

vetbonds PROYECTO COMPROMISO

El proyecto COMPROMISO trata de comprender los factores que influyen en la estabilidad de la relación que establecen las personas con sus animales de compañía.

Aquí te presentamos un resumen de los resultados basados en las respuestas de

01

En la clínica diaria nos enfrentamos a menudo a situaciones que ponen en riesgo la continuidad del vínculo

02

¿por qué algunas personas defienden la continuidad de su relación con el animal de compañía más que otras?

03

En el estudio compromiso hemos utilizado el modelo del intercambio de rusbult para averiguarlo

RESULTADOS
BASADOS EN

965



CLIENTES DE VETERINARIAS

ENFERMEDADES CON MAL PRONÓSTICO

CALIDAD DE VIDA DEL PACIENTE REDUCIDA

COSTE ELEVADO DEL TRATAMIENTO

RIESGO PARA LAS PERSONAS (AGRESIVIDAD)

SATISFACCIÓN



INVERSIÓN

La satisfacción resulta del balance entre los beneficios y los costes asociados a la relación.

El beneficio emocional de la convivencia es el factor que más influye en la satisfacción global con el animal.

La inversión se refiere a aquellos recursos que la persona ha aportado a la relación y que no podrá recuperar cuando se acabe. Sólo se hace evidente cuando se prevé el final de la relación con el animal.

LAS PERSONAS CON UN VÍNCULO MÁS EMOCIONAL...



MUESTRAN UN MAYOR COMPROMISO

MUESTRAN MÁS ADHERENCIA AL TRATAMIENTO

SON MENOS SENSIBLES AL COSTE ECONÓMICO DEL TRATAMIENTO

REACCIONAN PEOR A LA EUTANASIA Y MUESTRAN UN DUELO MÁS INTENSO

LAS PERSONAS QUE HAN REALIZADO UNA INVERSIÓN ELEVADA...



COMPROMISO

Depende de 3 factores

EL COMPROMISO DESCRIBE LA VOLUNTAD DE LA PERSONA DE DEFENDER LA CONTINUIDAD DE LA RELACIÓN.

ALTERNATIVAS

Las alternativas valoran la existencia de otras relaciones que pueden cubrir aquello que aporta la relación con el animal.

LAS PERSONAS CON MENOS ALTERNATIVAS DE RELACIÓN...

MUESTRAN UN MAYOR COMPROMISO

SON MENOS SENSIBLES AL COSTE ECONÓMICO DEL TRATAMIENTO

REACCIONAN PEOR A LA EUTANASIA Y MUESTRAN UN DUELO MÁS INTENSO

vetbonds PROYECTO COMPROMISO

¿POR QUÉ DEBEMOS PREOCUPARNOS POR EL VÍNCULO ENTRE LAS PERSONAS Y LOS ANIMALES DE COMPAÑÍA?

Los veterinarios y los ATVs debemos preocuparnos por **entender** y **proteger** el vínculo que se establece entre nuestros clientes y nuestros pacientes por **3 motivos principales**:

01

HABLAR SOBRE EL VÍNCULO MEJORA LA VINCULACIÓN CON NUESTROS CLIENTES.

Hablar sobre el vínculo que establecen nuestros clientes con sus animales de compañía mejora la percepción que tienen de nosotros. Un estudio llevado a cabo en EEUU en 2021 indica que el 70% de cuidadores de animales tendrían una visión más favorable de un veterinario que hablara con ellos sobre los beneficios que tienen para su salud los animales de compañía.

En el mismo estudio el 65% de participantes declaró estar más predispuestos a acudir a un veterinario que tuviera en cuenta los beneficios para la salud de convivir con un animal de compañía.

02

EL VÍNCULO PREVIO QUE TIENE UNA PERSONA CON SU ANIMAL DE COMPAÑÍA INFLUYE EN SU COMPROMISO CUANDO EL PERRO O EL GATO SUFREN UN PROBLEMA DE SALUD.

Los animales de compañía constituyen una fuente de apoyo social muy importante para la mayoría de las familias con las que conviven.

El apoyo social es uno de los predictores más importantes de la buena salud física y mental de una persona, y se define como la disponibilidad de otros individuos para proporcionarles consuelo y ayuda en momentos de dificultad.

Las personas con un vínculo más intenso y de valor emocional más elevado muestra más compromiso y también mayor adherencia.

03

LOS PROBLEMAS MÉDICOS Y DE COMPORTAMIENTO AFECTAN AL VÍNCULO QUE TIENE LA PERSONA CON EL ANIMAL.

Los problemas médicos y de adaptación con frecuencia:

- Limitan las actividades que la persona realiza con el animal de forma habitual.
- Imponen limitaciones en el estilo de vida de la familia, por ejemplo, al dejar de realizar ciertas actividades por culpa de la existencia del problema o para poder cuidar al animal.
- Suponen un coste financiero y de inversión de tiempo y esfuerzo.

SIN EMBARGO, RECUERDA QUE...

El vínculo emocional es el principal motor de la relación que establecen las personas con sus animales, y domina incluso a los costes que puede suponer la convivencia, tanto financieros como de impacto en el estilo de vida de la familia.

EN LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE, SIEMPRE DEBEMOS RESERVAR UN ESPACIO PARA INTERESARNOS POR EL VÍNCULO:

- ✓ ¿Cómo va todo?
- ✓ ¿Cómo es de importante para la familia la relación con vuestro animal de compañía?

A PARTIR DE LAS RESPUESTAS A ESTAS PREGUNTAS, PODEMOS APROVECHAR PARA DESTACAR LOS BENEFICIOS DEL VÍNCULO. ESTA FORMA DE COMUNICARNOS:

- ✓ Reforzará nuestro vínculo con el cliente.
- ✓ Permitirá al cliente hablar de aspectos de la relación que podrían suponer una barrera para la adherencia al tratamiento e incluso para la continuidad de la convivencia.

ANTE UNA ENFERMEDAD COMPLICADA O ANTES DE UNA EUTANASIA:

- ✓ ¿Cómo os está afectando el problema?
- ✓ ¿Cómo está sobrellevando la situación la familia?

Estas y otras preguntas similares os mostrarán más cercanos y empáticos, y os permitirán entender mejor las reacciones de la familia en situaciones complicadas.



HABLAR SOBRE EL VÍNCULO Y SUS BENEFICIOS PROMUEVE RELACIONES MÁS SÓLIDAS Y COMPROMETIDAS EN NUESTROS CLIENTES, TANTO HACIA SU ANIMAL DE COMPAÑÍA COMO HACIA NOSOTROS.



CONSULTA EL ESTUDIO COMPLETO



VISITA LA WEB DE VETBONDS
Su propósito es difundir y promover la calidad de vida de los profesionales de la veterinaria.



PATROCINADORES

