

## Sugerencias litúrgicas: Celíacos podrán comulgar

Como las hostias que se hacen en Chile tienen gluten, los creyentes con intolerancia a esa proteína, o celíacos, tenían serios problemas para comulgar. Algo que cambiará, pues la Fundación Convivir, junto con el obispo de Iquique y presidente del área Salud de la Conferencia Episcopal, Marco Antonio Órdenes, delineó una serie de sugerencias litúrgicas para facilitarles el acceso al sacramento. En concreto, podrán comulgar sólo con vino. Más detalles en [www.convivir.cl](http://www.convivir.cl).



LA FE ES LA MISMA.— El obispo de Iquique ya ha oficiado misas especiales para celíacos en la ciudad nortina.

Estudios de lingüística en salud:

# Analizan diálogos entre médico y paciente para mejorar la atención

PAULA LEIGHTON N.

—“Cuénteme, ¿cómo se ha sentido? ¿Cómo ha estado?”.

—“Algunos días bien y otros más o menos”.

—“¿Se ha seguido tomando la presión usted, en su casa?”.

—“No, no me la he seguido tomando, doctora”, dice Berta.

Ante la insatisfactoria respuesta, la doctora guarda silencio. Luego cambia de tema:

—“¿Y cómo va lo del cigarro?”.

—“Sigo igual”.

—“¿Igual? ¿Y no ha bajado NADA?”.

—“Subraya”.

—“No he bajado nada, he tratado, pero no puedo. No, no hay caso...”, se disculpa la paciente.

La doctora vuelve a guardar silencio.

—“Veamos cómo está la presión ahora...”, dice enseguida.

Este diálogo es real, sucedió en un hospital chileno, y es uno de los varios ejemplos de conversaciones que ha grabado y analizado la lingüista doctora Marisa Cordella, previa autorización de los comités de ética de los centros de salud donde ha hecho sus estudios.

## Mayor adherencia

La experta chilena es autora del libro “The dynamic consultation: A discourse analytical study of doctor-patient communication” y profesora de la Escuela de Idiomas, Culturas y Lingüística de la Universidad de Monash, en Australia.

Hace poco vino a Chile a dar charlas sobre comunicación médica a docentes y alumnos de la Escuela de Medicina de la U. Católica, invitada por la Unidad de Comunicación y Relación de Ayuda en Salud (Creas), de la UC.

Como ella, cada vez más psicólogos, sociólogos y médicos están analizando la comunicación que se da entre doctores y pacientes. Es que un buen diálogo entre ambos no sólo hace que el paciente deje la consulta más satisfecho, sino que aumenta las posibilidades de que cumpla con las indicaciones del médico.

Es lo que podría haber ocurrido en el caso que inicia este artículo. En lugar de recurrir a un silencio absoluto para reprender a Berta por no seguir sus indicaciones, “la doctora podría haber ofrecido tomarle la presión o haber preguntado por qué no se la había estado controlando, y al hacerlo, podría haber reunido información importante para entender la conducta de su paciente”, plantea Cordella en un estudio sobre el tema.

## Un buen diagnóstico

En su análisis de estas conversaciones, Cordella ha identificado tres “voces” o formas en que el

Para obtener mejores resultados en los tratamientos y el bienestar de los pacientes, expertos están prestando cada vez más atención a la forma en que se comunican los doctores en la consulta.



Una comunicación pobre en la consulta deja al paciente insatisfecho incluso si el tratamiento médico se administró de forma eficiente”.

MARISA CORDELLA  
LINGÜISTA U. DE MONASH



médico se comunica con el paciente, y cuya combinación durante la sesión es clave para comprender integralmente su salud.

En la “voz médica”, que es la que prevalece, “el médico tiende a dar a conocer sus conocimientos y hace preguntas que le puedan dar pistas para entregar un diagnóstico”, explica la investigadora.

La “voz educadora” tiene como propósito entregar al paciente información sobre su condición médica y herramientas para monitorear y dar seguimiento a su enfermedad.

