



## Perspectivas quirúrgicas

# Conformidad: El actor oculto en las decisiones quirúrgicas



Alvaro Sanabria <sup>a,\*</sup>, Carlos Betancourt <sup>b</sup> y Luis Carlos Domínguez <sup>c</sup>

<sup>a</sup> Departamento de Cirugía, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia

<sup>b</sup> Hospital Alma Mater de Antioquia, Medellín, Colombia

<sup>c</sup> Departamento de Cirugía, Universidad de la Sabana, Chía, Colombia

### INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

#### Palabras clave:

Conformidad social

Conducta de masa

Dinámica de grupo

Toma de decisiones clínicas

### RESUMEN

La conformidad en la toma de decisiones tiene un impacto relevante en los entornos quirúrgicos. Este manuscrito revela cómo las opiniones grupales pueden distorsionar el juicio individual del cirujano, incluso en situaciones críticas. Se analizan dos fenómenos clave: las cascadas de comunicación y la polarización grupal, que amplifican la conformidad y conducen a decisiones extremas y, a veces, perjudiciales.

Es importante destacar la importancia de la educación basada en evidencias, el pensamiento crítico y la diversificación de fuentes de información para contrarrestar los efectos negativos de la conformidad. La autoidentificación de tendencias conformistas, el fomento del debate abierto y la implementación de estrategias de diseño constructivo pueden ayudar a mitigar los efectos de la conformidad en la toma de decisiones. Revisar los modelos de autoridad y promover la diversidad en los entornos quirúrgicos puede mejorar la toma de decisiones y la calidad del cuidado del paciente.

© 2024 AEC. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Todos los derechos reservados.

### Conformity: The hidden actor in surgical decisions

### ABSTRACT

Conformity in decision making has a relevant impact in surgical environments. This manuscript reveals how group opinions can distort the surgeon's individual judgment, even in critical situations. Two key phenomena are analyzed: communication cascades and group polarization, which amplify conformity and lead to extreme and sometimes harmful decisions.

It is important to highlight the importance of evidence-based education, critical thinking, and diversification of information sources to counteract the negative effects of conformity. Self-identifying conformist tendencies, encouraging open debate, and implementing con-

**Keywords:**  
Social conformity  
Mass behavior  
Group dynamics  
Clinical decision-making

\* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: [alvarosanabria@gmail.com](mailto:alvarosanabria@gmail.com) (A. Sanabria).

<https://doi.org/10.1016/j.ciresp.2024.04.010>

0009-739X/© 2024 AEC. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Todos los derechos reservados.

structive dissent strategies can help mitigate the effects of conformity on decision making. Reviewing authority models and promoting diversity in surgical settings can improve decision making and the quality of patient care.

© 2024 AEC. Published by Elsevier España, S.L.U. All rights reserved.

## Introducción

Imagine estar en una junta discutiendo un caso quirúrgico complejo, donde una decisión debe ser tomada. Además de las condiciones comunes de estas reuniones (poco tiempo, muchos actores, incertidumbre, opiniones diversas, conocimiento limitado, restricciones administrativas, etc.), el cirujano moderno debe enfrentar otra influencia mucho más sutil y usualmente ignorada que puede moldear sus decisiones: la conformidad con el grupo<sup>1</sup>.

Este fenómeno invisible se extiende por todos los ámbitos de la práctica quirúrgica y cada decisión aparentemente propia puede en realidad estar influida por las elecciones de quienes opinaron previamente. Aunque esta situación rara vez se analiza, tiene amplias implicaciones para la práctica cotidiana. Comprender su dinámica es una necesidad para todo cirujano.

## Conformidad: un enlace entre psicología, sociología y medicina

La psicología social, un campo que combina la psicología y la sociología, estudia cómo los pensamientos, emociones y comportamientos de una persona son influidos por la presencia y las acciones de otros<sup>2</sup>. A la fecha, hay mínima información acerca del efecto de la conformidad y cómo influye en el proceso de toma de decisiones quirúrgicas.

Se puede definir la conformidad como el fenómeno en el que las decisiones o las elecciones de un médico se ven indebidamente influidas por las opiniones, comportamientos o experiencias percibidas o inferidas de otros médicos, lo que lleva a una alineación con las creencias o prácticas predominantes dentro de su grupo, independientemente de los datos disponibles o de los valores personales<sup>1,3</sup>. Así, una persona acaba callando y hasta cambiando su opinión sobre un tema particular, en función del aparente consenso del grupo o de las opiniones de las personas de autoridad dentro del mismo, sin importar la evidencia que soporte dichas opiniones.

