio demasiado alto, y te inventas la excusa perfectamente razonable de que te falta capacitación, estudiar más, practicar más, hacer ese otro curso... Pero lo que te ocurre es que no quieres pagar el precio.

Eh, un planazo el tuyo.

Así que esto no te viene por ser bueno o no, o de tener suficientes competencias o no. Excusas y más excusas, perfectamente razonables. Eso te viene de cómo ves la vida, no de tus competencias.

Y tu punto de vista sobre la vida da prioridad a evitar el dolor antes que asumir la responsabilidad y valentía que conlleva ser artista.

Lo cual te lleva al lamentable estado en el que te encuentras ahora: que a pesar de no estar creando con valentía para evitar el dolor de pagar el precio, igualmente sientes dolor por sentirte un fraude.

Así que el resultado de esta operación para evitar el dolor es, oh sorpresa, padecer un dolor

diferente, pero renunciando a ser un mejor artista.

Menudo negocio el tuyo: sentir dolor para evitar el dolor, sin obtener ningún beneficio a cambio.

Así que la próxima vez que vayas a inventarte excusas perfectamente razonables para evitar el dolor, trata de ser un poco más razonable y observa si esto te compensa en nada.

El dolor te llegará igualmente. Así que mejor elige un dolor que te de un buen beneficio a cambio.

Porque París bien vale una misa.

En resumen:

- Crecer es doloroso.
- Estar estancado es doloroso.
- Renunciar es doloroso.

El dolor no es el problema, significa que estás vivo.

El dolor siempre estará ahí mientras estés respirando, no es una limitación.

La limitación viene de querer evitar el dolor, porque es imposible.

Debes elegir qué dolor te conviene más. Porque quizá hayas elegido mal: la cobardía duele más que el miedo.

Un artista de éxito no es otra cosa que un artista con Síndrome del Impostor, pero que decide que vale la pena ser valiente y responsable. Le pesa más el beneficio del arte que el dolor de la duda. Decide pagar el precio, porque más allá de la comodidad está la gloria de crear arte.

Y créeme si te digo que el dolor que padecen los grandes artistas es mayor que el tuyo. Es descomunal. Pero les da igual, les compensa. Les compensa ser cobardes y valientes al mismo tiempo, andar en la cuerda floja. Estar aterrados pero asumir la responsabilidad de que todo falle.

Ah, pero también asumir la responsabilidad de que todo vaya bien. Les pesa más ser artistas que víctimas.

Mira, yo no te compadezco. No me das ninguna pena. Me la trae al pairo que te veas como un fraude y que seas un cenizo.

Porque tú no eres una víctima.

Tú eres un ESCURRIDIZO, eso sí.

Un mal pagador.

Tratas de evitar el mal trago de ser valiente porque el arte no te importa tanto. Sencillamente, te pesa más evitar el dolor que ser artista, reconócelo.

Y como sigas así vas a desperdiciar todo lo que sabes, todo lo que está por venir. Todo lo que podrías crear. El artistazo que podrías ser.

Va, reconócelo.

Si de verdad te importa taaaanto el arte... si crees que es algo que está por encima de ti, te inunda y te infunde vida... hazte un favor. Haz un favor al mundo. Haz un favor a quien escribe esto. Haznos un favor a todos nosotros, y apártate del camino. Deja tu ego de lado, y paga el precio al completo y con gusto. Sin dramas. Sin excusas ni victimismos.

Calla y paga.

Tienes que pagar y hacerte valer, tomar responsabilidades y ser valiente a pesar de estar aterrado. Un artista solo tiene valor si se hace valer.

Ten todo el miedo que quieras, pero hazlo de todos modos.

Tienes
que
ser
un
cobarde
valiente.

“Tienes que encontrar tu propio camino. No hay manuales, no hay atajos ni secretos. Tú escribes tu propio manual. Tú desarrollas tus propios atajos. Tú encuentras tus propios secretos. Tú vas a donde estás atraído, y aprendes haciendo el trabajo.

Y si estás asustado, si todo parece demasiado desalentador, si la maquinaria de todo esto es demasiado grande y abrumadora... Genial!.

Te despiertas en la mañana y lo haces de todos modos Si todo parece imposible, es incluso mejor.

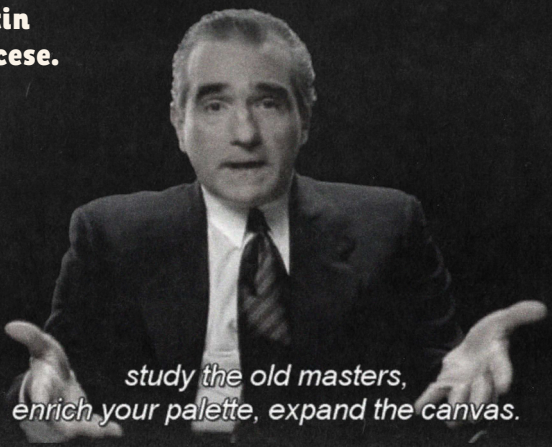
Lo haces de todos modos.

Y mientras avanzas como te dije, recuerda que en medio de toda la maquinaria, tú eres el que va a hacer la película.

Eres solo tú y lo que te impulsó a hacer la película. Tú y la chispa, al final. Guarda eso porque es precioso.

Ahora ponte manos a la obra.”

Martin Scorcese.



El efecto Dunning-Kruger

Este sesgo procede de un estudio realizado en Estados Unidos por los señores David Dunning y Justin Kruger, en los años 60. De ahí el nombrecito.

Así lo define la Wikipedia:

"El efecto Dunning-Kruger es el sesgo cognitivo por el cual las personas con baja habilidad en una tarea sobrestiman su habilidad."

Es lo opuesto del Síndrome del Impostor. Muchos de nosotros empezamos así, siendo estudiantes y pensando que podríamos comernos el mundo. Y el mundo se nos comió a nosotros, nos dimos cuenta de que estábamos a años luz de ser buenos y entramos en pánico.

Desde entonces, seguimos en pánico.

Y ya va siendo hora de mover ficha.

El efecto Dunning-Kruger es Michael Scott en *The Office*.

Es ese fenómeno que nos hace pensar que sabemos más que nadie, cuando en realidad, no tenemos ni puta idea.

Es lo que el 99% de la gente hace en Twitter.

Es lo que hace tu cuñado en las cenas familiares.

Es lo que haces tú cuando te pones a hablar de política.

Es la trampa en la que caemos cuando creemos que somos expertos porque hemos rascado la superficie, hemos visto un vídeo en YouTube, o lo que sea. Es el umbral de inconsciencia en el que no tenemos conocimiento suficiente para saber hasta qué punto no tenemos ni puta idea.

El Efecto Dunning-Kruger es un tipo que se cree el mejor chef porque hizo una tortilla de patatas sin quemarla, pero no sabe distinguir un cuchillo de sierra de uno de filetear. Aún así, se presenta a un concurso de cocina con la confianza de un tres estrellas Michelin. ¿Resultado? Un desastre glorioso y una lección no aprendida porque, por supuesto, él sigue pensando que el jurado no tiene ni idea.

El problema aquí no es que sea incompetente, sino que, además, ignora su incompetencia. Lo curioso es que cuanto menos sabes, más crees que sabes.

Ahora bien, lo más divertido es que todos hemos pasado por ahí. El Dunning-Kruger te pilla cuando menos te lo esperas, y te deja cicatrices.

¿La diferencia? Unos aprenden y crecen, otros prefieren seguir creyendo que el mundo está equivocado y ellos son los únicos que ven la verdad.

Si lees este libro, es que lo has superado pero te has pasado tres pueblos y te has ido al otro

extremo: alta competencia y baja confianza. Y te puedes pasar una vida en este limbo, bloqueado, si no te pones las pilas.

Y aquí es donde se conecta con el Síndrome del Impostor.

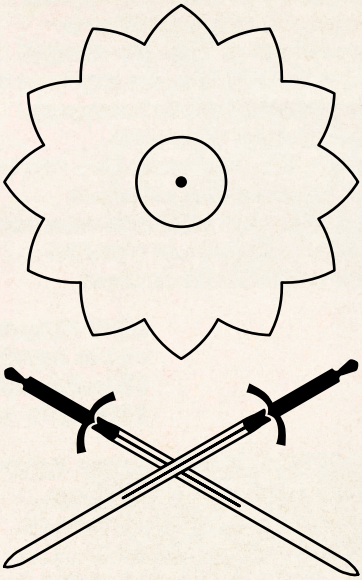
Mientras el de Dunning-Kruger se pasea con la seguridad de un falso profeta, el impostor se sienta en la última fila, temeroso de que alguien descubra que no es tan listo como aparenta.

Ese que sí sabe que no sabe, y por eso se siente un fraude en todo momento porque es demasiado consciente de sus limitaciones.

En el fondo, el secreto está en encontrar el equilibrio entre la confianza y la humildad. Reconocer que no lo sabes todo, pero que lo poco que sabes, te lo has ganado.

Porque si crees que eres el mejor en algo, probablemente no lo seas. Y si dudas de tu capacidad, puede que estés más preparado de lo que piensas. Ambas posturas son extremas e intransigentes.

Así que, cuando te sientas en la cúspide del mundo sin haber hecho el esfuerzo de escalar, mejor mira bien a tu alrededor. Podría ser que no estés en la cima, sino al borde de un precipicio del que no tienes ni idea de cómo bajar.

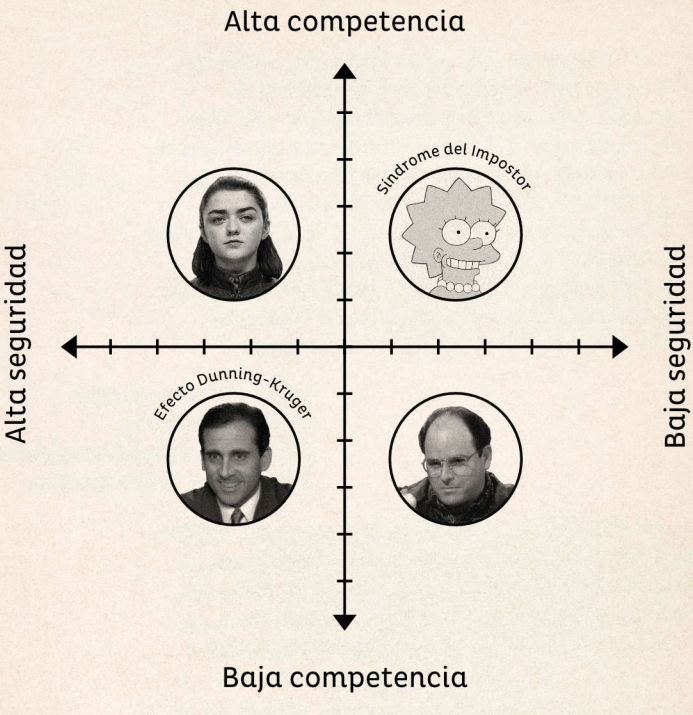


Cartografiando la confianza

Imagina dos polos opuestos:

1. Confianza sin competencia: ese que va de listo pero no tiene ni idea. Se cree el rey del mundo sin tener ninguna razón para ello (efecto Dunning-Kruger).

2. Competencia sin confianza: tú, que sabes mucho, has logrado bastante, pero sigues pensando que no vales nada. El famoso Síndrome del Impostor en acción.



El Síndrome del Impostor es como mirarse al espejo y solo ver lo malo. Sabes hacer cosas, eres bueno en lo que haces, pero te niegas a reconocerlo. Es como si tu talento, algo que está ahí y es real, se anulara por completo solo porque no tienes suficiente fe en ti mismo.

Es una pelea entre lo tangible (lo que realmente sabes hacer) y lo intangible (lo que piensas de ti mismo).

La confianza, al final, es solo un punto de vista. Y lo más jodido es que no tiene que coincidir con la realidad. Si te ves por debajo de lo que realmente eres, estás perdiendo la partida. Pero

si te sobrevaloras, si te crees más capaz de lo que en realidad eres, ya vas ganando. Porque, por raro que suene, ese exceso de confianza puede ser muy beneficioso.

