

ED. LA SCUOLA – BRESCIA

SINTESI DEL VOLUME

Quando uno vale due
Psicologia della donazione di sangue

di Paolo Guidi

Il volume

In molti paesi oggi la donazione di sangue è un gesto volontario, gratuito e anonimo. In Italia i primi donatori di sangue compaiono nel 1927, ma è solo a partire dal 1971, anno della pubblicazione in USA del libro di Richard Titmuss “*The gift relationship. From human blood to social policy*”, che il mondo accademico si è interessato a questo gesto.

In una società connotata da forte individualismo, infatti, è divenuto interessante per molte discipline, dall’antropologia alla psicologia, approfondire i diversi aspetti di questa azione volontaria, spesso definita “il più alto gesto di altruismo” possibile.

Ad oggi sono diversi gli elementi approfonditi connessi a quest’azione volontaria: sono state esaminate, in particolare, le caratteristiche di personalità e le motivazioni che sostengono l’impegno dei donatori di sangue.

Solo in anni recenti, alcune ricerche hanno posto attenzione sugli elementi contestuali ed organizzativi che possono favorire, o inibire, questo gesto, spostando l’interesse dai tratti disposizionali ai tratti situazionali connessi alla donazione.

Il volume di Paolo Guiddi si pone in linea con l’interesse generale per la donazione di sangue, sottolineando in maniera innovativa la valenza sociale e le ricadute applicative - sia a livello individuale che a livello organizzativo- connesse al gesto donativo.

Il lavoro nasce da una pluriennale collaborazione con diverse sezioni di Avis- dalla sovracomunale Medio Varesotto che ha sostenuto anche economicamente parte dei progetti qui presentati alle Avis delle Regioni interessate – e con AVIS Nazionale, volta a leggere la donazione di sangue sia con gli occhi e la mente del ricercatore che ad essa si accosta sia con gli occhi, le voci e le menti dei donatori stessi e dei diversi livelli dell’associazione. Questo testo dimostra la rilevanza e la necessità di una ricerca sociale applicata che combini una rigorosa e avanzata metodologia di ricerca con la necessità di rispondere a concrete domande sociali di organizzazioni complesse. Esso è testimonianza di come l’accademia può assolvere alla sua mission di essere al servizio dei territori e di domande sociali, che si collocano sul piano della vita quotidiana delle persone e delle organizzazioni. Il volume offre un’analisi psicologica “viva” e ricca della donazione, attenta e approfondita, poco diffusa nella

letteratura sul tema.

Il testo lavoro si divide in due sezioni:

1. La prima fornisce la cornice teorica di riferimento, lo stato dell'arte rispetto alle ricerche nazionali ed internazionali sulla donazione di sangue ed i modelli di ricerca che hanno orientato la costruzione dei contributi empirici che vengono presentati nella seconda sezione. Questa sezione offre anche una proposta di lettura della donazione tra lo specifico del dono e l'ambito del volontariato e dell'azione sociale: si tratta di una visione non consueta sul tema qui riccamente supportata dalla letteratura ;
2. La seconda sezione raccoglie due contributi empirici, che si propongono di approfondire alcuni aspetti personali, familiari ed organizzativi della donazione di sangue.

Il congegno di ricerca è strutturato secondo una logica sequenziale, in un susseguirsi di evidenze empiriche e di riflessioni teoriche tra loro correlate: per questo, ogni capitolo inizia con una breve introduzione teorica e si chiude con riflessioni che, sintetizzando quanto emerso dalle analisi dei dati, propongono alcune ricadute possibili in termini operativi ed organizzativi.

I capitoli del lavoro sono quindi quattro: il primo contiene un approfondimento teorico sul dono ed illustra le peculiarità dell'organizzazione che ha permesso la realizzazione dei contributi di questo testo: Avis. Il secondo capitolo illustra, a livello cronologico, come si è snodato l'interesse del mondo scientifico per la donazione di sangue ed i modelli teorici che hanno orientato lo studio di questo fenomeno.