Existen dos tipos de fenómenos comunes que explican la conformidad: las cascadas de comunicación y la polarización.

### Cascadas de comunicación dentro de los grupos

Suponga que lo han citado a una reunión para discutir un caso donde hay incertidumbre acerca de una conducta y previamente le han enviado un resumen del caso. Cada uno de los asistentes tiene cierta preferencia u opinión privada sobre cuál sería la mejor opción antes de iniciar la reunión. Una vez se inicia la discusión y se solicitan las opiniones de cada participante, cada uno de los asistentes puede conocer las opiniones expresadas por quienes lo preceden, es decir,

las opiniones son ahora observables. En el transcurso de la reunión, cada uno de los participantes está comparando su propia opinión con la que observa en los demás (influencia social)<sup>4</sup>.

Las cascadas ocurren cuando un individuo toma una decisión o emite un juicio influido por las opiniones públicas de quienes lo precedieron, aun cuando esta sea contraria a su propio criterio. Esta cascada es «informacional» cuando la razón para modificar la opinión depende del grado de información que el individuo posee. Si el cirujano tiene un conocimiento limitado, preferirá aceptar las opiniones de los demás que emitir un juicio personal, asumiendo que el conocimiento que tiene la mayoría es más confiable<sup>1</sup>. Esta cascada es «reputacional» cuando el individuo posee información precisa y suficiente, pero no emite su opinión porque quiere evitar la desaprobación o quiere ganar el beneplácito de los demás participantes. Si el cirujano tiene una opinión formada sobre el tratamiento, pero la mayoría de los participantes ya han apoyado una alternativa contraria, preferirá apoyar esta decisión de grupo a emitir su opinión y causar incomodidad o ser visto como divergente o problemático<sup>1</sup>.

### Polarización grupal

La polarización grupal es un fenómeno en el que las decisiones de los grupos tienden a ser más extremas que las de los miembros individuales del grupo<sup>1</sup>. Esto se explica porque los individuos tienden a identificarse fuertemente con sus respectivos grupos (identidad tribal), alineando sus creencias y valores con los de su facción; y porque a medida que los grupos tienen puntos de vista cada vez más divergentes (divergencia amplificada), el espacio para los puntos comunes se reduce. Las opiniones individuales dentro de cada grupo, incluyendo aquellas más neutras, tienden a radicalizarse sin importar la calidad de los argumentos brindados.

### ¿Cómo afectan la polarización y las cascadas la toma de decisiones quirúrgicas?

La polarización limita el acceso a información relevante para la toma de decisiones debido a la creación de cámaras de eco que alimentan la difusión de datos erróneos y distorsionan la percepción (favorecer la información que valida las opiniones preexistentes y descuidar las que las cuestiona), fomentando el rechazo indiscriminado de las razones del grupo opuesto, aunque estas sean lógicas y científicamente fundamentadas<sup>5</sup>. En algunos casos la divergencia de opiniones y la búsqueda por tener razón conduce a un escrutinio más exhaustivo de las prácticas quirúrgicas. Esto puede generar innovación, particularmente en áreas donde las vías tradicionales se han estancado.

Las cascadas informativas o reputacionales pueden convertirse en un caldo de cultivo para la desinformación, perpetuando conductas perjudiciales y manteniendo prácticas inútiles que ponen en peligro la seguridad del paciente y obstaculizan el progreso quirúrgico. En algunos casos estas cascadas pueden actuar como catalizadores del desarrollo, difundiendo rápidamente las prácticas más efectivas. Las cascadas de éxito desencadenan una difusión rápida de los resultados y facilitan que más pacientes con condiciones similares (reputación favorable) se sometan a determinado tratamiento.

### ¿Por qué este tema es relevante para los cirujanos?

Los cirujanos tomamos decisiones todos los días y en todo momento. Si el efecto de la conformidad se desconoce, seguiremos participando de este proceso de manera automática y alimentando una práctica que puede ser nociva. Si, además, esto ocurre dentro de un ambiente académico, estaremos transmitiendo conocimientos obsoletos a los residentes en formación.