¿Por qué? Porque cuando te crees mejor de lo que eres, entras en un círculo vicioso positivo. Te lanzas más, pruebas cosas, tomas riesgos, haces cosas nuevas. Y lo mejor es que eso termina por mejorar realmente tus habilidades. En cambio, con el Síndrome del Impostor, te quedas atrapado en lo contrario. Solo ves tus fallos, y si todo te parece un desastre, ¿para qué arriesgarse?

La diferencia clave está aquí: la persona con confianza, aunque no sea tan buena al principio, va adquiriendo las habilidades que necesita más rápido, porque la confianza le impulsa a actuar, a probar, a mejorar. Mientras que quien no confía en sí mismo se queda paralizado, atrapado en la espiral de autocrítica.

A continuación, vamos a ver con más detalle los cuadrantes de competencia y confianza:

Baja Confianza y Baja Competencia

Ejemplo: George Costanza (de *Seinfeld*)

- Personas que aceptan la mediocridad como norma, sin esfuerzo por mejorar o avanzar, atrapados en un ciclo de baja autoestima y falta de habilidades.
- Estudiantes o empleados que han sido mal guiados o subestimados, y que han internalizado una falta de capacidad y

confianza en sí mismos.

- Empleados que, debido a humillaciones y ambientes laborales tóxicos, han perdido la fe en sus habilidades y han dejado de intentar sobresalir.

Este es el cuadrante más trágico, donde la falta de confianza y competencia se retroalimentan, llevando a un estancamiento total. Las personas en este grupo necesitan apoyo externo y terapia para escapar del ciclo de mediocridad y encontrar un camino hacia el crecimiento.

Alta Confianza y Baja Competencia

Ejemplo: Michael Scott (de *The Office*)

- Líderes que suben a posiciones de poder sin las habilidades necesarias, pero que se respaldan en una confianza excesiva.
- Celebridades o influencers que son famosos por ser famosos, sin un talento específico que respalde su éxito.
- Políticos que, con gran carisma y confianza, logran cautivar a las masas sin un conocimiento real de políticas públicas.

Este cuadrante representa a personas que se benefician de la ilusión de competencia, logrando posiciones elevadas o notoriedad sin una habilidad real. La sociedad a menudo les da un pase debido a su capacidad para proyectar seguridad, aunque esto pueda tener consecuencias nefastas.

Baja Confianza y Alta Competencia

Ejemplo: Lisa Simpson (de *The Simpsons*)

- Artistas que, a pesar de su talento y sus competencias, sufren el síndrome del impostor y dudan constantemente de su valor.
- Investigadores y académicos que son expertos en sus campos, pero que se sienten insignificantes o que sus logros no son lo suficientemente brillantes.
- Ingenieros, técnicos y desarrolladores que, a pesar de su competencia técnica, cuestionan su lugar en la industria.

Este cuadrante refleja el clásico Síndrome del Impostor. Personas brillantes y talentosas que, debido a una auto-evaluación excesivamente crítica o a una falta de reconocimiento externo, dudan de sus habilidades y capacidades. Este grupo necesita que una autoridad externa reafirme su valor constantemente para evitar sabotearse.

Alta Confianza y Alta Competencia

Ejemplo: Arya Stark (de *Game of Thrones*)

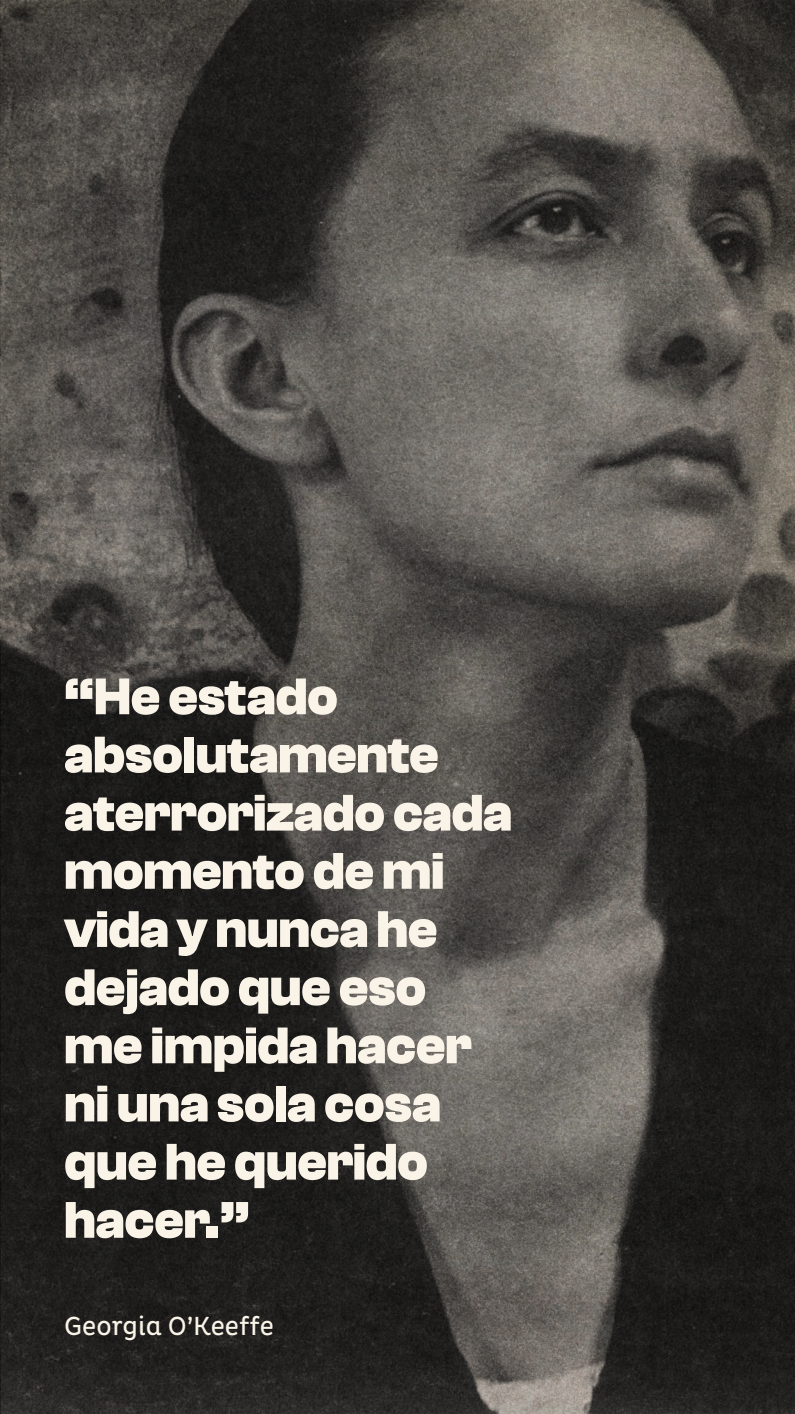
- Atletas que combinan habilidad técnica con una mentalidad fuerte y segura, permitiéndoles destacar en sus campos.
- Emprendedores que no solo tienen una visión y estrategia claras, sino también la confianza necesaria para ejecutarlas con éxito.
- Líderes carismáticos que no solo son competentes, sino que inspiran a otros a

alcanzar su máximo potencial, llevando a transformaciones significativas.

Este es el cuadrante ideal: alta confianza, alta competencia. Aquí es donde están los que logran cosas grandes, los que inspiran a los demás. Son los que transforman lo que tocan.

No son superhéroes, son gente normal que ha encontrado el equilibrio perfecto entre saber lo que hacen y creer en sí mismos.

Curiosamente, no son mucho más hábiles que los que sufren el Síndrome del Impostor. La diferencia está en cómo gestionan la incertidumbre. No es que no tengan miedo, es que no dejan que les paralice. Saben que no pueden controlar todo, pero se lanzan de todas formas, asumiendo las consecuencias, para bien o para mal.



“He estado absolutamente aterrorizado cada momento de mi vida y nunca he dejado que eso me impida hacer ni una sola cosa que he querido hacer.”

Georgia O’Keeffe

Cuadrantes en películas y series

¿Dónde está el Síndrome del Impostor en las grandes historias?

Los personajes que más nos atrapan en las grandes historias suelen caer en un cuadrante muy concreto: tienen mucha habilidad, pero poca seguridad. No son perfectos, no tienen todas las respuestas.

Los héroes no se ven a sí mismos como héroes.

Se equivocan, dudan de sí mismos, y eso los humaniza, los acerca al espectador. Es fácil sentir que somos ellos, porque también vivimos en la incertidumbre, intentando ser buenos en lo que hacemos sin estar seguros de si lo estamos logrando.

Por otro lado, están los que sí tienen tanto habilidad como seguridad. Esos son los mentores, los sabios. Están ahí para echar una mano, guiar al héroe perdido, darle el empujón que necesita para creer en sí mismo. Ellos ya pasaron por el calvario de la duda y ahora reparten sabiduría como si fueran fichas de póker.

Y luego están los villanos, esos que creen saberlo todo pero no tienen ni idea. Son los del efecto Dunning-Kruger, los que van por la vida como si

fueran los reyes del mambo y, sorpresa, acaban con la cara en el suelo. A menos que, claro, se les ocurra redimirse y empezar a ver el mundo tal cual es, lo cual ocurre a menudo.

Muchos grandes artistas empezaron siendo gilipollas pretenciosos sin ninguna competencia, pero lograron bajar esos humos y aprender con humildad.

Lo interesante de todo esto es que casi nadie se queda en un cuadrante todo el tiempo. Somos fluidos. Puedes ser un crack en una cosa y un desastre en otra... El tiempo y el esfuerzo son clave para observar una transformación.

Y es ahí donde conectamos. No somos ni héroes perfectos ni villanos absolutos. Somos caos, contradicción, un poco de todo. Tratamos de comprender el mundo y progresar. Justo como ellos.

Mira al Dr. Mann en *Interstellar*, un astronauta brillante que lo tiene todo para ser un héroe, pero elige ser un cobarde. O el Dr. Brand, a medio camino entre ser una esperanza y una decepción. Es capaz, pero también mentiroso, oscilando entre lo que podría ser y lo que realmente es.

O Walter White, en *Breaking Bad*, que pasa por todos los estados intermedios desde baja competencia y baja autoestima, a alta competencia y alta autoestima.

Hay grandes enseñanzas en las historias, y creo que a continuación verás todo esto mucho más claro...

Mad Men

Don Draper

Alta competencia
Alta confianza

Peggy Olson

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

Pete Campbell

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

Harry Crane

Baja competencia
Baja confianza

Pulp Fiction

El Señor Lobo

Alta competencia
Alta confianza

Mia Wallace

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

Vincent Vega

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

Pumpkin

Baja competencia
Baja confianza

Oppenheimer

Leslie Groves

Alta competencia
Alta confianza

J. Robert Oppenheimer

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

Lewis Strauss

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

William L. Borden

Baja competencia
Baja confianza

El Gran Lebowsky

Maude Lebowski

Alta competencia
Alta confianza

The Dude

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

Walter Sobchak

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

Donny Kerabatsos

Baja competencia
Baja confianza

The Office

Jim Halpert

Alta competencia
Alta confianza

Pam Beesly

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

Michael Scott

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

Toby Flenderson

Baja competencia
Baja confianza

Regreso al Futuro

Doc Brown

Alta competencia
Alta confianza

Marty McFly

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

Biff Tannen

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

George McFly

Baja competencia
Baja confianza

La Historia Interminable

Fújur

Alta competencia
Alta confianza

Morla

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

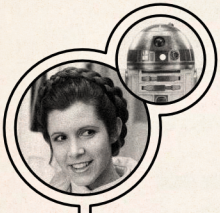
Comepiedras

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

Artax

Baja competencia
Baja confianza

Star Wars



Leia Organa / R2-D2

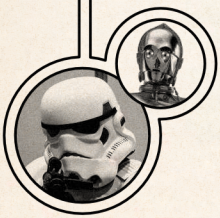
Alta competencia
Alta confianza

Luke Skywalker

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

Ewoks

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)



Stormtroopers / C-3PO

Baja competencia
Baja confianza

Dentro del Laberinto

Jareth

Alta competencia
Alta confianza

Sarah

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

Hoggle

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

Ludo

Baja competencia
Baja confianza

Interestellar

Cooper

Alta competencia
Alta confianza

Profesor Brand

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

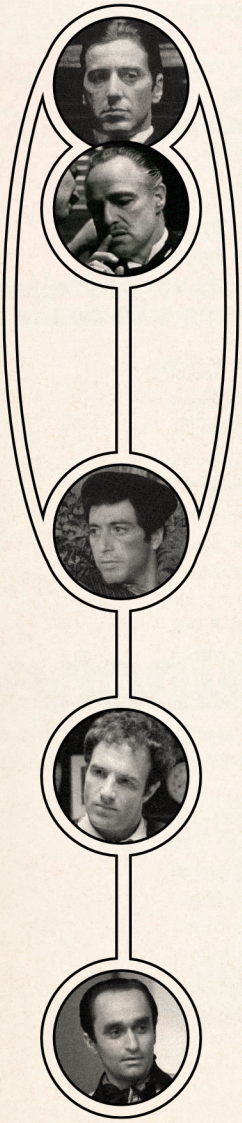
Dr. Mann

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

Tom Cooper

Baja competencia
Baja confianza

El Padrino



Vito Corleone
↘ Michael Corleone

Alta competencia
Alta confianza

Michael Corleone

Alta competencia
Baja confianza

Sonny Corleone

Baja competencia
Alta confianza

Fredo Corleone

Baja competencia
Baja confianza

Breaking Bad

Walter White

Alta competencia
Alta confianza

Walter White

Alta competencia
Baja confianza
(Síndrome del Impostor)

Walter White

Baja competencia
Alta confianza
(Efecto Dunning-Kruger)

Walter White

Baja competencia
Baja confianza

No seas tan llorica

Si tus excusas, tus expectativas locas y tu tremendismo se anticipan a la acción, estás listo. Ni vas a empezar.

