

Struttura ed Evidenze empiriche della tesi di dottorato:

“DONAZIONE DI SANGUE, DONO DI VITA. FATTORI PERSONALI, FAMILIARI ED ORGANIZZATIVI CONNESSI ALL’AZIONE DONATIVA”.

di: PAOLO GUIDDI

Abstract

La tesi prende le mosse dalla collaborazione tra diverse sedi Avis e il Laboratorio di Psicologia Sociale Applicata dell’Università Cattolica di Milano. I risultati di ricerche recenti hanno mostrato l’evidenza di studiare questo gesto con un approccio multi metodologico e pluricontestuale.

Obiettivo della tesi é la **trattazione del fenomeno donazione di sangue** al fine di cogliere la rilevanza degli **elementi personali, familiari ed organizzativi connessi** all’azione donativa. L’impianto di ricerca è stato costruito a partire da:

1. La teorizzazione di Ferguson (2005): necessità di studiare la donazione di sangue come un **processo** di stadi sequenziali. Questo approccio deriva dalla revisione del Transtheoretical Model di Prochaska e collaboratori (1982) sulla donazione di sangue (*Ferguson, 1996; Ferguson e Chandler, 2005*) coniugata con le teorizzazioni più classiche in merito al dono del sangue [*Piliavin (1999; 2000); Burditt e coll. (2009); Healy (2000; 2006); Mikkelsen (2004); Valentine (2005); Bennet (2009); Omoto e Snyder (1995; 2000); Clary e coll. (1998); Finkelstein (2009); Godin (2005)*].
2. Necessità di studiare i comportamenti prosociali e volontari in ottica **relazionale** [*Godbout (1992; 1998; 2008); Donati (2000); Boccacin (2003); Guglielmetti (2003); Boccacin e Tamanza (1997); Belletti (2000); Ranci (2006); Amerio e Gattino (2000); Osti (2000); Zanardo (2007); Marion (2003); Lucchini (2005)*].

Rispetto alla dinamica **processuale**, è stata riadattata al contesto donativo la strutturazione in Stadi di Omoto e Snyder (1995), già ampiamente testata su altri comportamenti volontari.

Per rendere ragione della dinamica **relazionale**, si è deciso di focalizzare gli studi non solo sul tradizionale asse individuale (del donatore) ma anche sull’influenza che può avere sul suo comportamento donativo anche l’asse familiare ed organizzativo, in una logica sequenziale “a scatole cinesi”. La *popolazione di interesse del lavoro* è ampia e varia: i primi due studi si incentrano su neodonatori; il terzo studio confronta neodonatori e donatori fidelizzati; il quarto studio, incentrato su donatori fidelizzati.

Studio 1: Neodonatori, uno stesso gesto, diverse tipologie

Dinamica processuale: start-up (avvicinamento)

Dinamica relazionale: individuale

Obiettivo: Identificare tipologie specifiche di persone alla luce delle variabili della Scala Stadi di Cambiamento.

Strumenti e partecipanti: Tre questionari self report somministrati a 264 neodonatori di sangue di una stessa sede Avis (Associazione Volontari Italiani Sangue); derivano dal framework teorico dell'intero impianto di ricerca e dalle indicazioni di alcuni lavori di Ferguson e collaboratori (1996; 2004; 2005) sul tema.

Analisi: Varie tecniche del programma SPSS versione 18 e i Modelli Lineari Generalizzati.

Risultati: Le analisi mostrano la validità della proposta di Ferguson (1996; 2005) di studiare i donatori alla luce degli Stadi di Cambiamento del Modello Transteorico. I neodonatori non si trovano in modo uniforme negli stadi di Preparazione e di Azione, come ipotizzato da Ferguson (2005), ma si dividono in tre gruppi: i *precontemplativi in lieve preparazione*, i *contemplativi con senso dell'utilità del gesto* ed i *contemplativi preparati*. Il dato contribuisce a ampliare le conoscenze su questo gruppo di donatori che, trovandosi nello start-up del processo donativo, hanno bisogno di essere incoraggiati e sostenuti, ciascuno con modalità peculiari, più di altri tipi di donatori (i fidelizzati). Il confronto aggiuntivo con coloro che proseguono anche dopo due anni dalla prima donazione mostra come il sentirsi maggiormente preparati ed informati all'inizio del percorso possa favorire maggiori livelli di soddisfazione per il gesto, più alti livelli di controllo percepito e maggiore soddisfazione per gli aspetti connessi alla donazione (soddisfazione per l'accoglienza ricevuta e per gli elementi organizzativi).

Conclusione dello studio: La "prontezza" a donare non è uguale per tutti i donatori, anche a fronte di un identico percorso di avvicinamento. Le strategie di accoglienza dei neodonatori devono essere strutturate alla luce dell'intensità del desiderio di coloro che vengono ritenuti idonei a donare.

