

25 settembre 2014
Avis provinciale Bergamo



Dalla donazione all'impegno associativo: La motivazione dei volontari.

Elena Marta

Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano

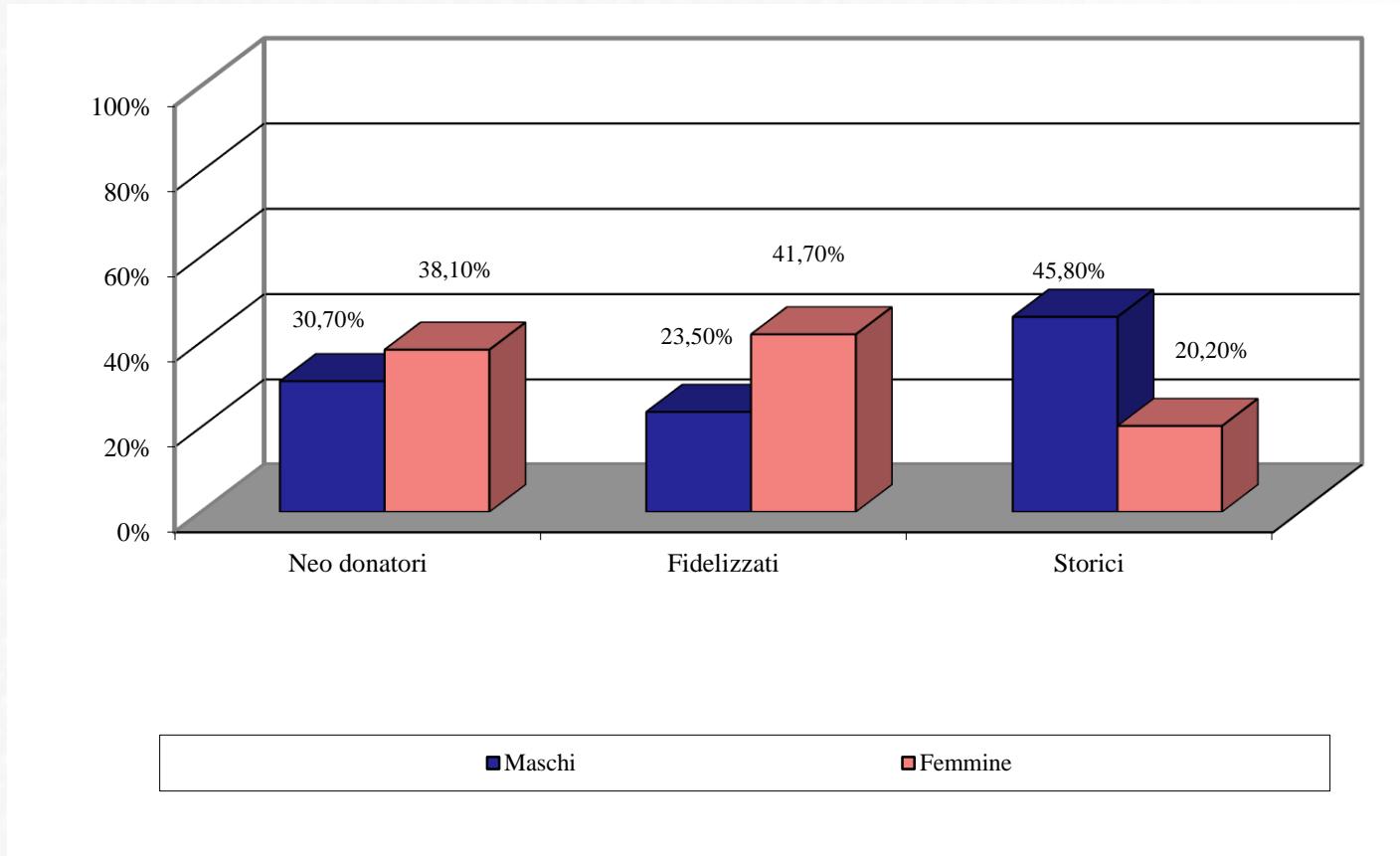


UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

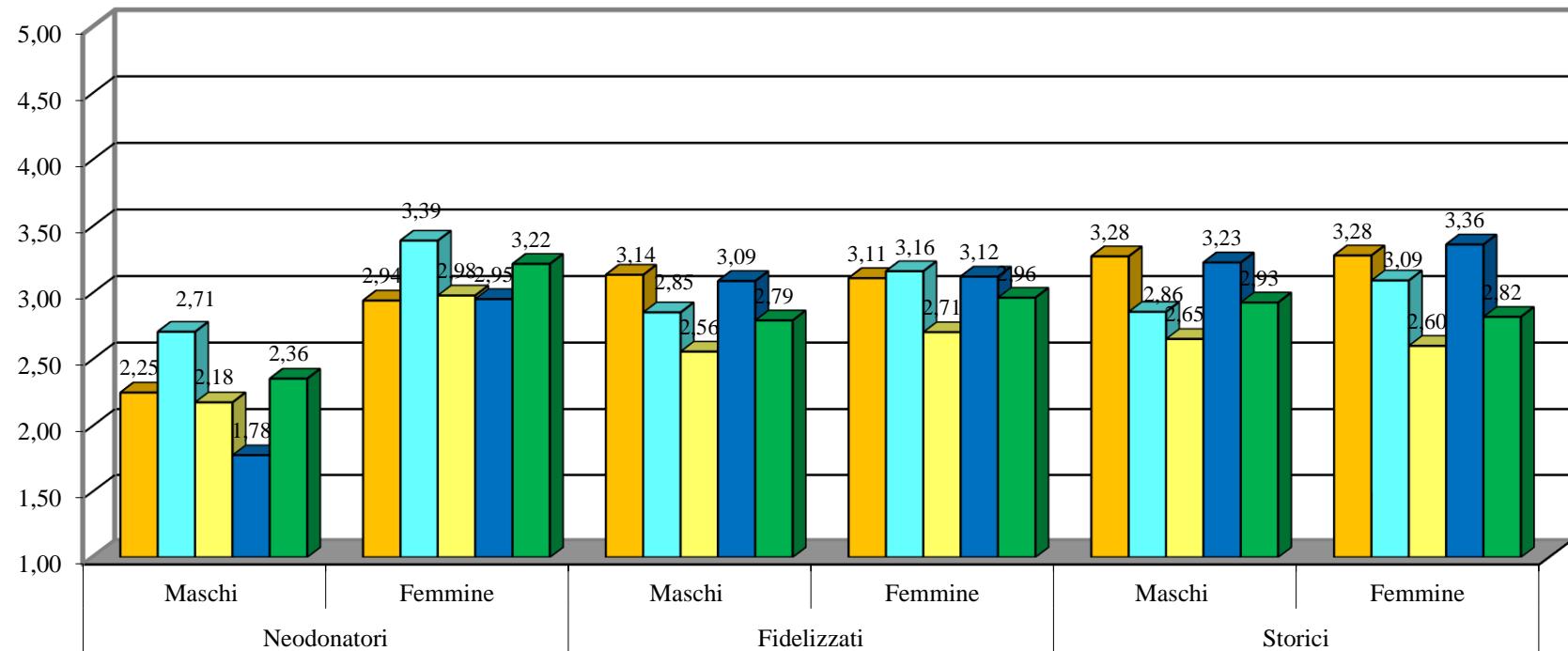
Le motivazioni nel modello di Omoto e Snyder

- **SOCIALE**
- **CONOSCENZA**
- **SELF- ENHANCEMENT**
- **VALORIALE**
- **PROTEZIONE DELL'IO**

Neodonatori, donatori fidelizzati e storici: quali motivazioni sostengono la donazione del sangue?



Neodonatori, donatori fidelizzati e storici: quali motivazioni sostengono la donazione del sangue?