Cada día haces pequeñas cosas, pequeños avances. Pero como no son grandiosos, los desprecias. Porque claro, tú te sientes un impostor porque aspiras a la grandeza máxima, y vas a por el todo o nada.

Los grandes logros vienen de esos pasos diminutos que te llevan a confiar en lo que haces. Pero tú quieres todo de golpe. Si no ganas la lotería, no juegas.

No aceptas los grises. Los escalones no son lo tuyo. Eres un pelín intransigente con esto de ir pasito a pasito.

Así de arrogante eres.

¿Cómo es posible que alguien tan inseguro sea tan arrogante?

La humildad y la arrogancia son dos caras de la misma moneda: Si consideramos que la humildad extrema puede volverse sumisión, y la arrogancia puede ser un escudo contra la

vulnerabilidad, ambos comportamientos se alimentan, en ciertos casos, del mismo miedo al fracaso o la insuficiencia.

La correlación entre humildad y arrogancia refleja diferentes respuestas a la misma inseguridad subyacente. En lugar de verlas como mutuamente excluyentes, podríamos considerarlas como estrategias adaptativas en el juego del ego y la autoestima.

Ajá, la inseguridad puede llevarte a manifestar comportamientos extremadamente humildes, y al mismo tiempo extremadamente arrogantes.

Ahora viene la trampa: ¿qué va primero, la acción o la creencia? Aquí no hay huevo ni gallina. Creer y hacer son lo mismo, dos lados de la misma moneda. Si los separas, acabas jodido.

El que tiene confianza pero no tiene ni idea siempre culpa al mundo de sus fracasos. No es que no sepa, es que el universo conspira contra él. Mientras tanto, tú, que sabes de lo que hablas, dudas.

¿Por qué?

Porque el Síndrome del Impostor es un camaleón: se adapta, cambia de excusas, se inventa nuevas formas de decirte que no sirves para nada.

Recuerda que estás enganchado al drama de sentirte un fraude, para librarte de la responsabilidad de ser valiente.

A diferencia del incompetente con confianza, que culpa al mundo de sus fracasos, tú, con

competencia y sin confianza, te culpas a ti mismo.

Así, tenemos un patrón claro sobre la culpa:

- El que tiene confianza sin competencia (Dunning-Kruger) culpa al mundo. Externaliza la culpa y no asume ninguna responsabilidad.
- El que tiene competencia sin confianza (Síndrome del Impostor) se culpa a sí mismo. Internaliza la culpa, y tampoco asume la responsabilidad.

Ambos buscan culpables, se victimizan, no se responsabilizan, y creen que no pueden cambiar nada. Asumen un papel pasivo, como si todo lo que les pasa fuera ajeno a su voluntad. Ni el Dunning-Kruger ni el Síndrome del Impostor se responsabilizan de sus vidas.

El camino hacia la competencia con confianza

Para tener competencia y confianza, deja de buscar culpables, no te victimices y asume la responsabilidad de cambiar tus circunstancias.

La alta competencia con alta confianza surgen cuando asumes que lo que te pasa es la proyección de tus decisiones.

Claro, la vida te pone a prueba, pero en general, tienes lo que te mereces. Hay excepciones, pero es poco probable que seas una.

Creatividad al servicio de las excusas

El Síndrome del Impostor es cosa de personas muy creativas, a juzgar por las excusas que te inventas. Eres el Velázquez de las excusas, el Bach de las conspiraciones, el Stephen King de las justificaciones.

El truco está en encontrar el equilibrio. No existe un mundo en el que solo tengas confianza o solo competencia; siempre estamos flotando en un punto intermedio. Pero cuanto más te alejas del centro y te vas a los extremos, peor te va.

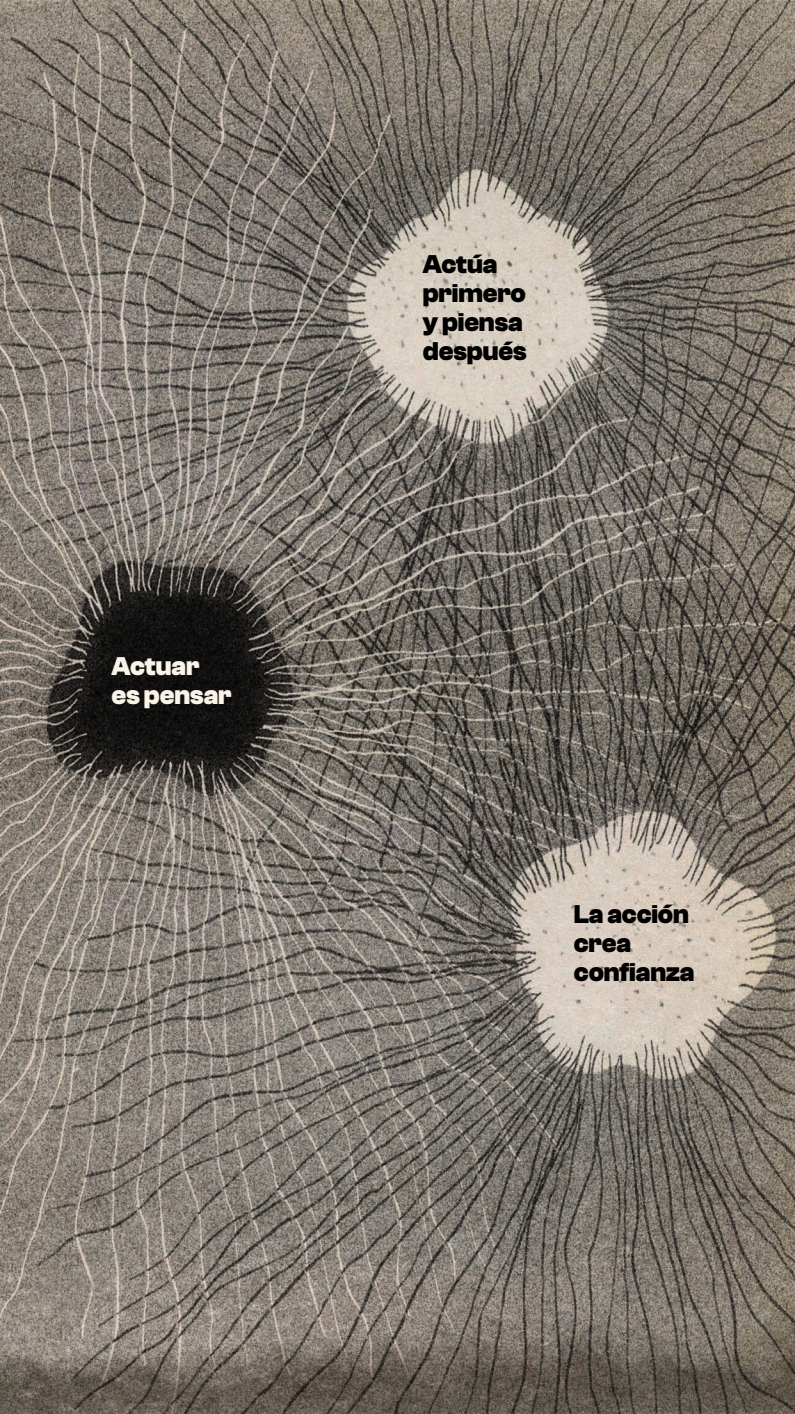
El Síndrome del Impostor te paraliza antes de que puedas hacer algo. Y la solución es simple: actúa primero, piensa después.

La acción genera confianza.

Te lo repito para que no se te pase:

- **Actúa primero y piensa después.**
- **Actuar es pensar.**
- **La acción genera confianza.**

Quédate con estas ideas. Luego las profundizaremos.


Actúa primero y piensa después
Actuar es pensar
La acción crea confianza

Rompe el ciclo

Si tus excusas, tus expectativas locas y tu tremendismo se anticipan a la acción, estás listo. Ni vas a empezar.

Haz estas tres cosas y verás cómo cambia tu estado mental:

- **Actúa primero y piensa después.**
- **Proponte hacerlo mal; ya lo mejorarás.**
- **Hazlo como si nadie te estuviera mirando.**

Si consigues hacer estas tres cosas, todo irá mucho mejor de lo que imaginas. A medida que ganes confianza, cuando te asalte la duda, la incertidumbre o las excusas razonables, no les harás caso.

Entonces, verás el Síndrome del Impostor como quien observa una nube pasar. Algo natural, esperado, parte de un proceso mayor que no se detiene.

Tú tienes el control.

No te dejes intimidar por tus propios jueces. Tú los pusiste ahí, y tú les callarás la boca. Solo tú tienes ese poder.

...Y sobre lo de hacerlo como si nadie te estuviera mirando, te lo contaré al final.

Mr. Fred Rogers

Cree en ti para que otros te crean

Cree en primer lugar, y la gente te seguirá.

Veamos qué ocurre con el Síndrome del Impostor si fuera un libro.

Un libro no es muy diferente de un artista. Tiene una forma, un contenido y un público.

Un libro necesita tanto una buena portada para capturar el interés, como un buen contenido que impacte directo al corazón y su efecto perdure en el tiempo. Si uno de los dos aspectos falla, la relevancia y memorabilidad se reducen drásticamente.

La verdadera fuerza está en equilibrar la apariencia y el contenido para crear una obra completa. Un buen libro, además de un buen contenido, debe tener una buena portada.

Veamos cómo aplicar el cuadrante de Confianza VS Competencia a los libros:

- **Baja Confianza y Baja Competencia:** Es un libro con una portada aburrida y un contenido mediocre. Ni atrae visualmente ni aporta valor, por lo que es totalmente prescindible y olvidable.

- **Alta Confianza y Baja Competencia:** Es un libro con una portada brutal, pero con contenido lamentable y mal escrito. Tiene gancho, pero decepciona cuando se empieza a leer. Nadie lo recomienda.
- **Baja Confianza y Alta Competencia:** Es un libro con un contenido excelente, pero con una portada terrible. Aunque el contenido es valioso, muchos lo pasan por alto porque la presentación no hace justicia al mensaje. La primera impresión es decepcionante, pero la gente que a pesar de esta barrera de entrada lo lee, luego lo recomienda.
- **Alta Confianza y Alta Competencia:** Es un libro con una portada atractiva y un contenido profundo y bien escrito. Tanto la presentación como el mensaje son espectaculares, y el libro deja una huella emocional profunda y duradera. Es un libro que, además de tener un gran atractivo de por sí, todo el mundo recomienda.

En resumen, tu libro está genial, pero tu portada es una pesadilla.

Tu portada es un *coitus interruptus*.

Rompe la magia.

Descalifica el contenido.

Una mala portada anticipa que, casi seguro, el libro no valdrá la pena. Porque, claro ¿qué se puede esperar de un autor que acepta presentar su obra con una portada tan mala?