E' stata poi inserita una breve introduzione ai contributi empirici, approfondendo l'idea progettuale e le domande organizzative a cui la committenza Avisina desiderava dare risposta commissionando parte di questa ricerca: parte del lavoro, infatti, è il risultato di una ricerca commissionata dalla sede di Avis Sovracomunale Medio Varesotto al Laboratorio di Psicologia Sociale Applicata dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

Il terzo e il quarto corrispondono agli studi empirici. Il primo, di natura quantitativa, guardando alla donazione di sangue come un processo, si focalizza su un gruppo di neodonatori al fine di comprendere in quali Stadi del Processo donativo essi si trovino. Il secondo, di natura qualitativa, approfondisce gli aspetti familiari connessi a questo impegno, così come gli antecedenti motivazionali della donazione del sangue indagando anche come questi si modifichino nel tempo attraverso un

confronto tra neodonatori e donatori fidelizzati, e contiene le conclusioni generali e le ricadute applicative in termini, in particolare, organizzativi.

Sintesi dei capitoli di ricerca

Primo studio: il livello individuale

Obiettivi

Obiettivi del primo studio, a carattere longitudinale, sono:

- 1. Verificare la struttura fattoriale della Scala di Stadi di Cambiamento (Ferguson, 1996, 2005) rispetto ai fattori di Precontemplazione, Contemplazione e Preparazione in un campione italiano;*
- 2. Identificare tipologie specifiche di persone alla luce delle variabili della scala Stadi di Cambiamento di Ferguson (1996, 2005), quindi tipologie di “prontezza” alla donazione.*
- 3. Tracciare il profilo degli appartenenti a ciascuna tipologia in riferimento a variabili demografiche ed a costrutti di Antecedenti, Esperienza e Conseguenze (Omoto e Snyder, 1995) durante il percorso verso la prima donazione.*

Strumenti e partecipanti

Gli strumenti psicometrici sono tre questionari self report somministrati a 264 neodonatori di sangue di una stessa sede Avis (Associazione Volontari Italiani Sangue). Gli strumenti di misura utilizzati in questo studio derivano dal framework teorico dell'intero impianto di ricerca e, nello specifico, dalle indicazioni di alcuni specifici lavori di Ferguson e collaboratori (1996; 2004; 2005) sul tema della donazione di sangue.

Analisi

Per questo studio sono state utilizzate 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 di sangue alla luce degli Stadi di Cambiamento del Modello Transteorico. Le evidenze empiriche derivanti dai dati mostrano, però, che i neodonatori non si trovino in modo uniforme negli stadi di Preparazione e di Azione, come ipotizzato in linea teorica da Ferguson (2005). Il dato, in termini di ricerca, contribuisce quindi a ampliare le conoscenze in campo accademico su questo gruppo particolare di donatori che, trovandosi nello start-up del processo donativo, hanno bisogno di essere incoraggiati e sostenuti più di altri tipi di donatori (ad esempio, i fidelizzati). Il confronto aggiuntivo effettuato con coloro che continuano a donare anche dopo due anni dalla prima donazione rende evidente come il sentirsi maggiormente preparati ed informati all'inizio del percorso donativo possa favorire nei neodonatori maggiori livelli di Soddisfazione per il gesto donativo, 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).

Secondo Studio: il livello familiare ed organizzativo

Il secondo studio si presenta come un approfondimento ed un ampliamento qualitativo dei dati prodotti dal primo studio.

Obiettivi

Il terzo studio verte in particolare su:

- Valori familiari ed avvicinamento alla donazione di sangue
- Motivazioni che avvicinano alla donazione: sono più ampie di quelle considerate nella letteratura internazionale quantitativa?
- Motivazioni che sostengono la donazione nel tempo: si modificano nel proseguire dell'attività donativa o rimangono costanti?

Strumenti e partecipanti

Il secondo studio è stato condotto attraverso interviste alla luce della revisione costruzionista dell'approccio grounded-theory, in un'ottica sia theory che data-driven (Gelo et al., 2008). Sono state effettuate 48 interviste a donatori fidelizzati e neodonatori giovani ed adulti in 4 regioni italiane, due del Nord e due del Sud Italia.

Analisi

Per ciò che concerne le interviste, l'analisi è stata effettuata attraverso un'analisi carta e matita e con l'utilizzo di un software per le analisi dei dati qualitativi (Atlas-TI).

Risultati

I dati restituiscono diverse evidenze empiriche.

