



Seminarios de la Fundación Española de Reumatología

www.elsevier.es/semreuma



Editorial

“Reumatólogos IKEA”

IKEA's rheumatologists

IKEA® es una empresa multinacional sueca dedicada a la venta minorista de muebles y objetos para el hogar y la decoración, a bajo precio y con diseño contemporáneo. La empresa pertenece a un directorio en los Países Bajos bajo el control de la familia Kamprad.

La palabra IKEA está formada por las iniciales de su fundador Ingvar Kamprad y la primera letra de Elmtaryd y Agunnaryd, que son la granja y la aldea donde creció, respectivamente. Se fundó en el año 1943 en la provincia de Småland, Suecia.

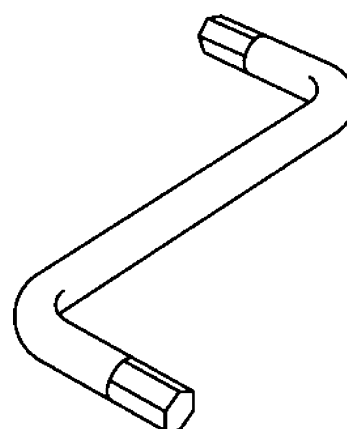
La empresa se considera un ícono del diseño contemporáneo y una de las más prestigiosas e innovadoras. Su exitoso modelo es caso de estudio en las escuelas de negocios¹.

Seguro que la mayoría de los lectores de Seminarios tienen un mueble en su casa perteneciente a esta empresa, o al menos han oído hablar de las bondades y servidumbres de comprar un mueble en IKEA®. Todo y su gran difusión en el mundo, los muebles de IKEA® tienen sus críticas: el bajo coste, la calidad y el “móntatelo tú mismo”.

Si se aplica el concepto IKEA a los jóvenes reumatólogos que formamos, podemos denominarlos “reumatólogos IKEA”.

Un “reumatólogo IKEA” sería aquel reumatólogo joven y en formación al que administramos todas las herramientas e instrucciones (manuales, apuntes, cursos) para su correcto desarrollo y formación. Este conjunto de elementos administrados, que sin duda es teórico, detallado y exhaustivo, debe acompañarse de una tutorización correcta (facilitación, guía) y una implicación de todos los miembros del servicio en la formación (verdadero compromiso docente). Si falla alguno de estos engranajes, los eslabones se rompen y la unidad docente se hunde estrepitosamente. Aparece entonces el “móntatelo tú mismo” y el tan manido aprender por ósmosis. No es poco lo que se solicita: un buen tutor y, además, que la mayoría de los adjuntos y jefes de unidad o coordinadores se impliquen, se comprometan, etc. Aquí no valen los síndromes de Tomás o del “quemado” (*burn out*). Son palabras vacuas, baldías aquellas que recargan el peso de la docencia y formación del residente en el tutor. Frases tales como “Tú eres el tutor, soluciónalo” no son del todo apropiadas. La formación de los residentes depende de todos.

Diseñamos la formación del residente cada día mejor. Tienen su manual de formación, los mejores libros y apuntes, cursos fantásticos. Y lo bueno es que en la era de la información todo es a un menor coste. ¿Han tenido ustedes problemas al montar un mueble de IKEA® con sus tornillos y llaves maravillosas? ¿Han pedido ayuda a la casa madre para acabar el mueble? ¿Lo han dejado a la mitad y han esperado que un amigo “manitas” los



1x

Figura 1. Llave de IKEA®.

ayude? ¿Encajaban todas las piezas? ¿Han leído arriba y abajo las instrucciones para ver si lo hacían bien? (fig. 1).

La formación de los residentes tiene una base teórica excelente. No obstante, la práctica los aleja en ocasiones de su cometido final. Precisan de ayuda sin paternalismos de clase alguna. Es ahí donde entra el papel del *staff* comprometido.

No formemos reumatólogos teóricos, completemos la excelente calidad y diseño con una enseñanza práctica y real de la Reumatología.

Bibliografía

1. Wikipedia. Disponible en: es.wikipedia.org.

Alejandro Olivé Marques
Hospital Universitari Germans Trias Pujol,
Sección Reumatología, Badalona, Barcelona, Spain

Correo electrónico: aolive.germanstrias@gencat.cat