La portada es el modo en que comunicamos una expectativa, y esta expectativa afecta muchísimo al estado mental en que leemos el libro. No es lo mismo leer un buen libro bien editado, que mal editado.

Calificamos el contenido no por lo que es, sino por lo que es dentro de un contexto determinado. Un buen libro con una mala portada es una desgracia, y su lectura queda empañada por una presentación mediocre.

La portada despierta una sospecha al lector: alguien capaz de sacar adelante una portada tan mediocre, no puede ser un buen escritor.

Tiene coña el asunto.

Porque lo más difícil, que es escribir un buen libro, ya lo tienes.

Si no supieras escribir, no padecerías el Síndrome del Impostor. Recuerda la segunda revelación:

"El Síndrome del Impostor es indisoluble del conocimiento".

Solo te puedes sentir un fraude cuando sabes lo que haces y tienes un mapa del terreno en la cabeza.

Pero tu presentación no tiene respeto por tu trabajo. Es como si la portada negara el contenido del libro. Después de todo el esfuerzo de escribirlo... ¿qué podría justificar una portada tan jodidamente mala? ¿Qué puede llevar a un

autor a aceptar una presentación irrespetuosa con la obra?

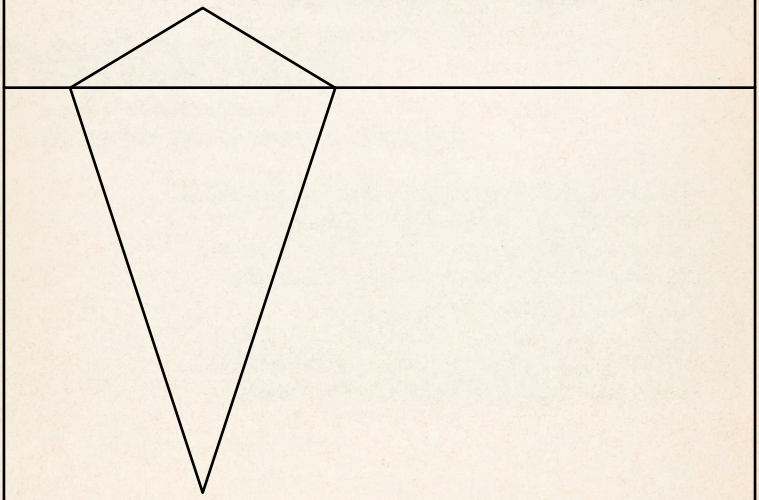
Solo un oscuro pensamiento de que el libro no vale la pena, que no debería ser encontrado, puede justificar que tu libro tenga una portada de mierda.

Tienes una portada tan mala, que cualquiera diría que tratas de despreciar, de ocultar algo, de censurar algo...

¿Quizá porque, en el fondo, te da MIEDO que lo lean?

Dale una buena pensada a esto.

Si en una escala del 1 al 10, tu capacidad profesional es de un 10, pero tu confianza es un 3, ¿te verán como un 10 o como un 3?



Créetelo primero

Si deseas tener éxito como artista, tener confianza es muy importante.

Bueno, en realidad es lo más importante.

Sí, tener confianza es mucho más importante que tener habilidad y competencia. Ahora verás por qué.

Este es el drama: dedicamos todo nuestro tiempo y energía a aprender técnicas, y casi nada (o nada) a construir confianza.

Es una desproporción tremenda.

Porque la creencia de que nuestra capacidad es suficiente no es algo que se pilla espontáneamente, como si fuera una gripe. La confianza se trabaja, se enseña, se practica, se entrena.

Las creencias son tecnología emocional y has pasado de esta asignatura, por lo que sea. Estás tremendamente descompensado y te ahogas en un vaso de agua.

No es tu culpa al 100%. Porque ya me dirás en qué escuela se trabajan las creencias y la confianza.

Honestamente, creo que el único lugar que existe con esta mentalidad, es **Quarantine**.

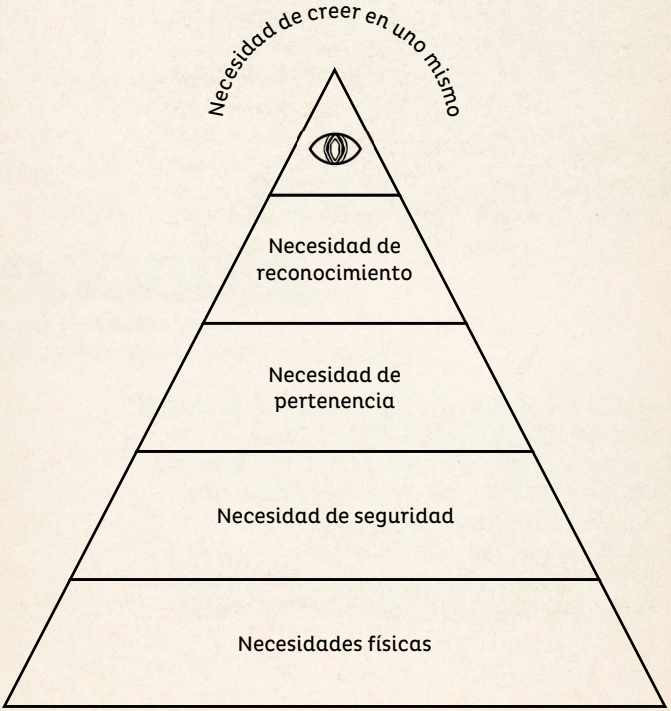
Antes te contaba que es más importante tener confianza que habilidades. Te explico:

Un artista con confianza va aprendiendo a

“¿Creerías en lo que crees si fueses el único que lo creyera?”

Kanye West

(Me da igual que no te caiga bien. Y a él también le da igual.)



hacer las cosas mejor con el tiempo. Primero lo hace mal, y no pasa nada. Lo acepta, y asume que ya saldrá bien.

Esa valentía le lleva a experimentar con menos complejos, a avanzar en base a prueba y error. Y la experimentación es la mejor escuela para un artista.

Y tarde o temprano da con algo, y su arte, aunque todavía no sea la hostia de bueno, ya tiene una visión y una identidad claras. Algo propio. Algo que va más allá de tratar de hacerlo bien. Su vulnerabilidad técnica no es un problema mientras su visión sea única y convincente, porque eso es casi lo único que le importa al público.

Porque al público le gustan las cosas bien trabajadas, claro, pero tampoco creas que les importa tanto. O al menos no les importa tanto como a ti, desde luego. Ten en cuenta que ellos no son artistas como tú, no necesariamente son fricazos. Y te sorprenderías de la poca o ninguna importancia que dan a esas cosas que a ti te quitan el sueño.

Del mismo modo que un arquitecto no diseña casas para impresionar a otros arquitectos, sino para que personas vivan ahí... tú no deberías crear tu arte con la ambición de que van a evaluarte otros artistas, sino para conectar emocionalmente con tu público.

Vamos, que no hay para tanto con el tema técnico, y casi todos los artistas que conozco dicen que la parte técnica es la más fácil. Que lo jodido es precisamente todo lo demás. Todo

aquello que ni se menciona en las escuelas. Lo de conectar con la gente.

De modo que un artista mediocre con confianza, tiene mucho potencial.

Y un artista capacitado y sin confianza... bueno, quizá solo tenga potencial como profesor. Lo siento, pero esa es la verdad.

Un artista sin confianza, con el tiempo, solo enterrará su talento cada vez más hondo, hasta que un día ya no quede ni rastro de él.

Porque para este tipo de artista no existe la prueba y error. Solo existe el error, y su consecuente remordimiento y frustración. No tolera el error, lo desprecia, cree que es algo de débiles y mediocres. Y cuando le ocurre a él, lo oculta celosamente. No vaya a ser que alguien le juzgue como débil y mediocre.

No vaya a ser que se cruce con alguien tan intransigente como él y le saque los colores.

Poco a poco se irá convirtiendo en un llorón acomplejado, cobarde y sin capacidad para gestionar un proceso creativo que implique un mínimo de riesgo. Irá a lo seguro, a lo que sabe hacer bien, a lo que todo el mundo le alaba. Y hablará pestes de los valientes que traten de hacer las cosas de otro modo y sin sentir ninguna vergüenza.

Así que el mediocre con confianza sabe cómo cometer errores y vivir con ello sin más dramas, pero al Síndrome del Impostor le falta más calle que a una Roomba.

KEITH HARING
676 BROADWAY N.Y.C. 10012 212-477-1579

MICHAEL -

THANKS FOR YOUR LETTER. I DRAW EVERYDAY. WHEN I WAS 15, I WANTED TO BE AN ARTIST SO I DREW ALL THE TIME. IT WAS MY ONLY VISIBLE TALENT.

WHATEVER YOU WANT TO DO, THE ONLY SECRECT IS TO BELIEVE IN IT AND SATISFY YOURSELF. DON'T DO IT FOR ANYONE ELSE.

GOOD LUCK,

Keith

Y a la mínima oportunidad que tenga dejará verdes a los artistas técnicamente inferiores que él, pero que se ganan la vida mejor que él, y entrará en una espiral de frustración y rabia que alimentará todavía más su inseguridad. Clamará al cielo y a todas las tormentas que el mundo es de los mediocres, y en ningún momento se planteará que quizá podría estar equivocado.

Tal es la arrogancia y el ego de las personas con Síndrome del Impostor. No pueden dejar de compararse, de medirse, de criticar, de censurar, de juzgar, de auditar.

El artista inseguro es hostil.

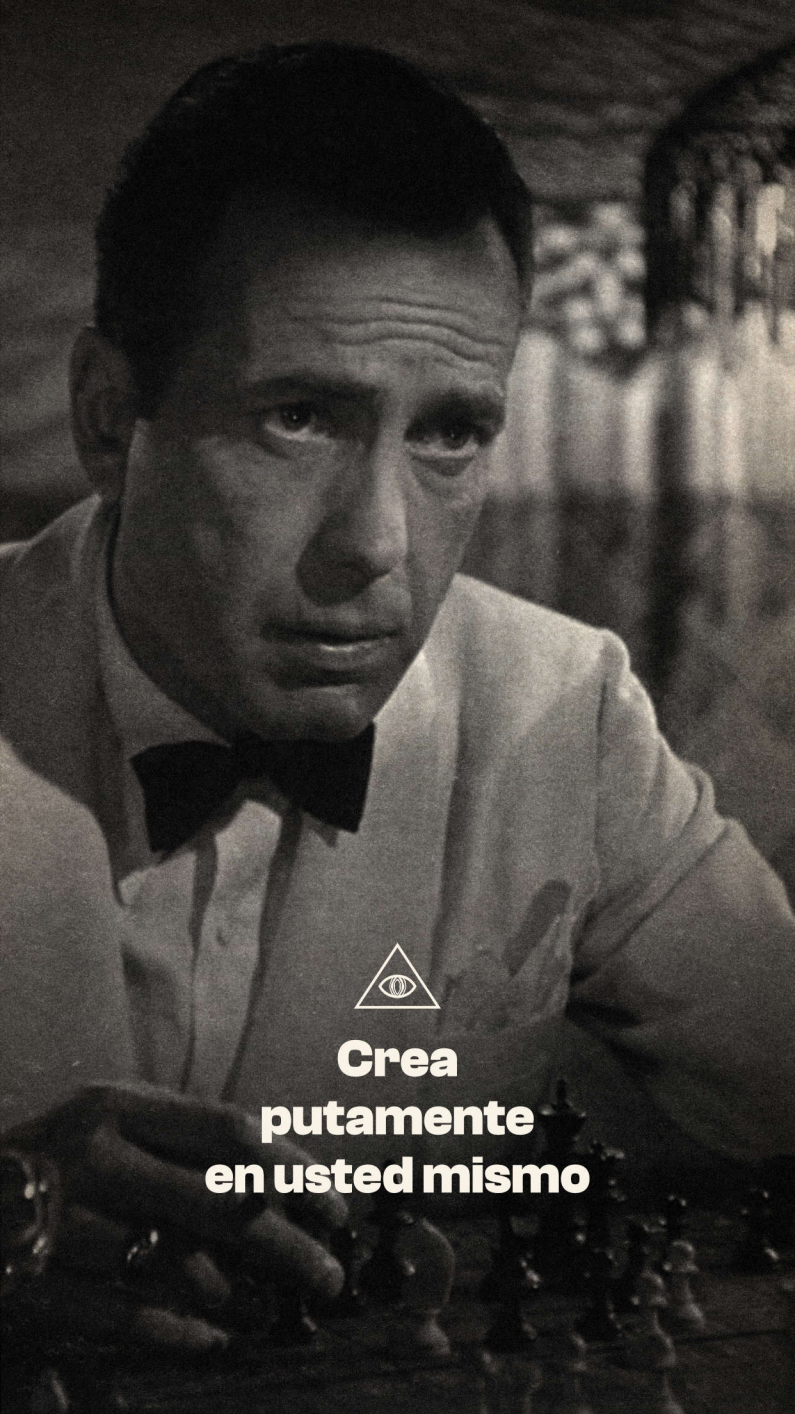
Cree que el mundo es injusto y está en deuda con él. Lo que ocurre en realidad es que su obra no conecta, pero tiene el ego demasiado subido para aceptar el terrible hecho de que nadie va a aplaudir su inseguridad.