Para mitigar los efectos negativos de la conformidad en la toma de decisiones se requiere un enfoque que incluya varias acciones (fig. 1):

#### Autoidentificación

Debido a que algunas personas son intrínsecamente conformistas o escépticas, el primer paso es determinar previamente a qué categoría se pertenece. En este contexto, el auto-

monitoreo es una estrategia posible para combatir la tendencia intrínseca a la conformidad<sup>6</sup>.

#### Educación

Es esencial promover la educación basada en evidencias pues evita las cascadas de información y permite que el cirujano discuta con datos precisos. Se pueden utilizar técnicas de «vacuna mental», una forma sofisticada del viejo dicho de «no comer entero» que advierte a las personas que podrían encontrar información engañosa y refuta la información errónea antes de exponerse.

#### Reflexión y pensamiento crítico

Se deben incorporar habilidades de pensamiento crítico en los planes de estudio y fomentar el debate. Es necesario retomar los escenarios donde los cirujanos puedan discutir las prácticas establecidas, desafiar las narrativas predominantes y controvertir abiertamente los fundamentos detrás de las decisiones sin temor a represalias<sup>7</sup>.

Algunas metodologías utilizadas en las disciplinas administrativas y políticas, como el diseño constructivo, deben introducirse rápidamente en la práctica quirúrgica<sup>8</sup>.

#### Modelos de dirección y autoridad

Se debe fomentar una cultura en la que se acepte cuestionar las decisiones con pruebas científicas para reducir la conformidad ciega con la autoridad, empoderar los cirujanos que desafían los estereotipos existentes y facilitar el entrena-

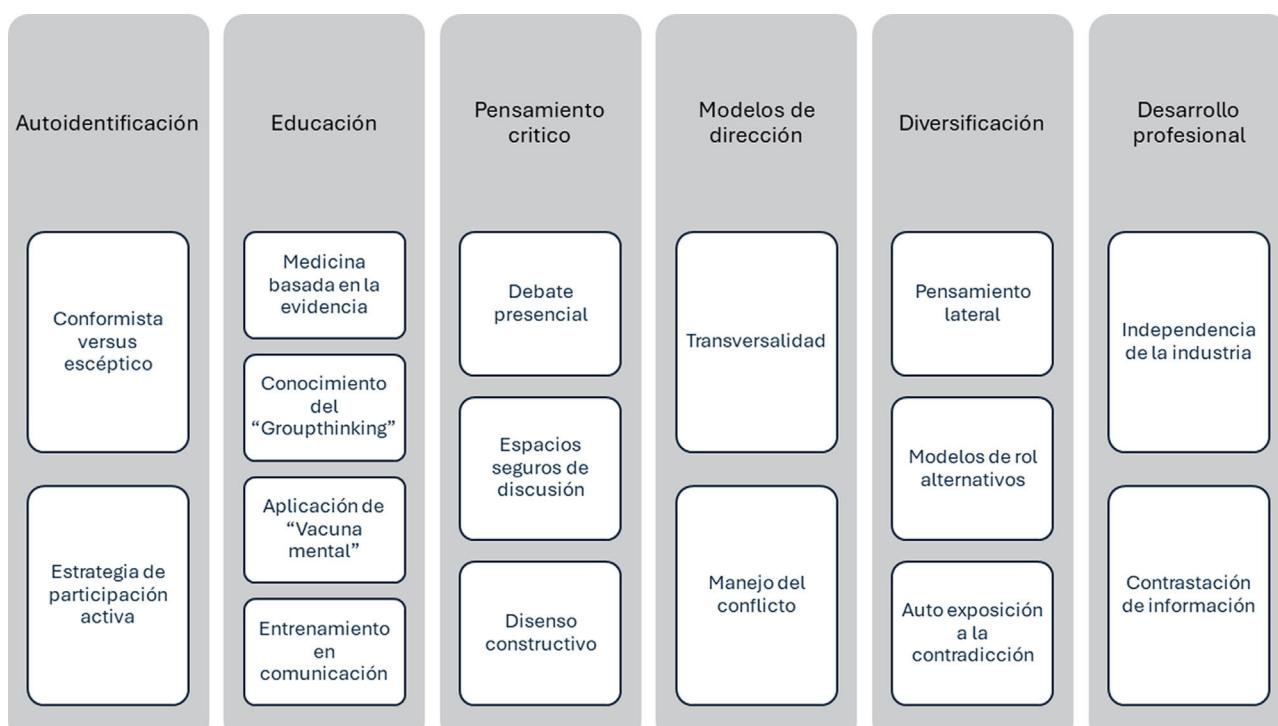


Figura 1 – Estrategias para disminuir el efecto de la conformidad en la toma de decisiones quirúrgicas.

miento en técnicas para el manejo del conflicto dentro de los grupos<sup>9</sup>.

