

Davide e Golia

Fioriscono in tutte le principali città diverse grosse strutture veterinarie. Ormai è possibile anche a privati diventare soci di Farmacie e, perché no, di Ospedali Veterinari. Nella mia città ce ne sono tre, oltre a diverse cliniche. Viene spontanea una domanda: che senso ha oggi la figura professionale del Veterinario Omeopata?



Vivika Assembergs, Pensieri.

La stampa di settore si è attivata per consegnare ai Colleghi anche strumenti di Marketing: rispondere immediatamente, con estrema educazione e con un caldo tono della voce al telefono, chiamare a casa i clienti per garantirsi una fidelizzazione, una segreteria telefonica all'altezza, un parcheggio ampio, una sala d'attesa anche per i gatti, attenzione vivace durante la raccolta dell'anamnesi, il rimprovero ai proprietari per avere atteso troppo a lungo dopo l'esordio della malattia, esaustiva spiegazione delle modalità di prelievo, maggiore chiarezza sulle modalità di somministrazione, consegna di diagnosi scritte, spiegazione del totale della fattura nei dettagli. Ci si occupa persino del web: consiglio di recensioni, presenza attiva sui social, gestione dei reclami. L'impatto visivo della grossa struttura sul proprietario è sfolgorante: nella maggior parte dei casi ne resta affascinato convincendosi di potersi affidare completamente.

Che attualità può avere oggi la figura del Veterinario Omeopata? Quasi sempre lavora solo o al massimo con un piccolo gruppo di persone in strutture che hanno l'essenziale per una diagnosi e una terapia di primo livello, ma che non può garantire assistenza 24 ore al giorno per 7 giorni alla settimana. In realtà ci si può difendere con efficace determinazione. Vanno distinti due ambiti: quello della diagnosi da quello della terapia e della gestione del caso. La diagnosi deve essere la più approfondita possibile per

quanto possono permettersi le tasche dei nostri clienti. Saper scegliere quali esami, consigliare tutelando il cliente. L'ideale è potersi appoggiare a strutture che poi non interferiscano con le terapie che noi consiglieremo. Superati i primi casi "difficili" poi diventa più semplice, anche se sempre impegnativo. Le interferenze soprattutto dei giovani Colleghi sono costanti. Sono convinti della intangibilità della cultura accademica. Ad una diagnosi corrisponde una terapia. Se dotati di un'apertura mentale ampia l'esperienza negli anni li metterà di fronte alla scarsa efficacia del protocollo sia nella gestione del caso acuto che nelle recidive del cronico. Ora dobbiamo prendere atto che sono stati plasmati così e che dobbiamo relazionarci tutelando la nostra coerenza. Annacquare le terapie con un "moderno" sincretismo è dannoso per il paziente e offensivo per la nostra preparazione. Contrastare la colpevolizzazione del Cliente perché non è subito ricorso alle terapie tradizionali richiede disciplina, autocontrollo, convinzione e determinazione: non è sufficiente la buona fede perché deve trasparire una cristallina convinzione nella bontà di quel che si fa associata alla profonda conoscenza della patologia e della rosa di terapie praticabili. Il Cliente è frastornato perché credeva di essere convinto, ma la struttura luccicante e la sicurezza del Collega lo smontano. Sta a noi confermare che la scelta iniziale era corretta attraverso la verifica di una diagnosi insindacabile e la gestione documentata del caso che conferma la correttezza del suo sviluppo.

Tra vent'anni sarai più dispiaciuto per le cose che non hai fatto che per quelle che hai fatto. Quindi sciogli gli ormeggi, naviga lontano dal porto sicuro. Cattura i venti dell'opportunità nelle tue vele. Esplora. Sogna. Scopri.

(Mark Twain)

E' un momento impegnativo, ma attraverso il quale è necessario transitare e dimostrare la nostra consistenza umana e professionale.

Stabilita la diagnosi la nostra terapia è completamente diversa da quella dei Colleghi allopati: va giustificata, spiegata e portata avanti con coerenza e passione. La tutela della integrità e della salute del paziente è la nostra stella polare e non ammette deroghe. Il Cliente apprezza l'assenza di invasività e di effetti collaterali. Apprezza il "cuore" che ci mettiamo, la nostra difficoltà delle diagnosi del Rimedio più adatto al suo amico a quattro zampe, apprezza l'abnegazione con cui la portiamo avanti anche quando si presentano i primi aggravamenti. Apprezza di avere un interlocutore unico e non il Collega di turno. Apprezza di essere compreso nel suo coinvolgimento emotivo. I risultati parleranno per noi. Al di là di ogni consiglio di Marketing il miglior veicolo per farci conoscere è il passaparola. Saranno i Clienti soddisfatti ad inviarci altri. Sono loro che hanno garantito duecento anni di Omeopatia. Saranno i prossimi che supporteranno gli altri duecento. Buon Lavoro a Tutti!