De modo que, la mejor inversión que puedes hacer para tu arte, es creer en lo que haces y ganar seguridad. Hazlo por ti y por tu público, y manda ya a tomar por saco a todos esos jueces imaginarios.

Mira, si dedicaras la mitad del tiempo y energía que dedicas a aprender técnicas a entrenar tu confianza, probando cosas, sin miedo y sin expectativas, te doy mi palabra de que tu vida artística te iría mejor.

Pero mucho mejor.

Inimaginablemente mejor.


Crea
putamente
en usted mismo

Debes acostumbrarte cuanto antes a que no te importe probar cosas y que queden mal. Ya saldrán bien. No eres mediocre por cometer errores. Al contrario: se deja de ser mediocre aceptando y rectificando errores.

- Experimentar y fallar en el proceso es pensar. Así se progresa.
- Tener remordimientos y torturarte porque algo no te está quedando bien, no es pensar.
- Ocultar tu vulnerabilidad en lugar de utilizarla, no es pensar.

Además, debes saber que tampoco avanzas mucho cuando algo te queda bien. No importa cuánto logres, el Síndrome del Impostor encontrará nuevas formas de joderte la vida y de señalarte con el dedo. No es que seas un fraude; es que tu mente está programada para subestimarte y te haces demasiado caso.

No te hagas mucho caso cuando aparezca la vocecita.

No seas un hipocondríaco del pensamiento.

No hagas tanto caso a los demonios internos.

No te tomes tan en serio, todo pasa y nada es tan importante visto desde fuera.

Como te decía antes, las técnicas te las puede enseñar mucha gente, pero ganar confianza... ya es más difícil.

Las escuelas pasan de esto, y muchos de sus profesores son profesores precisamente por su

falta de confianza artística. Hay muy pocos profesores con verdadera vocación, y la gran mayoría son escapistas profesionales.

Los profesores no te enseñan a creer en ti. No lo ven como algo importante ni educable. Creen que esa parte es cosa tuya, y que ya te las apañarás.

Y no te las apañas, claro.

Y justo es la confianza lo que marca la diferencia.

Cabrones irresponsables.

Da igual lo bueno que seas técnicamente si no tienes la confianza de que lo que haces vale la pena. Porque si tú no confías en ti mismo, nadie confiará en ti.

La gente no percibe directamente el valor real que tiene tu arte, sino el valor que eres capaz de transmitir. Y la baja autoestima impide que el mensaje llegue al público con claridad e impacto.

Bueno, en realidad sí llega un mensaje muy claro: llega el mensaje de alguien acomplejado, que trata de hacerlo bien pero definitivamente no se expresa con fuerza y claridad porque está atemorizado.

Es un mensaje torpe, desalentador, que anticipa una muy baja expectativa.

Es un mensaje frustrado.

Dicho de otro modo, la falta de confianza ejerce

un efecto persuasivo inverso. Un efecto de rechazo.

Porque nadie admira a alguien atemorizado.

Nadie compra cobardía.

La gente valora el arte desacomplejado, visionario, audaz, desinhibido y directo.

¿De qué te sirve aprender a hacer arte si te da miedo transmitir tu visión?

¿Ves la importancia radical que tiene todo esto? Es tremendo.

Más importante que ser bueno es que se vea bueno.

Esto ya lo sabían los Griegos muy bien: "si se ve bien, está bien" —¿tú haces que se vea bien? ¿Cómo te muestras al mundo?

Esto parece Magia Negra, y quizá lo sea. Pero esta es la terrible verdad que debes aceptar cuanto antes mejor: si tú no confías en primer lugar, nadie confiará en ti.

La falta de confianza queda codificada en cada gesto, cada decisión, cada detalle, cada palabra. No sé cómo ocurre exactamente, pero ocurre. La inseguridad queda encriptada y representada en tu obra.

Es inevitable que no ocurra. Tu inseguridad forma parte de tu obra de forma automática e

involuntaria.

La falta de confianza corrompe la obra de arte y hace que apeste a necesidad de aprobación.

Y nadie compra inseguridad.

Nadie confía en algo en que la persona que lo ha hecho no confía.

Y tú, tampoco. Mira:

¿Comerías en un restaurante donde el cocinero no confía en sus platos?

¿Vivirías en una casa donde el arquitecto no ve claros sus planos?

¿Te dejarías cortar el pelo por un peluquero inseguro?

¿Recibirías clases de alguien que no tiene claro lo que te enseña?

¿Te dejarías operar por un cirujano que no tiene clara la intervención?

¿Te casarías con una persona que duda de si logrará serte fiel?

¿Confiarías en un piloto de avión que tiene dudas sobre su competencia?

En fin, ya has captado la idea.

Lo que te decía: nadie compra inseguridad.

Y tú tampoco, reconócelo.

Nadie admira la obra de un cobarde.

Si no confías en ti mismo, desmotivas.

Si no confías en ti mismo, nadie lo hará por ti.

Si tú no crees en tu arte, aunque sea imperfecto, nadie creerá que es bueno.

Es tu responsabilidad creer en lo que haces, y aceptar que no será perfecto.

No necesitas esperar a sentirte seguro para actuar. Hazlo. La confianza llegará después.

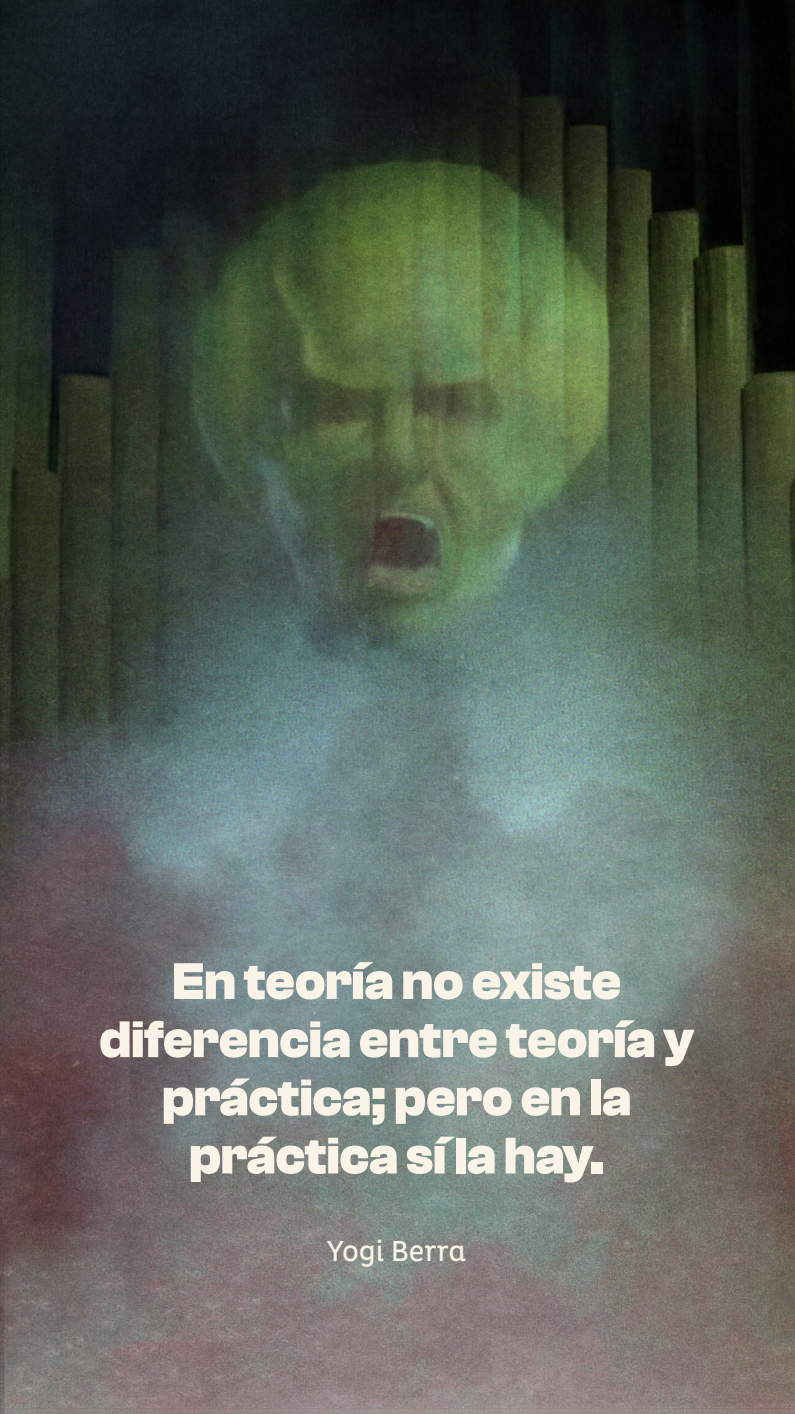
La confianza no nace de estar listo, sino de actuar a pesar de no estarlo. Cada paso que das, incluso si parece pequeño, refuerza tu confianza.

Esta es la regla de oro que debes comprender, interiorizar, grabar a fuego:

Debes creer tú en primer lugar, y esa creencia se propagará como un virus a través de tu arte, por contagio emocional.

Ahora todavía no me crees, pero un día me darás la razón en esto.

Ojalá pronto.



En teoría no existe diferencia entre teoría y práctica; pero en la práctica sí la hay.

Yogi Berra

Sabes demasiado

En nuestra educación, muchos de nosotros sentimos que falta algo más allá de la teoría y el método.

Buscamos respuestas fuera de nuestro campo, pero siempre caemos en lo mismo: aprender no es lo mismo que saber.

Saber viene de hacer, de experimentar.

Aprender viene de estudiar, de pensar.

Es obvio, no es lo mismo vivir la vida que hablar de ella.

No es lo mismo entender el arte que crearlo.

Y, desde luego, no se aprende a amar leyendo libros sobre el amor.

Lo sabes, ¿verdad? Tal vez quieras leer sobre el amor después de haber amado, pero... ¡por favor, NO ANTES!

¿Qué nos pasa, estamos locos?

Estamos locos.

Vamos por la vida creyendo que, cuanto más

sabemos, más preparados estamos. Y en parte es cierto, pero también es una trampa.

No me malinterpretes: estudiar es muy bueno, pero no cuando lo haces antes de probar las cosas por ti mismo. Estudiar debería venir después de actuar, mientras experimentas, mientras aprendes haciendo.

La formación no debería convertirse en la excusa perfecta para aplazar indefinidamente la acción. Es la excusa más perversa, porque estudiar siempre parece algo positivo. Nadie va a sospechar que formarte es un pretexto para evitar hacer lo que tienes que hacer.

Estudiar suena bien, es el escondite ideal.

Pero la realidad es que muchos se esconden en los estudios porque temen enfrentarse al mundo real, fuera de la comodidad de la burbuja académica.

Además, sumado al temor por experimentar, hoy en día hay tanta información, tantas escuelas, métodos y libros, que terminamos confundidos y abrumados. Intentamos aplicar lo que aprendimos, pero lo hacemos de forma imperfecta, insuficiente... Y entonces llega la frustración, la culpa y el famoso Síndrome del Impostor.

Confundir el mapa con el terreno es un error típico.

Es como confundir el tiempo con los relojes.

Es como pensar que leer sobre arte es lo mismo que hacer arte.

Es como viajar con Google Maps.