Finalmente está la “voz solidaria”, que surge cuando el médico atiende a aspectos que van más allá de los síntomas: felicita al paciente o escucha lo que le cuenta, sus emociones y cómo se siente. Mientras más capacitados estén

los médicos para usar esta voz, dice Cordella, más satisfactorio va a ser el encuentro para el paciente.

De hecho, afirma que esta competencia “debería estar dentro de los roles que cumplen los profesionales de la salud”.

Algo que no siempre ocurre. La doctora Philippa Moore, médico familiar y directora de Creas, señala que un error habitual de los médicos es justamente escuchar los síntomas físicos pero no preguntar al paciente cómo vive su enfermedad, cómo le afecta a su vida o qué cree que la causó.

“Es importante entender la perspectiva del paciente, porque así el médico puede adaptar la información que tiene que entregarle y explicarle mejor su diagnóstico”, dice Moore. Por ejemplo, agrega, si una persona teme que su dolor de cabeza

se deba a un tumor cerebral y el médico, sin oír sus temores previos, sólo le diagnostica una cefalea, es probable que el paciente se vaya pensando que su diagnóstico es incorrecto o que no le pidieron suficientes exámenes.

Durante la interacción, el paciente recurre también a una serie de voces. Las más usadas por los chilenos, según Cordella, son el “relato de su salud” y la “voz competente”, que refleja el dominio de datos que el paciente ha ido adquiriendo en sus visitas al especialista.

Cuando esto es estimulado y bien recibido por los médicos los resultados terapéuticos mejoran, afirma Cordella (ver recuadro).

## Objetivo

■ Prestar atención a las dificultades comunicativas de los médicos permite diseñar materiales de estudio que puedan asistirlos en sus funciones.

## Conocimiento que ayuda a sanarse

Un paciente competente es el que comprende su condición de salud, previene el deterioro de ella porque cumple con el tratamiento prescrito, sabe cómo funciona su organismo y los procedimientos a los que se debe someter, y responde e incluso desafía a su médico cuando no concuerda con su opinión respecto de su estado.

Aunque un paciente con un alto conocimiento médico puede llevar a una disputa territorial con su doctor, “esa misma competencia puede facilitar la comunicación entre ambos y contribuir al éxito del tratamiento” y, en última instancia, a la adherencia del paciente y ojalá su sanación, sostiene Marisa Cordella.

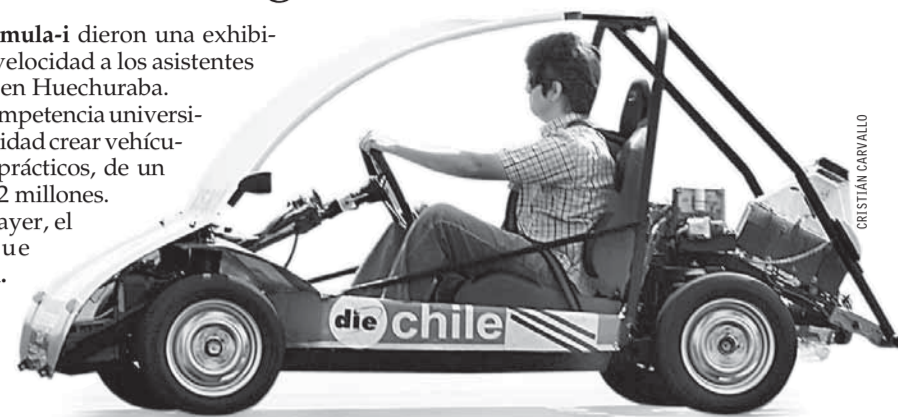
En Salón del Automóvil:

## Prototipos eléctricos ganan velocidad

Cinco autos de la Fórmula-i dieron una exhibición de su autonomía y velocidad a los asistentes al Salón del Automóvil, en Huechuraba.

La Fórmula-i es una competencia universitaria que tiene como finalidad crear vehículos eléctricos seguros y prácticos, de un costo no superior a los \$2 millones.

