



EDITORIAL

Cirujanos plásticos «nativos digitales»

Native digital plastic surgeons

Arturo Prado



Departamento de Cirugía (Quilin), Universidad de Chile, Santiago, Chile

Recibido el 10 de julio de 2017; aceptado el 11 de julio de 2017

Disponible en Internet el 7 de agosto de 2017

He querido comunicar estas reflexiones a los docentes de los futuros cirujanos plásticos.

Aprendí a operar ayer y con información de antes de ayer, por lo que me considero un «inmigrante digital», pero que sigue entrenando a cirujanos plásticos de la generación de «nativos digitales» y que nacieron después del año 1982.

Me encontré con una generación emocionalmente estable, sociable, perfeccionista, transparente, con altas expectativas, muy motivados para servir a los pacientes, disciplinados, perseverantes, persistentes y que quieren recibir la información de forma inmediata porque crecieron bajo el principio de la recompensa. También me di cuenta de que toman decisiones rápidas, demuestran avidez por los «links» y los hipertextos (accesos digitales al azar) en vez de los contenidos, usan adecuadamente su memoria, que es más superficial. Han renunciado a su privacidad de una manera natural. Comparten y distribuyen la información y no esconden nada, porque saben que todo está en la red. Ya no creen en que «el conocimiento es poder» porque para ellos en Internet está el poder. Han desarrollado sus propias herramientas para solucionar problemas. Les atraen las multitareas y los procesos paralelos. Prefieren los gráficos a los textos. Rinden más y trabajan mejor cuando están en línea. Prefieren la instrucción virtual antes que la presencial y mucho mejor si es a través de conceptos lúdicos. No les gusta mucho el trabajo repetitivo quirúrgico tradi-

cional y son autodidactas. Leen poco de libros y mucho en los sitios web. Dependen y están pendientes del crecimiento tecnológico, de la tecnología del entretenimiento y de las redes tecnológicas y sociales. Se sienten cómodos con el consumismo, el hedonismo y funcionan en base a organizaciones transversales. Aprenden por «inmersión» en la realidad virtual, aumentada y por la proyección holográfica. Son majaderos en decir que «todo está en línea», pero reconocen que es indispensable el trabajo «presencial» con los docentes, porque los buscan y respetan su figura, para que les refuerce sus conocimientos y los contenidos.

Nacieron rodeados de computadores, celulares, videojuegos e Internet (Prensky, 2001)¹ y se formaron utilizando la «lengua digital», que es «postsimbólica» ya que usa la lógica matemática para introducir a la imagen digital y que es representativa de una función y que no se remite a ninguna realidad anterior. Esta nueva imagen numérica o digital significa la emergencia histórica de un nuevo tipo de figura elaborable mediante instrumentos mecánicos, donde no interfiere ningún tipo de reproducción analógica (necesariamente comparativa respecto a algún género de realidad que la antecede), sino que se construye traduciéndose en términos formales del modelo lógico matemático que la origina.

Después de relatarles estas características neurocognitivas de estos nuevos cirujanos menores de 40 años, debo agregar que me impresiona su comodidad con esta sociedad de consumo y de libre mercado, en que el dinero significa poder de transacción y de su eficiencia en su obtención.

Correo electrónico: prado.arturo@gmail.com

<http://dx.doi.org/10.1016/j.rchic.2017.07.001>

0379-3893/© 2017 Sociedad de Cirujanos de Chile. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Pero, creo haber leído que lo máspreciado para ellos, más que el dinero, más que el poder, es su tiempo.

Finalmente, les sugiero a los docentes que a los cirujanos plásticos «nativos digitales» se les ofrezcan oportunidades, posibilidades y se les mantenga siempre desafiados y ocupados, con muchos proyectos, trabajos y con un «feedback» permanente, y no olvidarnos que nos ven como mentores (por nuestra mayor experiencia) y nos posicionan en base a conceptos de ayuda, consejo, recomendaciones, directrices, relaciones transparentes y experiencias compartidas.

Al final, una palabra de alerta; estos nuevos cirujanos reaccionan ante lo que ellos consideran «soberbia intelectual», porque distinguen perfectamente la diferencia entre estrategia y táctica. La estrategia es el plan que especifica una serie de pasos y conceptos y que tiene como fin la consecución de un determinado objetivo, y que ellos, con su

inteligencia práctica y raciocinio, ya tienen integrado, porque ya está en la web. La táctica, en cambio, es un método que ayuda a poner en orden los recursos para obtener el fin, y esto es lo que no encuentran en la web, y por lo que a los docentes se nos busca y reconoce como «indispensables».

Conflicto de intereses

El autor declara no tener ningún conflicto de intereses.

Bibliografía

1. Prensky M. *Aprendizaje basado en juegos digitales*. New York: McGraw-Hill; 2001. p. 135-200.