

Editorial

doi: 10.35366/115074

Entre la confianza y la duda: explorando el síndrome del impostor y el efecto Dunning-Kruger en la profesión médica

Between confidence and doubt: exploring impostor syndrome and the Dunning-Kruger effect in the medical profession

Masquijo J,* Bettendorff MC*

Sanatorio Allende, Córdoba, Argentina.

¿Alguna vez has logrado algo, pero has sentido que era inmerecido? Quizás te han otorgado un reconocimiento en un congreso, pero sientes que fue pura casualidad. O tal vez te invitaron a ser disertante en un curso importante, pero crees que fue un error y que realmente no deberías haber sido seleccionado. O, en otro escenario, te asignaron un rol de liderazgo y piensas que tus habilidades no están a la altura del cargo. Sea cual sea el caso, puede sentirse como si estuvieras engañando a los demás y temes ser descubierto. Si te identificas con alguno de estos sentimientos o situaciones, es probable que hayas experimentado el síndrome del impostor.

Pero ¿qué hay del sentimiento opuesto? ¿Alguna vez has ignorado un consejo de un colega porque «ya sabes cómo funciona» o has subestimado la complejidad de un procedimiento porque ya lo habías hecho antes? En el lado opuesto del síndrome del impostor se encuentra el efecto Dunning-Kruger.

En el campo de la medicina, donde la experiencia y la confianza son primordiales, dos fenómenos psicológicos, el síndrome del impostor y el efecto Dunning-Kruger, a menudo se entrecruzan e influyen en las experiencias de los profesionales de la salud. Comprender estos fenómenos y la diferencia entre el conocimiento real y el percibido, es crucial para fomentar la autoconciencia, promover el crecimiento profesional y mejorar la atención al paciente.

El efecto Dunning-Kruger, nombrado así por los psicólogos David Dunning y Justin Kruger,¹ se refiere al sesgo cognitivo en el que las personas con conocimientos o competencias limitadas tienden a sobreestimar sus habilidades. O en palabras más simples: ser ignorante de tu propia ignorancia.² Esta sobreestimación surge de una falta de habi-

lidades metacognitivas, lo que impide a las personas evaluar con precisión su propia competencia. En la medicina, esto puede manifestarse de diversas formas, por ejemplo, cuando médicos inexpertos hacen diagnósticos incorrectos con mucha confianza o cuando subestiman la complejidad de ciertos casos. Lo opuesto al efecto Dunning-Kruger es tener plena conciencia de tus habilidades y conocimiento, así como la comprensión de cuáles son las áreas en las que careces del mismo (*Figura 1*).

La sobreconfianza puede desencadenar el efecto Dunning-Kruger, mientras que la autocrítica excesiva puede conducir al síndrome del impostor.³ Este último se caracteriza por sentimientos persistentes de inadecuación y autoduda, incluso cuando el éxito y la competencia son evidentes. Los profesionales de la salud que experimentan este síndrome a menudo atribuyen sus logros a la suerte o a factores externos en lugar de reconocer sus propias habilidades. Esta tendencia es especialmente común en individuos altamente capacitados. Aunque la sensación de padecer el síndrome puede reflejar una profunda conciencia de las propias fortalezas y debilidades, también puede resultar debilitante y abrumadora. Esta situación puede desencadenar ansiedad, depresión y agotamiento, impactando negativamente en el bienestar personal y las relaciones interpersonales.

El escritor Shane Parrish en su libro *Clear Thinking*⁴ describe perfectamente la interacción entre la autoconfianza, el autoconocimiento, el ego y la humildad que tienen lugar en estos dos fenómenos psicológicos: «La confianza en uno mismo es lo que te capacita para tomar decisiones difíciles y desarrollar autoconocimiento. El ego intenta evitar que reconozcas cualquier deficiencia que puedas tener, mientras

* Sanatorio Allende, Córdoba, Argentina.