Note: Lo studio è stato interamente condotto con il confronto e la supervisione del prof. E. Ferguson, dell'Università di Nottingham.

Studio 2: Neodonatori, un modello predittivo dell'intenzione di donare

Dinamica processuale: start-up (avvicinamento) e prima donazione

Dinamica relazionale: individuale

Obiettivo: Testare un modello predittivo dell'intenzione a donare sangue con neodonatori.

Strumenti e partecipanti: Due questionari, somministrati a 125 neodonatori di sangue in due momenti del percorso donativo. Il primo, dopo la prima donazione (T3) ed il secondo

dopo due anni dalla prima donazione (T4). Nel modello previsionale sono state utilizzate le variabili che determinano l'intenzione a donare alla luce dei diversi modelli presenti nella letteratura sul volontariato e sulla donazione del sangue. Tutti i neodonatori provengono da una stessa sede Avis.

Analisi: E' stato utilizzato il programma AMOS versione 16.

Risultati: Mostrano la validità della proposta teorica di Grube e Piliavin (2000), che invitano a testare il ruolo di alcune motivazioni, così come misurate da Snyder e Clary (1991), nella predizione dell'intenzione a donare, congiuntamente ad altre variabili classiche come mostra la figura 1.

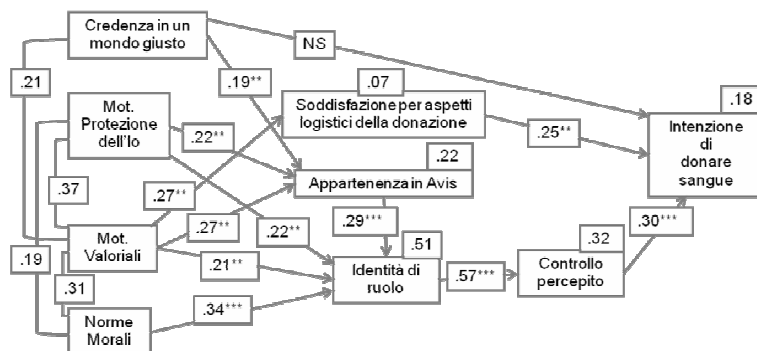


Fig. 1 – Modello predittivo dell'intenzione a donare per neodonatori

Conclusione dello studio: L'intenzione di donare dei neodonatori è predetta sia da variabili personali – motivazioni - sia da variabili organizzative – appartenenza e soddisfazione per aspetti logistici (*comunicazione dei volontari, competenza dello staff*).

Studio 3: L'influenza familiare e le costellazioni motivazionali

Dinamica processuale: prima donazione e fidelizzazione

Dinamica relazionale: familiare

Obiettivo: Verificare l'influenza della famiglia di origine nella decisione di donare e comprendere se e come le motivazioni si modificano nel tempo.

Strumenti e partecipanti: 48 interviste a donatori fidelizzati e neodonatori giovani ed adulti in 4 regioni italiane, due del Nord e due del Sud Italia, effettuate alla luce della revisione costruzionista dell'approccio grounded-theory, in un'ottica sia theory che data-driven (Gelo et al., 2008).

Analisi: Effettuata con Atlas-TI, software per le analisi dei dati qualitativi.

Risultati: Tra i valori familiari citati, emerge la rilevanza di valori di attenzione per l'Alter, di rispetto e di disponibilità. Il ruolo della famiglia emerge anche nell'avvicinamento alla donazione: molti si sono avvicinati grazie a familiari donatori, per la conoscenza della struttura associativa o per la consapevolezza di quanto sia necessario il sangue:

I25: Se la tua famiglia ti insegna a rispettare le persone, o se comunque sei cresciuto con il concetto che esistono anche gli altri e che una sorta di aiuto reciproco ci deve essere, ti viene in mente che donare il sangue a te non costa nulla mentre ad un altro può addirittura salvargli la vita. Famiglie o comunque nuclei dove non c'è

l'abitudine a pensare ad altri, al benessere anche degli altri, ma solo al tuo, penso che il fatto di donare il sangue non ti venga minimamente neanche in testa. Dipende anche da come sei stato cresciuto. Difficile trovare una persona che ha avuto, per svariati motivi eh, però i genitori che non gli hanno mai detto, mai insegnato (...) a sudarsi qualcosa, quindi a capire che per avere bisogna anche dare qualcosa, non credo che questo si svegli una mattina e dica: "oggi vado a donare il sangue". Non penso proprio. (LoFG1, P25_025).

Tra le motivazioni alla donazione rientrano i benefici personali, l'altruismo, la pressione sociale ed il senso di responsabilità verso l'Alter. I dati contribuiscono poi a chiarificare come le motivazioni si modifichino: da motivazioni autocentrate (controllo della propria salute o desiderio di conoscere nuove persone, per esempio) a motivazioni eterocentrate (di senso civico o di interesse per il "bene sociale") o perché la donazione è una routine (per citare Piliavin, donare è un aspetto centrale del loro Sé).