Tra i valori familiari citati, molti donatori riportano la rilevanza di valori di attenzione per l'Alter, di rispetto e di disponibilità, che legano all'impegno donativo affermando che i genitori hanno insegnato loro ad "aprire gli occhi" nei confronti del contesto sociale che li circonda: è questa capacità attenta nei confronti del mondo che ha permesso loro di comprendere la rilevanza di questo gesto per la società e di decidere di donare il sangue.

Il ruolo della famiglia emerge anche nell'avvicinamento al mondo della donazione in quasi tutte le 48 interviste: molti si sono avvicinati alla donazione o grazie a familiari donatori (padri, in particolare), o per la conoscenza della struttura associativa avisina o per la consapevolezza della necessità di sangue.

Tra le motivazioni alla donazione rientrano, in particolare, i benefici personali, l'altruismo, la pressione sociale ed il senso di responsabilità verso l'Alter.

I dati, però, contribuiscono a chiarificare come le motivazioni si modifichino.

Rispetto a quanto emerge dalle costellazioni motivazionali dei 24 donatori fidelizzati intervistati, infatti, i dati richiamano quanto affermato da Lemmens (2005) rispetto al fatto che le motivazioni si modifichino nel tempo e da Finkelstein (2009) rispetto al fatto che questa modificazione si sposti da motivazioni inizialmente autocentrate verso motivazioni eterocentrate.

Molti dei donatori, infatti, affermano di aver iniziato a donare spinti da motivazioni autocentrate (controllo della propria salute o desiderio di conoscere nuove persone, per esempio) ma di continuare a donare per motivazioni eterocentrate (di senso civico o di interesse per il "bene sociale") o perché la donazione è entrata a far parte della loro quotidianità ed è una routine (per citare Piliavin, è donare un aspetto centrale del loro Sé).

L'aspetto rilevante è che le motivazioni che sostengono il gesto donativo non sono cristallizzate e unilaterali ma sono una costellazione che si modifica nel corso del processo e dell'esperienza di donazione.

Lo schema seguente riporta, schematicamente, la strutturazione di ogni studio.

Studio 1 LE MOTIVAZIONI (*focus: individuale*)

Tipologia	QT - Longitudinale
Evidenze empiriche	1. Il numero di donatori decresce, a fronte di strategie sempre più mirate di reclutamento dei donatori. 2. Un numero esiguo di donatori torna a donare una seconda volta, dopo aver effettuato la prima donazione.
Letteratura di riferimento	VFI (Omoto e Snyder, 1995; 2000); Stadi e Processi di cambiamento (Ferguson); Role identity Model (Piliavin, Callero, 1991); Norme influenzanti il comportamento (Godin, 2005); Intenzione a donare (Godin, 2005).
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Verificare la struttura fattoriale della Scala di Stadi di Cambiamento (Ferguson, 1996, 2005) rispetto ai fattori di Precontemplazione, Contemplazione e Preparazione in un campione italiano;</i> • <i>Identificare tipologie specifiche di persone alla luce delle variabili della scala Stadi di Cambiamento di Ferguson (1996, 2005), quindi tipologie di “prontezza” alla donazione.</i> • <i>Tracciare il profilo degli appartenenti a ciascuna tipologia in riferimento a variabili demografiche ed a costrutti di Antecedenti, Esperienza e Conseguenze (Omoto e Snyder, 1995) durante il percorso verso la prima donazione.</i>
Partecipanti	264 neodonatori di una sezione Avis Sovracomunale (VA).
Strumenti	Obiettivo: Scala Stages of Change (Ferguson) Obiettivo 2: ANTECEDENTI: Scala Mot. alla donazione (adattam. Scala Volontariato Omoto e Snyder); Norme morali, descrittive, sociali (Godin); ESPERIENZE: Scala di identità di ruolo (ad hoc); Self Efficacy (ad hoc, da scala Barbaranelli); Sentimenti alla donazione (ad hoc); Controllo percepito (Godin, 2005); Sostegno organizzativo alla donazione (adatt. Clary, 2003); Soddisfazione organizzativa (ad hoc); Identificazione e Integrazione in associazione (ad hoc). CONSEGUENZE: Scala di Intenzione a donare (Godin, 2005)
Tipo di analisi	Analisi multivariate (SPSS); Modelli Lineari Generalizzati.