En la competencia de ayer, el automóvil ganador fue Tangalanga, de la Usach. Segundo fue The Wankles, de Duoc-UC, y tercero Diablillo, de Usach e Inacap.



## MASCOTAS



JUGUETONES.— A los hurones les encanta esconderse y aparecer sorpresivamente.

## Los traviesos hurones, ideales para niños

Estos animales juegan a perseguir y ser perseguidos, y les gusta esconder objetos.

Independientes como los gatos y con una capacidad de aprender trucos comparable a la de los perros. Así son los hurones, una mascota cada vez más popular, según la veterinaria Andrea Maack.

“Les encanta explorar y se meten en todos los rincones. Si viven en una casa, hay que evitar que lleguen a sitios de difícil acceso. En un departamento es más fácil, aunque lo ideal es dejarlos en una jaula grande y soltarlos bajo supervisión”.

Y es que estos animalitos —que viven entre siete y nueve años— pueden ser un buen reemplazo de un perro, ya que interactúan con los amos, e incluso reconocen su nombre. “Además, les encanta dormir en hamacas o saquitos, y hasta en los cajones del clóset”, agrega la veterinaria.

Les gusta robar objetos y guardarlos como verdaderos tesoros: “Son ladrones y suelen esconder lo que les gusta, como llaveros, celulares y controles, detrás de los muebles o en sus escondrijos favoritos”.

En lo que se distinguen de las demás mascotas es en su gusto por divertirse: les fascina perseguir y ser perseguidos. “Se esconden y aparecen de repente, esperando que uno los persiga. Luego es el turno de ellos, y esperan que uno salga corriendo detrás”.

No sólo juegan con sus dueños, sino con cualquier persona que llegue a la casa. Y dan señales muy claras de cuándo ha llegado la hora del juego. “Encorvan un poco el lomo y dan saltitos junto con un ruido característico: ‘dok-dok’”, dice Maack.

## Buenos para dormir

Otro punto a favor de estas mascotas es que duermen alrededor de 16 horas, por lo que se pueden dejar solos bastante rato y están listos para jugar cuando uno vuelve de la oficina. “Ahí es ideal sacarlos a pasear, con arneses y correas especiales”.

En cuanto a la relación con los niños, lo ideal es enseñarles desde cachorros a jugar suave: “Como son juguetones, pueden llegar a morder, por lo que no son recomendables para niños muy chicos”.

Sobre su relación con otras mascotas, se llevan bien con perros y gatos, aunque si el perro es de raza cazadora, puede haber problemas: “Lo ideal es juntarlos de a poco y de manera controlada”. Eso sí, si uno tiene otros roedores o aves, es mejor abstenerse, porque son sus predadores.

Su precio es elevado (entre \$150 y \$200 mil), pero es fácil cuidarlos. “Comen alimento de buena calidad para gatos cachorros y, como extra, se les pueden dar pedacitos de carne o pollo cocido”. Además, es fácil mantenerlos limpios: hacen sus necesidades en una cajita de arena.

POR MANDATO DE:  
CHILQUINTA ENERGIA S.A.

INVITA A PARTICIPAR EN PROCESO DE LICITACIÓN PARA SERVICIOS DE ATENCIÓN EN OFICINAS MATRICES Y SUCURSALES PARA CHILQUINTA ENERGIA S.A.

Los interesados en adquirir bases de licitación, deben dirigirse al Área de Administración y Finanzas de Tecnored S.A., ubicada en calle Cerro El Plomo 3819, Placilla, Valparaíso. Desde el día martes 28 de octubre de 2008 hasta el día viernes 07 de noviembre de 2008, entre las 9:30 - 13:00 y las 14:30 - 17:00 horas.

Valor de las bases Atención Oficinas \$ 150.000.- (IVA incluido).

POR MANDATO DE:  
CHILQUINTA ENERGIA S.A.