SOCIALE

VALORIALE

ACCRES. PERSONALE

PROTEZIONE IO

CONOSCENZA

Come cambiano nel tempo le motivazioni dei fidelizzati? (Guidi 2013)

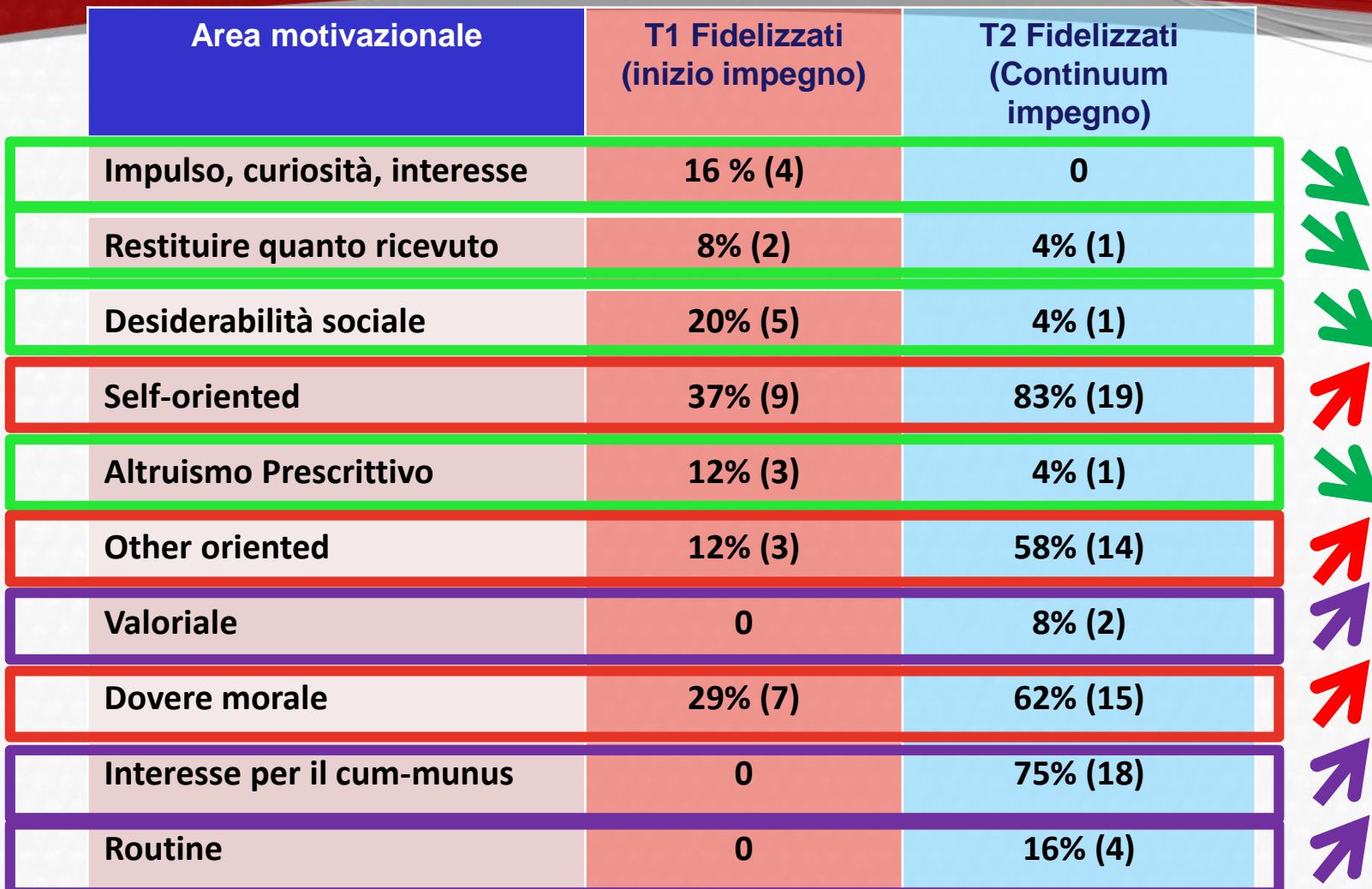
I13: Sì, allora, le motivazioni sono cambiate. La prima è stata, come hai detto tu, che volevo emulare mio padre.

Poi è subentrata la consapevolezza di voler fare del bene. A tutti gli effetti però. Quando il medico dell'Avis ti dice che quel sangue servirà a salvare delle vite umane, non so, per me è una cosa bellissima, è una cosa grandissima (...) Quando tu sei messo nelle condizioni di poter salvare un'altra vita umana.

