

## PARTE IV - APLICACIONES PRÁCTICAS EN LA CLÍNICA

### ¿CÓMO PUEDE INFLUIR EL VÍNCULO Y EL COMPROMISO EN EL COMPORTAMIENTO DE LA PERSONA EN EL ENTORNO CLÍNICO?

■ Las personas con vínculos más emocionales y que han realizado una mayor inversión:

- Mostrarán una mayor adherencia al tratamiento y a las intervenciones de medicina preventiva.
- Serán menos sensibles al precio del tratamiento, en comparación con otras personas con una vinculación menos intensa con el animal, pero una situación financiera similar.
- Reaccionarán con mayor intensidad a la pérdida del animal de compañía.

En la práctica podrán mostrarse más reacios a permitir la eutanasia humanitaria del animal.

Una vez producida la pérdida, manifestarán reacciones de duelo más intensas, de mayor duración y tendrán más riesgo de padecer un duelo patológico.

- La relación positiva entre la inversión y el compromiso puede explicar la elevada resistencia a la eutanasia que muestran las familias que han cuidado de un paciente con una enfermedad de larga duración.

■ Las personas con una red de contactos limitada o comprometida mostrarán un mayor compromiso.

- Disponer de menos alternativas para satisfacer la necesidad de apoyo social favorecerá un compromiso mucho más elevado. Desde un punto de vista emocional, esta situación puede ser particularmente dramática para personas que viven solas y disponen de recursos económicos limitados para hacer frente al cuidado del animal.

## ¿CÓMO AFECTAN AL VÍNCULO LOS PROBLEMAS MÉDICOS Y DE COMPORTAMIENTO?

- 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, que deja de realizar ciertas actividades por culpa de la existencia del problema o para poder cuidar al animal.
- Suponen un coste financiero, así como de inversión de tiempo y esfuerzo.

### **Sin embargo, debemos recordar 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, ya sean financieros como de impacto en el estilo de vida de la familia.

## ¿ES CONVENIENTE HABLAR DEL VÍNCULO DURANTE NUESTRAS CONSULTAS?

- En la comunicación con el cliente, siempre debemos reservar un espacio para interesarnos por el vínculo.
- Podemos incorporar en nuestra comunicación preguntas que traten de evaluar la calidad de la convivencia y el valor que tiene la presencia del animal de compañía para la familia.

### **Ejemplos:**

¿Cómo va todo?

¿Hay algún aspecto de la convivencia con vuestro animal que os preocupa o gustaría cambiar?

¿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.
- Una mayor vinculación promueve una mayor fidelidad y aumenta la probabilidad de que aquella persona solicite nuestros servicios en el futuro.

- Permitirá al cliente hablar de aspectos de la relación que podrían suponer una barrera para la adherencia al tratamiento o a los cuidados preventivos.
- Facilitará la detección de problemas de convivencia y de comportamiento.

■ Ante una enfermedad complicada o antes de plantear la eutanasia podemos formular preguntas adicionales:

- ¿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.
- En relación con la eutanasia, debemos recordar que Vetbonds ofrece en su página web numerosos recursos para ayudar a las familias a enfrentarse a esta situación de la mejor forma posible.

**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.**

## UNA NOTA FINAL DE PRECAUCIÓN

Unos grados elevados de satisfacción y compromiso no garantizan necesariamente que el animal disfrute de una elevada calidad de vida.

Como veterinarios y ATVs debemos educar a las familias:

- Sobre cuáles son las necesidades reales de un perro y de un gato.
- Acerca de cómo identificar problemas de estrés, enfermedad o de mala adaptación.

En la página de Vetbonds se encuentran disponibles recursos educativos para las familias sobre las necesidades, el bienestar y la calidad de vida de los perros y de los gatos.

### AUTORES DEL ESTUDIO:

En orden alfabético:

Jonathan Bowen, Antoni Bulbena, Jaume Fatjó y Elena García.

Cátedra Fundación Affinity Animales y Salud  
Departamento de Psiquiatría y Medicina Legal.  
Facultad de Medicina.

Universidad Autónoma de Barcelona  
08193 – Bellaterra (Barcelona).

### AUTORES



**UAB**  
Universitat Autònoma  
de Barcelona



### PATROCINADORES



### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- <https://habri.org/pet-owners-survey/>
- Bowen J, Bulbena A and Fatjó J (2021) The Value of Companion Dogs as a Source of Social Support for Their Owners: Findings From a Pre-pandemic Representative Sample and a Convenience Sample Obtained During the COVID-19 Lockdown in Spain. *Frontiers in Psychiatry*, 12:622060. DOI: 10.3389/fpsy.2021.622060.
- Baker ZG, Petit WE, Brown CM (2016) An Investigation of the Rusbult Investment Model of Commitment in Relationships with Pets. *Anthrozoös*, 29:2, 193-204, DOI: 10.1080/08927936.2015.1092732