INVITA A PARTICIPAR EN PROCESO DE LICITACIÓN PARA SERVICIOS DE CONTACT CENTER Y AREA DE PRESENTACIONES PARA CHILQUINTA ENERGIA S.A.

Los interesados en adquirir bases de licitación, deben dirigirse al Área de Administración y Finanzas de Tecnored S.A., ubicada en calle Cerro El Plomo 3819, Placilla, Valparaíso. Desde el día lunes 03 de noviembre de 2008 hasta el día miércoles 12 de noviembre de 2008, entre las 9:30 - 13:00 y las 14:30 - 17:00 Horas.

Valor de las bases Contact Center \$ 150.000.- (IVA incluido).

MINISTERIO PÚBLICO  
FISCALIA REGIONAL METROPOLITANA SUR

**LICITACION PUBLICA**

El Ministerio Público - Fiscalía Regional Metropolitana Sur, llama a Licitación Pública para:

“MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE AIRE ACONDICIONADO”

**PARTICIPANTES:**  
Podrán participar todas aquellas personas naturales o jurídicas que tengan experiencia en el rubro. Se deja claramente establecido que el Ministerio Público no podrá contratar con instituciones que registren incumplimiento de obligaciones laborales o previsionales, conforme lo dispuesto en el artículo 6° de la Ley de Presupuestos del Sector Público.

**RETIRO DE BASES:**  
Los interesados deberán retirar las bases para esta licitación en las oficinas de la Fiscalía Regional Metropolitana Sur ubicadas en Gran Avenida 3814, comuna de San Miguel, desde el día martes 04 de noviembre de 2008 hasta el día jueves 06 de noviembre de 2008, en los siguientes horarios:  
Desde las 10:00 hasta las 13:00 y desde las 15:00 hasta las 17:00 horas.  
Las personas que retiren las bases deberán acreditar su identidad y vinculación con el rubro licitado, como asimismo registrar sus antecedentes.

FISCAL REGIONAL METROPOLITANO SUR

**VESTIDOS**  
EXCLUSIVOS DE NEW YORK  
CALLE - FIESTA COCKTAIL - MADRINA  
TAMBIEN TALLAS GRANDES Y ESPECIALES  
Los Leones 116, Los Leones Estacionamiento Propio  
233 0800

**Doris Cohn Muebles**  
(VENTA ESPECIAL)  
Abierto fin de semana Horario continuado  
Av. Las Condes 10515  
Llamar al 09 8649441  
02 2172260  
[www.doriscohn.cl](http://www.doriscohn.cl)

**MELIPILLA ARRIENDO LOCAL**  
SECTOR FINANCIERO  
09-3288186

EMPRESA DE PROPIEDADES, PIONERA EN SECTOR DE LA DEHESA, BUSCA **profesional joven**  
Que sea autónoma, con gran motivación por alcanzar metas y capaz de armar redes sociales efectivas. Se ofrece atractiva comisión en base a resultados. Interesados enviar CV a [bardelio@yahoo.es](mailto:bardelio@yahoo.es)

**AV. LA DEHESA EDIFICIO LOCALES Y OFICINAS**  
Locales desde 60 m2 a 53 UF/m2  
Oficinas, Plantas Libres 252 m2 a 49,50 UF/m2  
CUPOS LIMITADOS. 35% VENDIDO  
Vende y Gestiona  
09/8178123 - 09/0619139  
**MARDONES SAE**

**OFREZCO AÑOS DE FELICIDAD**  
6.000.000 Dividendo 30.000  
12.000.000 Dividendo 60.000  
600.000.000 Dividendo 3.000.000  
1.200.000.000 Dividendo 6.000.000  
INGRESOS DEMOSTRABLES SIN DICOM O GARANTÍA HIPOTECARIA DE 2 A 10 AÑOS DE GRACIA  
Huértaños 757, Of. 502  
[distante.empresa@hotmail.com](http://distante.empresa@hotmail.com)  
[www.discor.cl](http://www.discor.cl)