Entender las ideas que hay detrás de una creación es relativamente fácil, pero vivirlas, hacerlas tuyas, es otra historia. Es cuando las ideas dejan de ser solo palabras y se convierten en experiencia. Cuando realmente las vives. Cuando arraigan y te conviertes en esas ideas sin necesidad de pensarlas.

Hay un gran abismo entre estudiar arte y hacer arte.

Son cosas completamente distintas.

Te has obsesionado tanto con aprender que te olvidaste de actuar. Cuanto más sabes, menos haces. Y cuanto más sabes, más miedo tienes de cagarla.

Es inevitable.

Es el Síndrome del Impostor.

¿Y sabes cuál es tu problema?

"Sabes demasiado".

Diane Arbus

Lo que está mal del método académico

El método académico sigue tres pasos básicos:

1. Estudiar.

2. Practicar.

3. Ser evaluado.

Primero, estudias. Luego, intentas poner en práctica lo aprendido con ejercicios de dificultad creciente, y alguien evalúa tus resultados. Todo eso asumiendo que estás motivado y que, con el tiempo, sabrás qué hacer con todo lo aprendido.

Parece lógico. Pero si hablamos de arte, las cosas no funcionan así.

Este enfoque puede tener sentido en materias como química o matemáticas, pero no encaja bien con las artes visuales.

Desde pequeños, nos han encajado esta idea en la cabeza, y es difícil superar el condicionamiento. Es como una cárcel mental, pero, como todas las cárceles, tiene una llave. Es posible cambiar esta creencia, te lo aseguro.

El conflicto es que el método académico se basa en tres ideas que, en el arte, son completamente falsas:

- **Falsa Creencia nº1:** Percibir es algo pasivo.
- **Falsa Creencia nº2:** Hacer es algo pasivo.
- **Falsa Creencia nº3:** El error existe y hay que evitarlo.

...Pero la realidad es bien distinta:

- **Percibir no es pasivo.** Percibir es pensar. Observar de distintas maneras es pensar de diferentes formas.
- **Hacer no es pasivo.** Hacer es la mejor manera de aprender. Hacer algo es inseparable de cómo lo percibimos. Experimentar y probar es pensar en acción.
- **El error es un punto de vista.** En el arte, el error es un elemento de contraste necesario para expresar el acierto. Fallar es pensar. Utilizar el error es pensar. Equivocarse es una forma de pensar y aprender.

Empirismo visual

Sabemos que ningún método es perfecto y que todo progreso tiene su precio. Aprender duele, y eso es algo que el método académico hace bien. Y se llega a un punto en el que ese dolor nos pone cachondos porque vemos resultados.

Es muy parecido a lo que sienten los deportistas cuando superan un desafío: se quedan hechos polvo, pero enormemente satisfechos. Y siempre vuelven a por más.

Hasta aquí, todo claro. Pero... ¿de verdad no se puede mejorar el método académico?

Mira, todos sabemos que:

La formación se convierte en el refugio perfecto para evitar la acción.

Todo conocimiento que no va acompañado de

experimentación puede terminar bloqueándonos.

Evaluar los resultados genera inseguridad, dependencia de criterio externo, inhibición de la iniciativa, parálisis por miedo al error y frustración por no cumplir las expectativas.

Yo creo que todo esto se puede mejorar bastante. De hecho, los experimentos que hemos hecho en Lazareto lo demuestran claramente.

En un mundo ideal, y es lo que intentamos hacer en **Quarantine**, la experiencia debería venir antes que el conocimiento. La teoría debería confirmar lo que ya hemos experimentado, y el estudio tendría que ser una reacción natural dentro de un proceso creativo.

Nosotros proponemos un enfoque diferente, donde los tres elementos ocurren al mismo tiempo durante el proceso creativo:

1. **Acción** (tener el valor de lanzarse)

2. **Formación** (usar el cerebro cuando hace falta, pero no antes)

3. **Flujo** (seguir el corazón y aceptar que las cosas fluyan)

Este es el camino que hemos comprobado que funciona mejor.

Lo primero: acción

Tener pelotas para empezar algo.

Actúa sin pensar demasiado; no dejes que tu

cerebro te frene.

Empieza ahora mismo, sin miedo ni expectativas: boceta, escribe, dibuja, mezcla referencias, haz ruido... lo que sea. Sin perder tiempo planeando, observa qué pasa.

Prueba cosas y ve si funcionan; si funcionan, sigue adelante; si no, sigue probando.

Nos complicamos y desconfiamos de lo simple, pero es así de sencillo: no te comas la cabeza, empieza algo, lo que sea. Sabiendo que al principio lo harás mal—es parte del proceso.

Cada error te enseña algo valioso, y mejorarás sin darte cuenta. Experimenta, falla, ajusta y aprende. Sin dramas. Sin neurosis.

Juega.

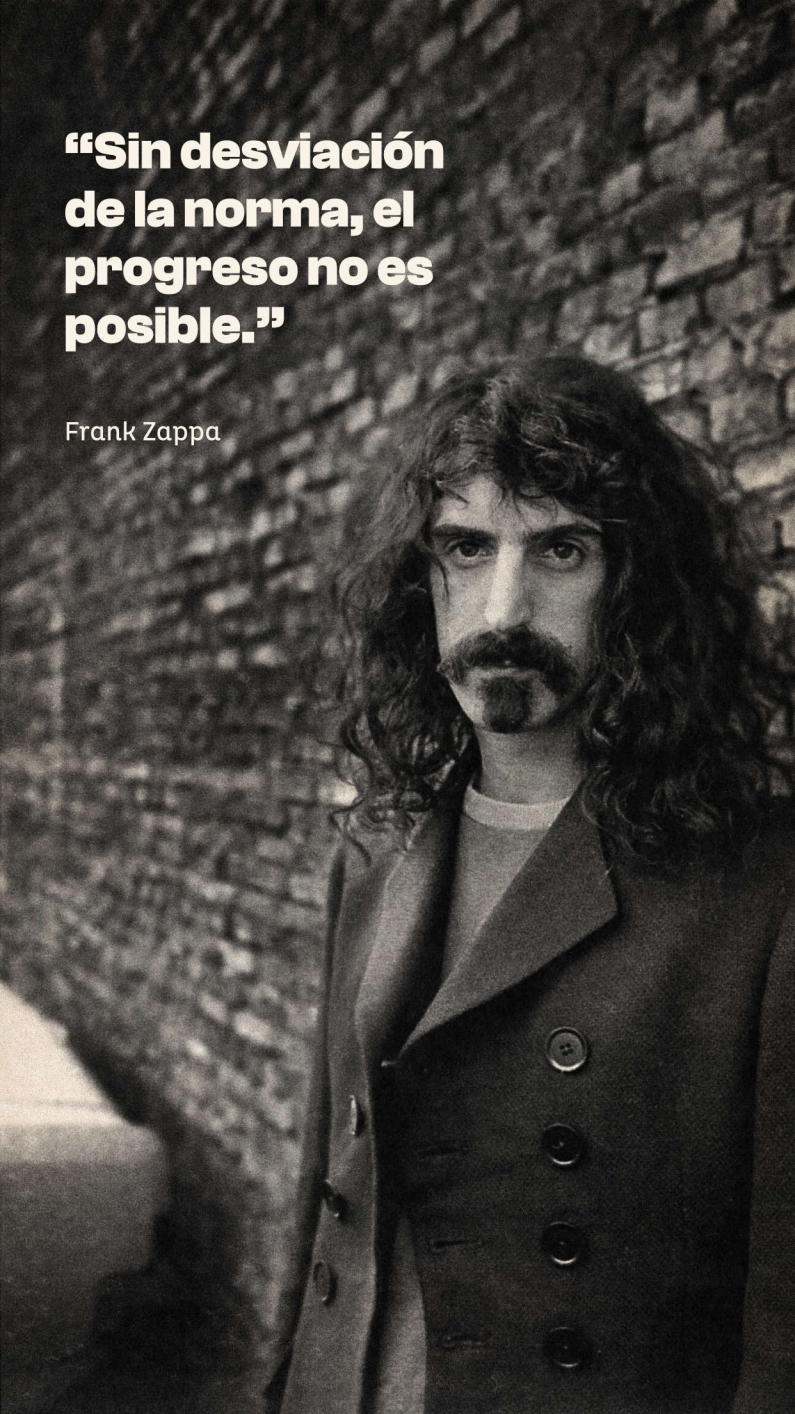
Lo segundo: formación

Tener el cerebro para adaptarse.

Lo segundo es formarte, aprender técnicas y modos de ver, pero solo cuando la acción te lo exija. Es entonces cuando te das cuenta de que te faltan conocimientos para seguir adelante, y tu mente empieza a trabajar de forma activa y estratégica. ¡El hambre agudiza el ingenio!

Imagina que estás dibujando una figura y no sabes cómo hacer una mano que exprese una emoción. Perfecto, ahí tienes tu oportunidad. Es el momento de estudiar la estructura de la mano con un objetivo claro.

No haces ejercicios que olvidarás enseguida; aplicas lo que aprendes directamente en tu arte,


“Sin desviación de la norma, el progreso no es posible.”
Frank Zappa

sin ensayos y bajo presión, donde realmente importa y con una recompensa inmediata.

Cuando tu proceso te exige aprender algo, tu cerebro conecta los puntos de forma mucho más efectiva. Sin romanticismos ni complicaciones innecesarias, vas directo al grano.

Así es como te formas de verdad: reaccionando a una necesidad real y con un propósito concreto.

Estudiar por necesidad te permite absorber el conocimiento de forma profunda y evitar el bloqueo que provoca la sobreinformación y el miedo al fracaso.

Este tipo de estudio es consciente y se te queda grabado porque es una experiencia vital. No olvidarás lo aprendido, porque te conviertes en la lección. Te identificas con lo que has aprendido, como un "libro viviente" en *Fahrenheit 451*: no solo memorizas la idea, la encarnas.

Esto es "encarnar" el conocimiento, y te da una seguridad que el método académico no ofrece. En lugar de temer al error y a la libertad, aprender desde la necesidad fortalece tu confianza en ti mismo.

Si estudias sin una necesidad inmediata de aplicar lo aprendido, serás ineficaz: olvidarás casi todo y perderás tiempo y energía, terminando bloqueado y abrumado.

El aprendizaje cobra vida solo cuando lo aplicas. Si no pones en práctica lo que estudias, te quedas en la teoría. Haz algo con lo que sabes, aunque no estés seguro del resultado.

Esto es crucial, así que grábalo bien:

- ✦ Tu formación debe ser reactiva, no preventiva.
- ✦ La formación reactiva genera confianza; la preventiva genera pánico.
- ✦ Aprende haciendo. Todo de una vez. Primero mal, luego mejor.

Lo tercero: flujo

Tener corazón para amar el proceso.

Lo tercero es aprender a fluir en el presente. Con el tiempo, serás capaz de entrar en este estado desde el primer paso: la acción. Puede que ahora te suene a magia negra, pero lo dominarás con la práctica.

Fluir es confiar profundamente en el proceso y olvidarte del resultado.

Cuando disfrutas del proceso, esto sucede de forma natural. No tienes que forzarlo ni pensarlo demasiado; simplemente ocurrirá, y cuando suceda, lo sabrás al 100%.

Al fluir, pierdes la noción del tiempo; es posible que hasta te olvides de comer. ¿Sabes a lo que me refiero?

Aunque suene muy New Age, es verdad: fluir es estar presente en el aquí y ahora, dejando de lado pensamientos intrusivos sobre el futuro, sobre lo que otros podrían pensar, sobre cómo "debería" quedar o verse, quién lo verá, quién lo comprará...

Todos esos pensamientos son neurosis nacidas de un futuro imaginado, alimentado por el

miedo a no cumplir expectativas que tú mismo te has impuesto.

Si no disfrutas del proceso, te arriesgas a convertirte en un artista hipocondríaco, cobarde, neurótico, acomplejado y frustrado. Y nadie quiere ser ese tipo de artista.

No puedo pedirte que dejes de tener esos pensamientos de un día para otro, pero sí que no te los tomes en serio. Puedes decidirlo conscientemente. No es fácil, pero es posible.

Si aceptas que primero debes actuar sin pensar demasiado y luego adaptarte a lo que surja, ya casi lo tienes. Solo te falta amar lo que haces, disfrutar del proceso, no del resultado. Esto ocurrirá de forma natural a medida que dediques tiempo y veas tu progreso.

