

El analista

EDMUNDO BERUMEN

El analista conocía su trabajo. Sabía cómo y cuándo tomar muestras. Sabía cuánta muestra debía tomar. Sabía cómo etiquetarlas, clasificarlas, almacenarlas y conservarlas en buen estado. Sabía cómo acceder a ellas, con qué instrumental medirlas y observarlas, para luego procesarlas y obtener resultados. Sabía cómo presentar los resultados. Ante dudas, sabía contestar y dar explicaciones detalladas de procedimientos y forma de cálculo de los resultados. Si se solicitaban otros análisis, sabía realizarlos y leer las instrucciones; si las especificaciones no eran claras, sabía hacer las preguntas pertinentes para precisar y poner en marcha la nueva toma de muestras y los pasos subsecuentes hasta entregar los nuevos resultados pedidos.

Para mantenerse actualizado, leía mucho y con frecuencia asistía a congresos nacionales e internacionales de su especialidad, las más de las veces como ponente, en no pocas ocasiones con la ponencia magistral. El arte de medir periódicamente se enriquecía con sus aportes. Claro, algunos de ellos los conservaba para sí durante un tiempo prudente.

Era un buen analista, gozaba de reconocimiento y prestigio.

Un buen día, al entregar unos resultados, el cliente tomó el informe —entregarlos personalmente era una de las manías del analista que le daban prestigio— y sin abrirlo, miró directamente a los ojos del analista y se animó a preguntarle: “¿y cómo salí?”

El analista sostuvo firme la mirada, titubeó sólo medio segundo con un atisbo de perplejidad, para de inmediato contestar con voz afable: “pregúntele al doctor que le pidió los análisis, yo sólo soy analista, buen día”. El resto de la jornada, cada que recordaba la anécdota evocaba una sonrisa y se decía: “ah, qué amigo, cómo se le ocurre que yo interprete los resultados, que eso lo haga su doctor, que buen dinero le ha de cobrar, yo sólo soy un analista”.

Pasaron varios días en la rutina usual, y el volumen de trabajo seguía en aumento, pues entre clientes y doctores la voz seguía corriendo de lo bueno que era como analista.

Tiempo después, nuevamente al entregar unos resultados, ya no uno sino dos o tres clientes le preguntaron “¿y cómo salí, doctor?” Su respuesta instantánea y sin titubeos fue la misma del otro día. Sin embargo, la frecuencia de la pregunta lo inquietó, y aún más el estribillo “...doctor”.

Caray, qué bien sonaba “...doctor”. ¿Y qué le haría ganar el título? La inquietud le hizo recordar la ruta de tres colegas que con muchos sacrificios a su tiempo personal, tesón y ahínco, ampliaron sus estudios para obtener formalmente el título uno, y algo equivalente o mejor los otros dos. Por cierto, qué bien les iba. El titulado y otro de ellos dejaron de medir y de hecho le mandaban muchos clientes; el tercero mantenía su servicio de medición, bajo su personal supervisión, pero ahora su tiempo lo consumía la atención a los pacientes hasta dejarlos sanos.

Bueno, la ruta conocida era la válida, la lógica, la responsable, la racional; ¡ah, pero cuántos sacrificios implicaba! Además, ¿qué necesidad tenía de hacerlo? Su estatus profesional, social y económico ya era de privilegio.

Pero... por otro lado, atreverse a contestar algo distinto, a comentar los resultados que entregaba más allá de la correcta lectura de los números; el interpretarlos, ¿qué implicaba si no contaba con los estudios de medicina?

Ya en ese tren de pensamiento se preguntó “¿y lo podría interpretar?” Hombre, pues difícil, difícil no era, se contestó; si los mismísimos doctores le hablaban con frecuencia para pedir su opinión sobre esto u otro, y en no pocas ocasiones le congratulaban su “ojo clínico”. Y ahora que lo recordaba, entre ellos estaban los tres analistas “migrantes a doctores”.