### Diversificación

Todos los grupos deben promover una política de diversificación de las fuentes de información. La creatividad, la resolución de problemas y la toma de decisiones se mejoran con la diversidad de pensamiento<sup>10</sup>, y la ausencia de voces disidentes puede conducir a la falta de consideración de enfoques innovadores.

### Desarrollo profesional

En cada proceso de toma de decisiones, los cirujanos podemos vernos influidos por los comportamientos y opiniones de los líderes de opinión y se debe estar atento a contrastar la información aportada con los datos existentes para evitar la manipulación<sup>11</sup>.

## Conclusión

La comprensión de cómo la conformidad influye en las decisiones grupales es esencial. Este documento destaca la importancia de comprender y abordar las cascadas de información y reputación, así como la polarización grupal, en la toma de decisiones quirúrgicas. Se subraya la necesidad de medidas como la autoidentificación de tendencias conformistas, la educación basada en evidencias, la promoción del pensamiento crítico y la diversificación de fuentes de información. Se destaca la importancia del desarrollo profesional continuo y la necesidad de cuestionar las normas y opiniones para garantizar prácticas quirúrgicas informadas y efectivas.

## Financiación

Este manuscrito no recibió financiación.

## Contribución individual de los autores

**Alvaro Sanabria, Carlos Betancourt, Luis Carlos Domínguez:** Conceptualización, Metodología, Validación, Investigación,

Curación de datos, Análisis formal, Escritura del manuscrito original y revisión y edición de la versión final.

## Conflictos de intereses

Los autores no poseen conflicto de interés.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Sunstein CR. *Conformity. The Power of Social Influences.* New York University Press; 2019.
2. Gladwell M. *The tipping point: How little things can make a big difference.* Little, Brown; 2006.
3. Sunstein CR, Hastie R. *Wiser: Getting Beyond Groupthink to Make Groups Smarter.* Harvard Business Review Press; 2015.
4. Bikhchandani S, Hirshleifer D, Welch I. Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades. *J Econ Perspect.* 1998;12:151-70. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.12.3.151>.
5. Olson DM. The Dangers of Echo Chambers in Healthcare. *J Neurosci Nurs.* 2020;52:43. <http://dx.doi.org/10.1097/jnn.0000000000000502>.
6. Paredes B, Stavraki M, Diaz D, Gendarillas B, Brinol P. Validity and Reliability of the Spanish Version of the Revised Self-Monitoring Scale. *Span J Psychol.* 2015;18:E71. <http://dx.doi.org/10.1017/sjp.2015.64>.
7. Luc JGY, Fowler CS, Eisenberg SB, Estrera AL, Wolf RK, Choi CW, et al. Multiinstitutional Evaluation of a Debate-Style Journal Club for Cardiothoracic Surgery Trainees. *Ann Thorac Surg.* 2022;114:327-33. <http://dx.doi.org/10.1016/j.athoracsur.2021.07.104>.
8. Schulz-Hardt S, Jochims M, Frey D. Productive conflict in group decision making: genuine and contrived dissent as strategies to counteract biased information seeking. *Organ Behav Hum Decis Process.* 2002;88:563-86. [http://dx.doi.org/10.1016/S0749-5978\(02\)00001-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0749-5978(02)00001-8).
9. Lubitsch G, Lubitsch-White T. *Connect: Resolve Conflict, Improve Communication Strengthen Relationships.* Pearson; 2020.
10. Yaniv I. The Benefit of Additional Opinions. *Curr Dir Psychol Sci.* 2004;13:75-8. <http://dx.doi.org/10.1111/j.0963-7214.2004.00278.x>.
11. Bouillon R, Manousaki D, Rosen C, Trajanoska K, Rivadeneira F, Richards JB. The health effects of vitamin D supplementation: evidence from human studies. *Nat Rev Endocrinol.* 2022;18:96-110. <http://dx.doi.org/10.1038/s41574-021-00593-z>.