Es como en el deporte: nadie corre solo para llegar a un lugar; corren porque disfrutan del acto de correr. Lo mismo pasa con tu arte. No haces arte para obtener cuadros, lo haces porque te llena.

Sobre el error

Un fracaso es un error teñido de culpa.

Es probable que la idea de culpa esté presente en casi todo lo que hacemos. La culpa tiene una función social, pero está fuera de lugar en un proceso creativo.

Los errores en un proceso creativo no pueden meterse en el mismo lugar que los errores personales y morales. No son lo mismo, y debes diferenciarlos claramente.

No aprendas
a hacer arte.
Aprende a amar
el proceso de
hacer arte.

Hay dos cosas que debes hacer:

- Quita el error del terreno de lo personal: algo que has hecho mal y por lo cual debes arrepentirte y no repetir.
- Coloca el error en el terreno del proceso: el error como un resultado a rectificar, como parte indispensable de un proceso creativo.

Súper problema nº1: invitar a todo el mundo

Si sabemos demasiado, quizá es porque no tenemos un buen criterio para discriminar información. Debemos ser capaces de distinguir una señal de entre el ruido, y lo más recomendable es no consumir información en exceso.

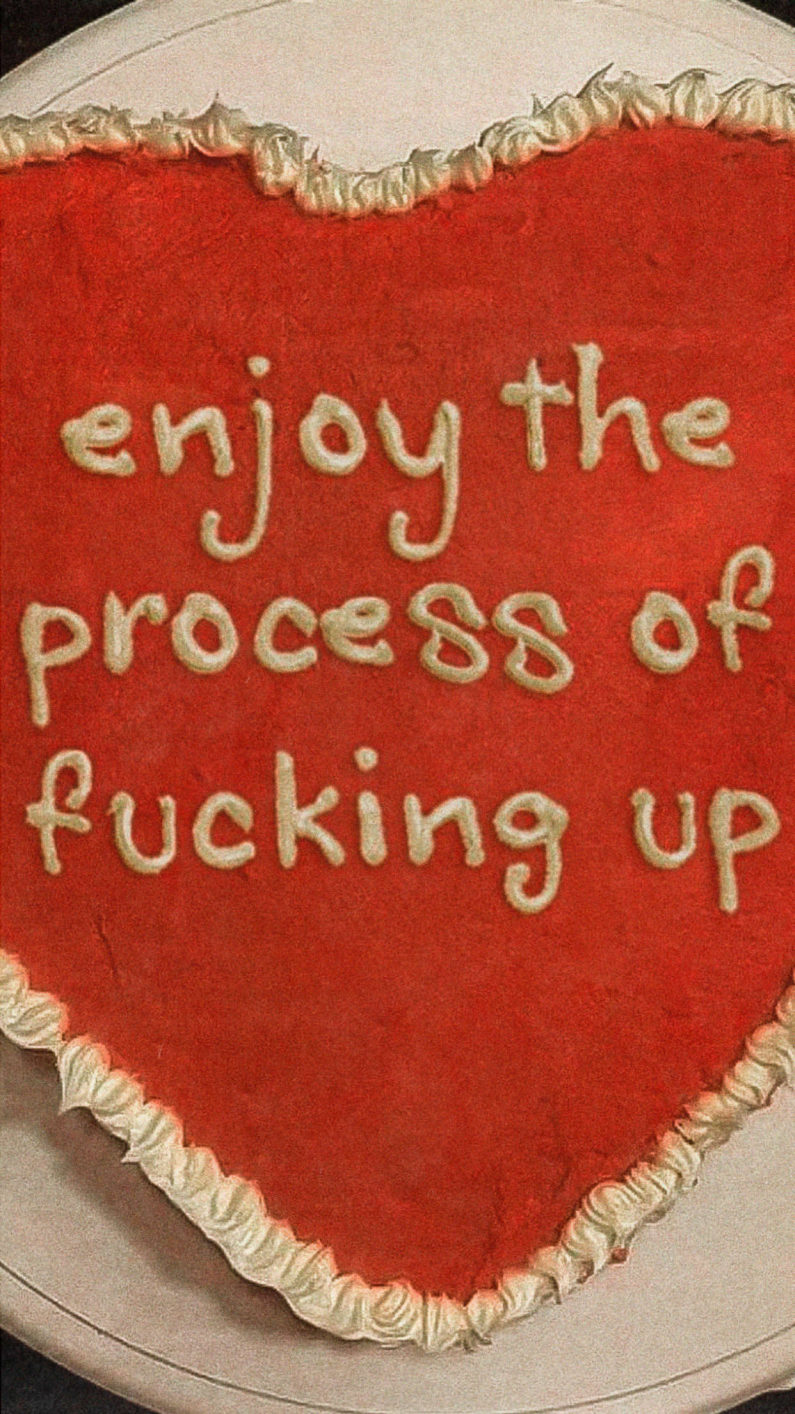
La información en pequeñas dosis, es medicina; en altas dosis, veneno.

Podría resumirse así: "no invites a todos tus amigos a la fiesta". Solo invitas a los mejores, y tienes tus razones. ¿Por qué no haces lo mismo con las ideas, maestros, métodos, cursos y libros?

Más información no es más conocimiento, sino menos claridad. Si la información que consumes no te aporta claridad, es que te está confundiendo.

Es cierto que el saber ocupa poco lugar, sí, pero consume mucha energía y atención. Dos bienes muy preciados en tu cerebro, y fuera de él.

Por eso el exceso de información es el motivo principal del bloqueo de muchos artistas.


enjoy the
process of
fucking up

Súper problema nº2: tratar lo nuevo como intruso

Las ideas que viven en nuestra cabeza se sienten con el derecho a vivir para siempre en nuestro ático, aunque no paguen alquiler. En su día las invitamos a pasar un fin de semana y se apoltronaron ahí, con todo el morro del mundo y abusaron de nuestra confianza.

Se resisten a marchar y han cambiado la cerradura para protegerse de las ideas frescas, a las que temen. Son ocupas atrincherados en nuestro cerebro que insultan a los nuevos invitados, echando al traste nuestra hospitalidad.

Hay que ponerlas de patitas en la calle. Estas viejas ideas solo se preocupan por sobrevivir, no por ser útiles. Así de claro, así que tú decides qué vas a hacer con esta chusma.

Una vieja idea es desconfiada y nunca se da por vencida. Por esto, lo que sabemos ahora es lo que nos impide aprender cosas nuevas.

Y ocurre lo mismo con las habilidades: las viejas competencias no ceden fácilmente hacia las nuevas aptitudes. De modo que el reto no consiste tanto en incorporar ideas nuevas, sino en desapegarnos de las ideas viejas.

Humillarlas invitando a entrar a ideas más potentes, más beneficiosas, más convenientes, más útiles, más eficaces.

Sencillamente, hacer hueco. Limpiar el piso. Sacar la basura.

Tener una actitud de apertura nos sitúa en

mejores condiciones para crecer. Desde luego, estar dispuestos a cambiar es lo más inteligente que podemos hacer... ¡Pero qué difícil es desterrar nuestros prejuicios!

Defendemos nuestras opiniones como si nos fuera la vida en ello. Estas ideas tóxicas forman parte de nuestra identidad, y nos provocan el Síndrome de Estocolmo.

Estas ideas nos poseen hasta tal punto que, al desprendernos de ellas, nos invade un terrible sentimiento de pérdida. Sentimos que al deshacernos de viejas ideas y hábitos perdemos, también, un trocito de identidad.

Y eso nos jode profundamente.

Es especialmente doloroso para los artistas, porque aprender algo nuevo requiere suspender el ego y cultivar la humildad.

Aprender es aprender a bajar los humos.

A dejar de ser tan "yo".

A dejar de prejuzgar todo sistemáticamente.

A dejar de ser un intransigente.

A ser artistas desde dentro, utilizando nuestra materia gris: crear, experimentar, mover cosas de lugar, conectar puntos insospechados, probar técnicas nuevas, puntos de vista distintos.

Toda nueva idea pasa por un verdadero calvario hasta instalarse en un balcón privilegiado de nuestro cerebro.

Como en un videojuego, la nueva idea lucha por pasar pantallas hasta enfrentarse al monstruo final que custodia el castillo. Y, adivínalo: el monstruo somos nosotros mismos, y vamos a dar guerra.

Nadie tiene problemas creativos.

Nadie tiene problemas profesionales.

Todos los problemas son personales.

Estar abierto a cambiar, a ser menos "yo", a convertirte en la persona que es capaz de controlar esos problemas, es la habilidad más preciosa y alarmantemente bien remunerada que existe en este planeta.

Yo soy mi propia fantasía.

¿Quién eres cuando nadie te mira?

Cuando sientas la punzada del impostor, pregúntate: ¿Quién mira?

Quizá estés solo en tu estudio y, de entrada, te parezca una gilipollez la pregunta. Pero si el sentimiento de impostor persiste, significa que alguien te está clavando la mirada.

¿Quién mira?

Cuando te sientes un fraude, lo sientes respecto a una mirada externa. Alguien te está juzgando desde fuera.

¿Quién mira?

Entonces, empiezas a escuchar con más atención y a encontrar culpables. Resulta que siempre hay alguien mirando. Tus profesores, tus colegas, tus clientes, tus galeristas, tu pareja, tu familia... Alguien observa lo que haces, y te juzga.

Quizá alguien del pasado.

Quizá alguien desde el futuro.

Pero jamás desde el presente, esa dimensión que ya no frecuentas tan a menudo.

¿Va, quién cojones está mirando ahora mismo?

Porque estás solo.

Llámame loco pero, quizá sea tu arrogancia, la que ha montado esta película.

Quizá tu vanidad sea la que te lleva a pensar y actuar como si estuvieras en un concurso de talentos, y te estuvieran puntuando. Porque, en el fondo, deseas ser visto, comparado y puntuado. Deseas reconocimientos, medallas, aplausos, dinero.

Ah sí, todo eso.

Tú dices que eso no importa, pero actúas como si te importara mucho.

Y en tu deseo de ser amado y validado, te comportas como si te estuvieran viendo todo el tiempo. Ese es el sueño húmedo de todo impostor: ser observado, auditado, puntuado y validado por una autoridad externa. Trasladar toda responsabilidad y criterio fuera de ti. Y como nada de eso existe, te lo inventas.

Y te quedas tan pancho.

Y claro, ante la implacable dureza de los terribles jueces que te has inventado, te sientes un farsante.

Tú te crees muy poca cosa, muy humilde, un fraude... Ya, claro. Y una mierda. Hay mucha arrogancia en actuar como si te observaran. Mucha vanidad.

Hay arrogancia en no ser digno ni de tus propios jueces.

Este tic está hondamente incrustado en tu cabeza. Es como un virus que te ha infectado.

Tu ego extiende cheques que tu arte no puede pagar.

Visto así, no me extraña que lo lleves tan mal.

Bueno, todo apunta a que te lo has montado fatal, jaja.

¿Hay solución?

Hay solución.

Vamos a ver si podemos desinfectarte...

El Planeta Solitario

En este experimento te mostraré cómo entrar en el estado mental en el que dejas de sentirte un fraude.

Bien, te propongo un experimento mental. Se trata de una visualización. Trata de imaginar lo más vívidamente posible lo que te cuento.

Métete en el relato.

Imagina que eres la última persona en este planeta. Estás solo y tienes todos los edificios del mundo, y todas las tiendas de arte del mundo, gratis y a tu entera disposición.

El tiempo se ha detenido y estás absolutamente solo en el mundo.

Curiosamente, no sientes soledad, sino de liberación. Por fin estás solo. Por fin estás en el presente. Por fin existes. Por fin en paz.

Contra todo pronóstico, ser la última persona te reconforta.

Sientes como te invade una energía que no habías experimentado nunca hasta ahora, una certeza de que todo es posible y de que ya no existe ningún obstáculo.

Experimentas por primera vez la sensación de

que no hay presión, de que eres libre de hacer lo que te plazca.

Por primera vez, sientes que estás en paz y eres capaz de cualquier cosa.

Y en ese estado de gracia, decides ser el último gran artista del planeta.