Conclusioni dello studio: Lo studio evidenzia l'importanza della famiglia di origine nel favorire l'impegno donativo, quali sono le motivazioni che avvicinano e quali quelle che sostengono l'impegno nel tempo e come esse si modifichino nel processo della donazione.

Studio 4: Fidelizzati: un modello predittivo della soddisfazione e dell'integrazione associativa

Dinamica processuale: fidelizzazione

Dinamica relazionale: organizzativa

Obiettivo: Testare un modello predittivo della soddisfazione per il gesto donativo e dell'integrazione nell'organizzazione che si occupa della raccolta.

Strumenti e partecipanti: Un questionario self-report somministrato a 200 donatori di sangue di diverse regioni italiane.

Analisi: Programma AMOS versione 16.

Risultati: Il modello predittivo mostra come per i donatori gli aspetti di efficienza organizzativa, di accoglienza associativa e le caratteristiche organizzative siano rilevanti rispetto ad alcune variabili che differenti modelli hanno evidenziato essere centrali per il mantenimento dell'impegno donativo.

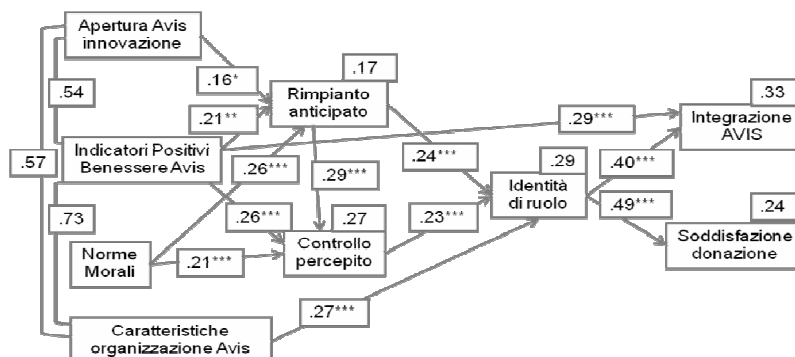


Fig. 2 – Modello predittivo della soddisfazione per il gesto donativo e dell'integrazione nell'organizzazione

Conclusioni dello studio: Mostra come variabili strettamente organizzative (apertura dell'associazione all'innovazione, indicatori positivi del benessere in Avis e le

caratteristiche dell'organizzazione) predicono sia l'integrazione in associazione che la soddisfazione per il gesto donativo.

Considerazioni conclusive e ricadute operative.

Le peculiarità di questo impianto di ricerca sono:

- Approfondimento della conoscenza dei neodonatori alla luce degli Stadi di Cambiamento individuati per i donatori fidelizzati da Ferguson (1996; 2004) (*primo studio*).
- Sviluppo di un modello di predizione della donazione integrando gli studi classici di Piliavin sulla donazione con quelli di Omoto e Snyder sul volontariato, con particolare attenzione alle dinamiche motivazionali (*secondo studio*);
- Individuazione ed ampliamento del *setting motivazionale* che può avvicinare alla donazione e mantenere nel tempo la scelta donativa (*terzo studio*);
- Individuazione delle norme familiari che possono favorire l'impegno (*terzo studio*);
- Rilevazione dell'importanza delle variabili organizzative in particolare nel momento dell'accoglienza (*quarto studio*);

Dal punto di vista organizzativo-associativo delle associazioni che si occupano di reclutamento e raccolta di sangue, i primi due studi si completano, mostrando la rilevanza delle associazioni nel favorire la nascita del desiderio di continuare a donare sangue. I neodonatori tenderanno ad avere maggiore intenzione di continuare a donare tanto più se le strutture associative sapranno, da subito, farli sentire accolti e appartenenti. Le associazioni però, continuano a rivestire un ruolo importante anche per i donatori fidelizzati: il modello testato nel quarto studio evidenzia il loro ruolo non solo rispetto ai sentimenti di integrazione e di accoglienza ma anche rispetto ai sentimenti di soddisfazione per l'atto donativo che intuitivamente potrebbero essere maggiormente correlati a variabili disposizionali personali (quali, ad esempio, la mancanza di svenimenti dopo la donazione o di generale senso di spossatezza fisica). La donazione di sangue, pur essendo un atto personalmente scelto, quindi, deriva da una costellazione di variabili personali, familiari ed organizzative complementari e mutualmente intersecantisi, che necessitano di essere studiate nella loro globalità al fine di arrivare alla creazione di strategie di reclutamento e di fidelizzazione che portino alla soddisfazione totale del bisogno di scorte di sangue.