Correspondencia:

Dr. Javier Masquijo

E-mail: javimasquijo@yahoo.com.ar

Citar como: Masquijo J, Bettendorff MC. Entre la confianza y la duda: explorando el síndrome del impostor y el efecto Dunning-Kruger en la profesión médica. Acta Ortop Mex. 2024; 38(2): 71-72. <https://dx.doi.org/10.35366/115074>



que la confianza en uno mismo te da la fuerza para reconocer esas deficiencias. Así es como se desarrolla la humildad. La confianza sin humildad es generalmente lo mismo que la sobreconfianza. Esta última representa una debilidad, no una fortaleza. Las personas seguras tienen la fortaleza para admitir debilidades y vulnerabilidades, para reconocer que otras personas pueden ser mejores en algo que ellos y para pedir ayuda cuando la necesitan».

Si bien el síndrome del impostor y el efecto Dunning-Kruger no son trastornos mentales oficialmente reconocidos, pueden estar asociados con el narcisismo y la ansiedad. ¿Qué podemos hacer para superarlos? Reconocerlos en uno mismo, es el primer paso. En el síndrome del impostor, el segundo paso implica reflexionar sobre el éxito de manera racional. Por ejemplo, imaginemos una situación en la que una persona es designada para ocupar un puesto de liderazgo. Es natural que surja el pensamiento inicial de «No creo estar capacitado para merecer esta oportunidad». Sin embargo, un enfoque más racional y constructivo implica recono-

cer que la designación se debe al potencial y dedicación que los colegas ven en la persona designada, incluso si en ese momento no logra verlo por sí misma. Este cambio de perspectiva nos ayuda a valorar nuestros logros y a sentirnos más seguros en nuestras capacidades. En el otro extremo del espectro, para superar el efecto Dunning-Kruger es crucial cuestionar nuestros resultados, solicitar continuamente retroalimentación de nuestros pares, aprovechar todas las oportunidades de educación médica continua (incluyendo la investigación) y fomentar la humildad intelectual.⁵

En conclusión, el síndrome del impostor y el efecto Dunning-Kruger son dos fenómenos psicológicos que impactan significativamente en las experiencias de los profesionales de la salud. Reconociendo los signos y comprendiendo los mecanismos subyacentes, individuos y organizaciones pueden implementar estrategias para mitigar sus efectos, fomentando una cultura de seguridad psicológica y aprendizaje continuo al proporcionar oportunidades para recibir retroalimentación, mentoreo y desarrollo profesional.

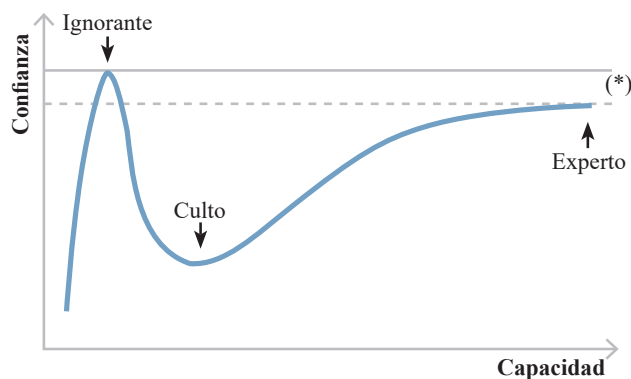


Figura 1: Efecto Dunning-Kruger. (*) Intervalo de confianza: El experto raramente siente tanta confianza como el ignorante.

Referencias

1. Kruger J, Dunning D. Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *J Pers Soc Psychol.* 1999; 77(6): 1121-34. doi: 10.1037//0022-3514.77.6.1121.
2. Dunning, D. The Dunning-Kruger effect: On being ignorant of one's own ignorance. In *Advances in Experimental Social Psychology.* 2011; 44, 247-296. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-385522-0.00005-6>
3. Bravata DM, Watts SA, Keefer AL, Madhusudhan DK, Taylor KT, Clark DM, et al. Prevalence, predictors, and treatment of impostor syndrome: a systematic review. *J Gen Intern Med.* 2020; 35(4): 1252-1275. doi: 10.1007/s11606-019-05364-1.
4. Parrish S. Clear thinking: Turning ordinary moments into extraordinary results. Nueva York, NY, Estados Unidos de América: *Portfolio*; 2023.
5. Porter T, Schumann K, Selmezy D, Trzesniewski K. Intellectual humility predicts mastery behaviors when learning. *Learn Individ Differ.* 2020; 80(101888): 101888. Available in: <http://dx.doi.org/10.1016/j.lindif.2020.101888>