Visualiza que te montas un estudio de puta madre, y que tienes una cantidad indecente de materiales de la mejor calidad posible. Gratis y en abundancia, todo lo que quieras. El mundo entero a tu disposición.

Tienes todo el tiempo del mundo, y nadie va a ver, nunca jamás, lo que vas a pintar.

Nada de lo que hagas quedará para la posteridad, porque eres la última persona que queda. Detrás de ti, ya no hay nadie.

Tu arte desaparecerá sin ser visto, y solo tú podrás disfrutar de él.

Solo tú.

Nadie te va a corregir ni censurar. Nadie te criticará ni te comprará. No hay recompensa, ni crítica, ni nada de nada.

No hay legado.

Estás solo en el mundo, en tu estudio, sin necesidad de demostrar nada a nadie, ni de lucir palmito.

Y te pones a pintar.

Pintas porque sí, porque puedes hacerlo. Por darte un gusto. Porque no hay otra cosa que

hacer en este mundo vacío.

El arte por el arte.

¿Sientes la tremenda liberación?

Aquí no hay nadie que vaya a juzgarte, criticarte, humillarte, alabarte, comprarte.

Nadie odiará tu arte.

Nadie amará tu arte.

¿Sientes la liberación?

Visualiza qué harás en este planeta libre de mirones, leyes y jueces.

Ahora estás delante de un lienzo en blanco, y te invaden nuevas sensaciones. Te apetece pintar cosas diferentes, te sientes en paz y tienes una poderosa visión.

Empiezas a pintar, sabes a dónde vas y te sientes desacomplejado. Todo fluye y hay una poderosa energía sagrada en el aire.

Lo que haces, importa.

Es trascendente.

Es único.

Sientes el enorme poder de la libertad que tienes a tu alcance.

Permanece en tu estudio, pintando. Trata de quedarte ahí todo el tiempo posible, y observa lo que ocurre ahí. Visualízalo y grábalo a fuego en tu memoria. Anota las ideas que te vienen, haz

bocetos. Recuerda bien lo que te pasaba por la cabeza en el planeta vacío porque eso es exactamente lo que deberías estar haciendo en este planeta lleno de mirones, leyes y jueces.

Recuerda la energía, y trata de proyectarla aquí y ahora.

E ignora el ruido.

Recuerda el planeta vacío, indiferente a tu arte.

Vuelve a tu planeta solitario, donde no hay nada de eso.

Trata de recordar el camino, y crea desde donde nadie te mira. Si logras deshacerte de esta fantasía tuya de comportarte en privado como si estuvieras en un concurso público, verás que el Síndrome del Impostor desaparece.

Haz arte como si nadie te mirase.

Y cuando alguien te mire de verdad, alucinará. No dará crédito.

Da igual lo bueno que seas, lo amateur que seas, la técnica que te falte...

Si logras hacer arte como si nadie mirase, como si estuvieras en el planeta solitario, te prometo que conectarás con alguien. Y esa persona te dirá "me encanta tu arte".

¿Y qué harás tú cuando alguien te diga esto?

Por el amor de Dios, no destroces este momento mágico, y sigue **EXACTAMENTE** las instrucciones que te doy a continuación...

Instrucciones para no cagarla ante un halago

Esto es muy sencillo, pero poderoso.
No falla, ya verás. Allá va.

La próxima vez que alguien te diga “me encanta tu arte…”

Aunque a ti te parezca una escoria.

Aunque dentro de ti solo tengas excusas, disculpas, objeciones y “no hay para tantos”, cállate. De verdad, cierra la puta boca por una vez.

No tienes derecho a faltarle al respeto a la persona que está tratando de conectar contigo.

Dale una oportunidad.

Acepta la conexión.

Respeta a los que conectan contigo.

Suéltate la melena.

Acepta la conexión, no seas maleducado.

¿Ya aceptaste?

Bien.

Ahora levanta la cabeza y di, ALTO Y CLARO:

“GRACIAS”

Y no digas puto nada más.

Así está perfecto, inmejorable.

Mira lo bien que te ves cuando callas.

Hazlo así siempre. Siempre. Siempre.

Verás qué gran liberación.

Una sola palabra... pero qué liberación.

La primera vez, no te lo creerás ni tú.

La cuarta vez, ya lo dirás por inercia.

La octava vez, lo creerás con toda tu alma.

Hazme caso, esto funciona.

Esto es Alta Magia, medicina.

Tú hazlo, que funciona.

Y por el amor de Dios, no digas nada más.

¿Qué harás la próxima vez que te sientas un impostor?

Créditos

Carles Gomila

Visión

Itziar Lecea

Supervisión

Joan Taltavull

Revisión

Darren Green

Traducción

Treatise on Negotiating with

INNER DEMONS

Tratado de Negociación con Demonios Internos

Esta guía es una muestra de algo más grande. Como una muestra de perfume, pero más generosa y que que no se agota.

Estamos creando un curso online para que dejes de ser un artista invisible e inofensivo. Un curso para que hagas las paces con tus Demonios Internos. Contiene ideas y ejercicios que no encontrarás en ningún otro lugar porque:

...Hablamos desde nuestra propia experiencia, nada de oídas.

...No reciclamos otros cursos para rellenar y justificar el precio.

En un mundo ideal, no necesitarías este curso. Serías un artista que aguanta el peso de su talento y libre de agobios. Pero aquí estás, preguntándote por qué sigues confundido después de tanta formación.

Te preguntas por qué te convirtieron en un artista que se asusta al romper las reglas y se muere de vergüenza al mostrarse tal cual es.

Intentas entender por qué aceptaste ser un

artista hipocondríaco, que se inquieta ante el mínimo error, crítica o frustración.

Las escuelas pasaron por alto algo importante... ¿Por qué no te enseñaron a lidiar con estos Demonios Internos? ¿Por qué no te advirtieron de todo esto?

Ojalá lo hubieran hecho.

Este no es un curso para aprender a pintar ni para mostrarte una técnica secreta que haría llorar a Tiziano. Para aprender técnicas ya hay miles de cursos y libros que están de puta madre.

No van por ahí los tiros. Esto va más allá, tiene cierta ambición...

Queremos que cambies tu forma de ver las cosas y, en consecuencia, lo que aceptas y lo que no. Queremos que sobrevivas al día a día en tu estudio.

Para lograrlo, te enseñaremos a jugar con las ideas sin complejos y a no temer al miedo. Sin rodeos, hablando claro y mostrando solo lo que sabemos que funciona.

Te mostraremos a salir de tu Normie Zone, y a entrar en tu Fun Zone.

Esto te servirá para ti o para tus alumnos, si eres profesor. Es importante que compartas este mensaje.

Si lo logramos, desbloqueamos el mundo (no es una manera de hablar, ya verás).

Es un curso tan raro que hasta es posible que lo termines.

Y su precio es MONSTRUOSO, menos de 700€.

Exactamente, 666€. No pudimos resistirnos.

Serán 18 lecciones como 18 soles durante 6 semanas, más algunos extras.

Necesitarás unas 6 horas a la semana. Vamos a darte el máximo valor sin hacerte perder el tiempo. No estamos aquí para abrumarte con un montón de recursos inútiles solo para justificar el precio, como pasa con el 90% de los cursos online.

Nuestro objetivo es cambiar tu forma de ver las cosas a través de una formación que sea lo más breve, directa y eficiente posible.

Te hemos regalado una sección entera para que veas que podemos cambiar algo en esa cabecita tuya. Pero esto es solo la punta del iceberg y hasta aquí llegan las cosas gratis.

Si el precio del curso completo te parece caro, probablemente no te serviría de todos modos. Una cosa es que tú no te valores, y otra muy distinta es que no valores nuestro trabajo.

Aprovecha esta muestra que te ofrecemos e invierte tus recursos y energía en lo que creas más adecuado para tu arte.

Si crees que esto es para ti y estás listo para recibir esta formación, puedes apuntarte a la lista de espera para comprarlo en preventa por un precio especial.

Estamos trabajando en el curso y nos lo tomamos en serio. Planeamos lanzarlo a mediados de 2025.

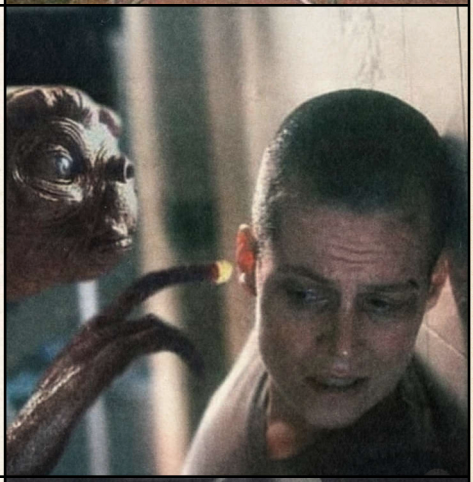
Estar en la lista de espera no te compromete a nada. Pondremos la etiqueta (666) a tu contacto en nuestra newsletter. Y cuando llegue el día del pre-lanzamiento, te avisaremos:

HAZ CLICK AQUÍ PARA APUNTARTE A LA LISTA DE ESPERA Y OBTENER TU ETIQUETA MONSTRUOSA

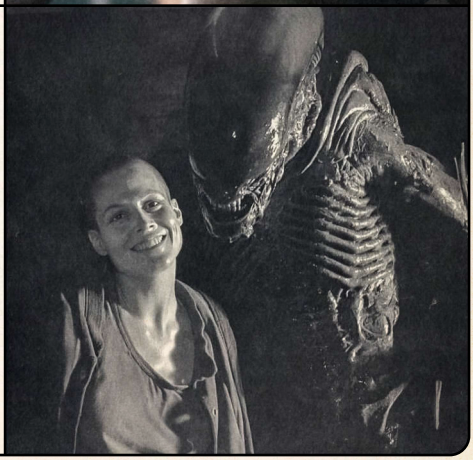
P.D. - La única forma de conseguir este curso por precio especial es comprándolo en preventa. Luego no habrá más descuentos ni ofertas.

ANTES DEL CURSO

DURANTE EL CURSO



DESPUÉS DEL CURSO



CURSO DE 19____A 19____

ALUMNO_____

Treatise on Negotiating with

INNER DEMONS

6 SEMANAS

666

EUROS

Tears in Rain

Si lo tuyo no son los cursos on-line, hemos diseñado una nueva cuarentena para que dejes de ser un artista invisible e inofensivo. Será en abril de 2026.

"Tears in Rain" es un grito a la valentía artística. Esta edición es tu brújula para encontrar tu voz y tu esencia.

Los artistas invitados son la hostia, marca de la casa: Yulia Bas, Phil Hale, Adam Miller, Sean Layh, Mu Pan, Yuko Shimizu y Martin Wittfooth.

Te enseñarán a utilizar las ideas como si fueran dagas. A no temer al miedo. Te enseñarán a no ser dócil.

Cuesta 3.600€

Para solicitar admisión, te entrevistamos para ver si encajas y podemos ayudarte. Si pasas el filtro, la reserva es del 30%. El resto, puedes pagarlo con flexibilidad. Aquí dejo la puerta abierta:

TEARS IN RAIN

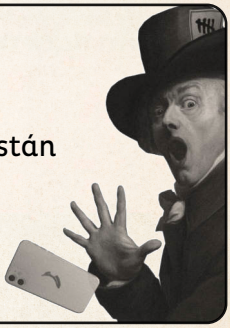
Pasa un gran día.

Vas a estar en cuarentena 12 horas al día, durante 7 días, en una isla privada.

Reglas

#1

Los teléfonos están prohibidos



#2

La admisión está curada

#3

El programa es secreto

13-19 APR 2026
LAZARETTO MENORCA

TEARS IN RAIN

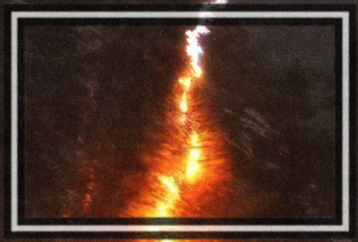
YUKO SHIMIZU
ADAM MILLER
MARTIN WITTFOOTH
PHIL HALE
SEAN LAYH
MU PAN
YULIA BAS

ADMISSION IS CURATED * THE PROGRAM IS SECRET * PHONES ARE PROHIBITED

MENORCA illes balears

Para más información, consulta tu glándula pineal

the first moment of contact
is always the most extreme



www.quarantinemenorca.events