Studio 3 IL CONTESTO DEI DONATORI (*focus: familiare e contestuale*)

Tipologia	QL
Evidenze empiriche	1. I donatori spesso si avvicinano per conoscenza diretta (amico o familiare donatore). 2. L'incidenza statistica del numero di donazioni percentuali rispetto alla popolazione, in alcuni territori, non può essere considerata casuale.
Letteratura di riferimento	2 elementi-focus costruiscono le aree dello studio: letteratura e analisi dei dati QT del primo studio, sintetizzabili in “Tutto ciò che prende in considerazione le variabili contestuali rispetto alla donazione”. Ad ex: Godin (2005); Lucchini (2005); Moraes et al. (2009);
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none"> - Valori familiari ed avvicinamento alla donazione di sangue - Motivazioni che avvicinano alla donazione: sono più ampie di quelle considerate nella letteratura internazionale quantitativa? - Motivazioni che sostengono la donazione nel tempo: si modificano nel proseguire dell'attività donativa o rimangono costanti?

Partecipanti	48 donatori (che abbiano effettuato l'ultima donazione entro un anno), di cui 24 neo e 24 fidelizzati, divisi in 4 regioni italiane, 2 del Nord e 2 del Sud.
Strumenti	Intervista QL semistrutturata. 5 aree di analisi: <i>Il contesto familiare e le motivazioni di avvicinamento alla donazione</i> Utilizzando parte delle domande dell'intervista clinica generazionale (Cigoli e Tamanza, 2009), ci si propone di accedere alla prospettiva del donatore, cogliendo le sue categorie concettuali, le sue interpretazioni della realtà e i motivi delle sue azioni alla luce dei valori familiari che gli sono stati trasmessi. <i>I significati personali del gesto</i> Ci si propone di indagare quali altre motivazioni, non legate alla famiglia o al contesto, possano aver inciso sulla decisione di donare. L'ampliamento qualitativo si rende opportuno, poiché quasi la totalità delle ricerche a questo riguardo sono di tipo quantitativo.
Tipo di analisi	Condotte "carta e matita" e con il software Atlas-Ti (versione 5.0)

Le peculiarità di questo impianto di ricerca sono diverse:

- Sistematizzazione dei neodonatori alla luce degli Stadi di Cambiamento individuati per i donatori fidelizzati da Ferguson (1996; 2004) (*primo studio*).
- E' stato individuato ed ampliato il *setting motivazionale* che può avvicinare alla donazione di sangue, evidenziando la necessità di studiare in modo più approfondito questo gesto volontario (*secondo studio*);
- Sono stati individuate le Norme Familiari che possono favorire l'impegno in questo gesto volontario (*secondo studio*);
- In modo trasversale, sistematico ed approfondito è stato studiato il ruolo delle variabili organizzative che possono incidere in questo gesto volontario.

Rispetto ad Avis, che ha in parte commissionato il lavoro di ricerca, è possibile delineare alcune ricadute applicative rispetto al contesto organizzativo interno all'Associazione.

Dal punto di vista organizzativo-associativo, gli studi si completano, mostrando l'evidenza del ruolo dell'Associazione Avis nel favorire la nascita del desiderio di continuare a donare sangue. I dati offrono un'evidenza aggiuntiva rispetto a quanto già risaputo in termini accademici: l'organizzazione Avis non solo è vicariante del donatario rispetto all'elemento del restituire del circolo dare-ricevere-ricambiare maussiano (1924), ma ha un ruolo di primo piano nell'accoglienza di coloro che si avvicinano a donare e nella fidelizzazione dei donatori. Avis, quindi, non è, e non può considerarsi, solo la struttura di intermediazione che restituisce, in un'azione vicariante, quanto in altre azioni volontarie viene donato in termini di relazione reciproca (si vedano, a questo proposito, i capitoli introduttivi del volume). La struttura associativa avisina riveste un ruolo importante e peculiare che può incidere

sull'effettivo mantenimento di questo gesto da parte sia dei neodonatori sia dei donatori fidelizzati. 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 approfondite e 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.