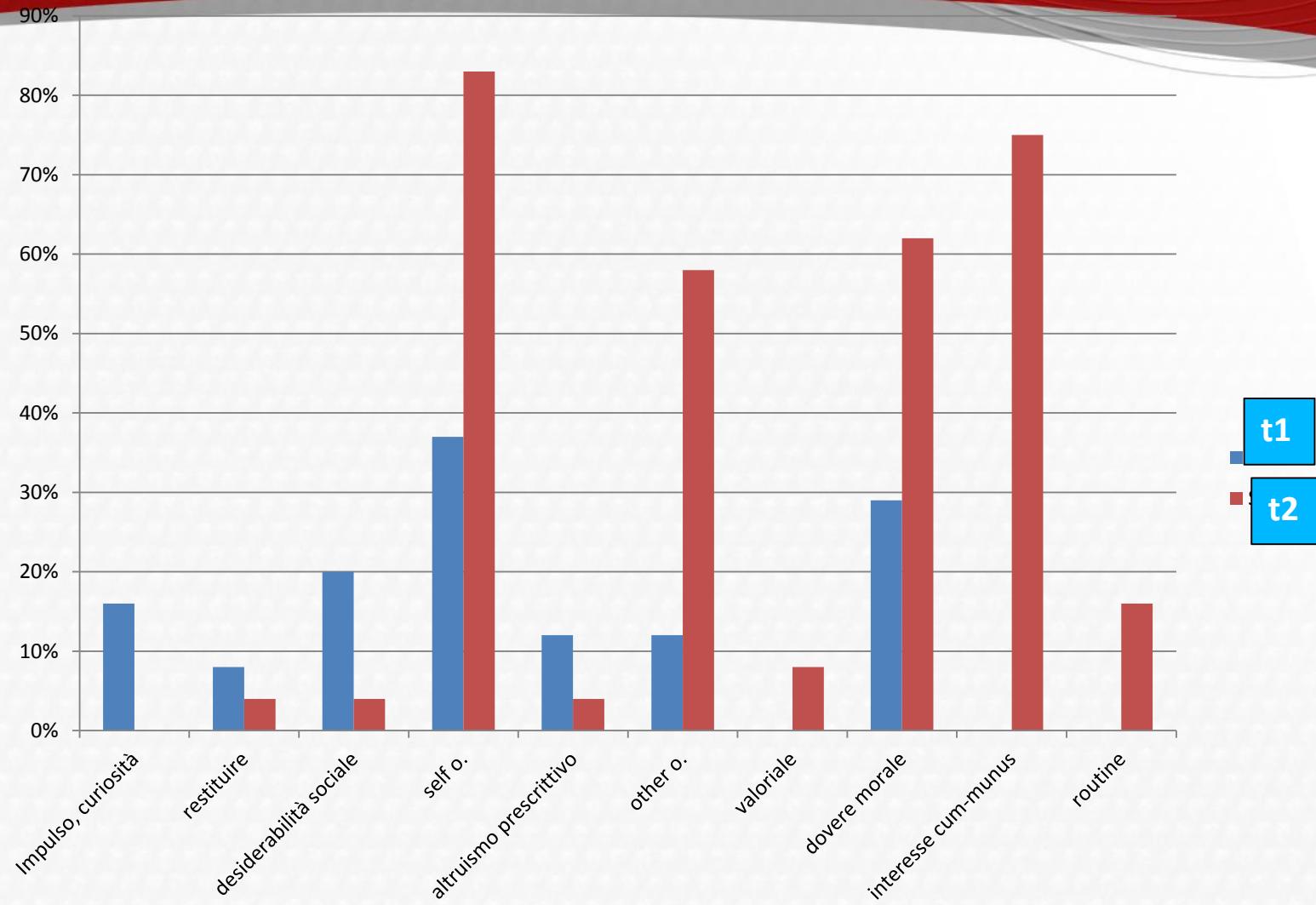
Quindi (...) la mia consapevolezza (...) ...cioè le altre donazioni per me sono diventate la consapevolezza, cioè, ho acquisito la consapevolezza di fare del bene. Con il passare degli anni è diventato un automatismo normale, che dono il sangue senza neanche pensarci. Senza... per me è un dovere.