Haber realizado literalmente no cientos sino miles de análisis; conocer las escalas y saber cuándo una medición estaba dentro de lo normal o fuera de rango, en lo anormal; estar enterado por sus clientes o doctores sobre lo que finalmente les habían diagnosticado y corroborar que era algo que él ya había concluido o al menos sospechaba; enterarse de lo que les

habían recetado y asentar con un movimiento de cabeza; coincidir con el doctor... Todo eso ¿no equivalía a más que la currícula de estudios de los doctores que le enviaban pacientes? ¡Pues claro que sí, eso y más!

Por otro lado, ¿no era una descortesía de su parte con sus leales clientes no atender la cada vez más frecuente pregunta “¿y cómo salí, doctor?” Una respuesta limitada y debidamente cuidada con un “mire usted, antes que nada le insisto en que debe consultarlo con su doctor, pero de lo que veo puede ser que... pero insisto, quien sabe es su doctor, él sabrá diagnosticar y recetar lo conducente”.

No tardó en caer en la tentación. A la oportunidad siguiente se aventuró a emitir su opinión, con todas las reservas del caso, tal como lo había planeado. A los pocos días regresó el cliente tan sólo a saludarlo, felicitarlo y darle las gracias por lo atinado de su diagnóstico. En su visita al doctor para entregarle los resultados de los análisis, la conclusión fue la misma y gracias a él ya estaba preparado de antemano para oírlo. “Nuevamente gracias, doctor.”

Sucedió lo esperado, el analista se atrevió con más frecuencia a dar su opinión con las advertencias y reservas del caso, el número de clientes seguía creciendo, y las felicitaciones siguieron llegando.

Otro buen día, un cliente no se conformó con la respuesta a “¿y cómo salí, doctor?” En cuanto la recibió lanzó una nueva pregunta “¿y qué debo hacer, doctor?” Sin pensarlo, el analista se escuchó diciendo “mmmh, vamos a ver, pues mire usted, deje de exponerse al frío, salga siempre bien arropado, compre esta medicina y se la toma en ayunas durante cuatro días. Si no nota mejoría regrese a verme; si sí, pues ya está usted curado.” Dio las gracias y salió el paciente —sí el paciente, ya no un simple cliente.

“Dios mío, qué acabo de hacer. No sólo diagnosti-

qué con las advertencias del caso, me seguí de frente y receté. Qué irresponsabilidad la mía.” Esa noche, y las cuatro siguientes, no durmió el analista, se la pasó imaginando lo peor.

Al quinto día regresó el paciente con un regalito y un efusivo “gracias doctor, no sabe cómo se lo agradezco, desde el segundo día experimenté alivio, y al tercero desaparecieron todas mis dolencias. Me ahorró usted mucho tiempo y dinero, mil gracias doctor.”

Uff, no estuvo tan difícil, pensó; y viéndolo bien el riesgo fue mínimo, no era nada de gravedad ni de consecuencias funestas.

Sucedió lo esperado, se corrió la voz y las tentaciones se hicieron presentes con más frecuencia, y ya no sólo diagnosticaba con las precauciones del caso, también daba la receta, y de paso incrementó un poco sus precios, que gustosamente y con agradecimiento pagaban ahora los “pacientes” al “doctor”.

El nuevo éxito del analista trajo los recelos de los doctores. Su irresponsabilidad era evidente y tema de cuanta mesa los reunía. Dejaron de enviarle pacientes, les advertían a estos de los riesgos, pero de nada valía, el flujo hacia el analista seguía creciendo.

El tiempo siguió su marcha y con él llegó la fatalidad. Un día se equivocó el analista con un paciente de renombre, y su error no fue fatal, sí tuvo consecuencias y secuelas graves. Y todo el reconocimiento, y todo el prestigio, en un solo día se hicieron polvo. Lo menos que se dijo de él es que era un charlatán. Muy rápido perdió casi toda su clientela, entró en una terrible depresión, cerró su laboratorio y de milagro se salvó de parar en la calle o en la cárcel.

¿Aprendió? ¿Se repuso? ¿Regresó a lo suyo? ¿Finalmente tomó la ruta responsable y está estudiando para ser doctor? ¿Cambió de nombre? Aún no se sabe.

¿Y tú analista, a qué te dedicas?