E' diventato un automatismo, però, attenzione, non è che ho perso lo smalto dei primi giorni, lo faccio in automatico e quindi me ne frego, no. Assolutamente, non voglio dare questo tipo di segnale. E' diventato un automatismo però sempre su delle regole sempre fisse salde e ferme, che sono sempre quelle: nel senso che si salvano delle vite umane (...) quindi sono fiero di questa cosa.

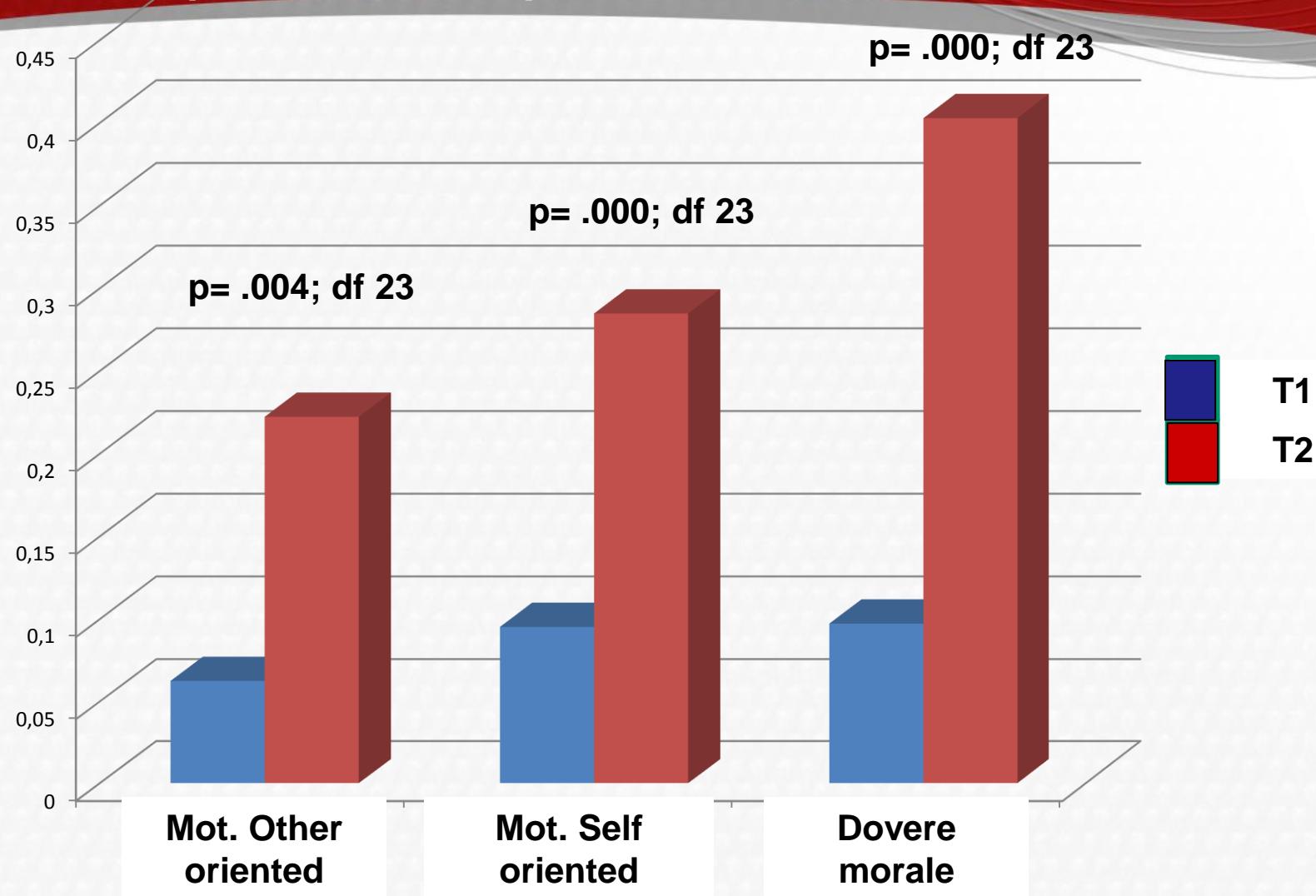
Come cambiano nel tempo le motivazioni dei fidelizzati? (Guidi 2013)



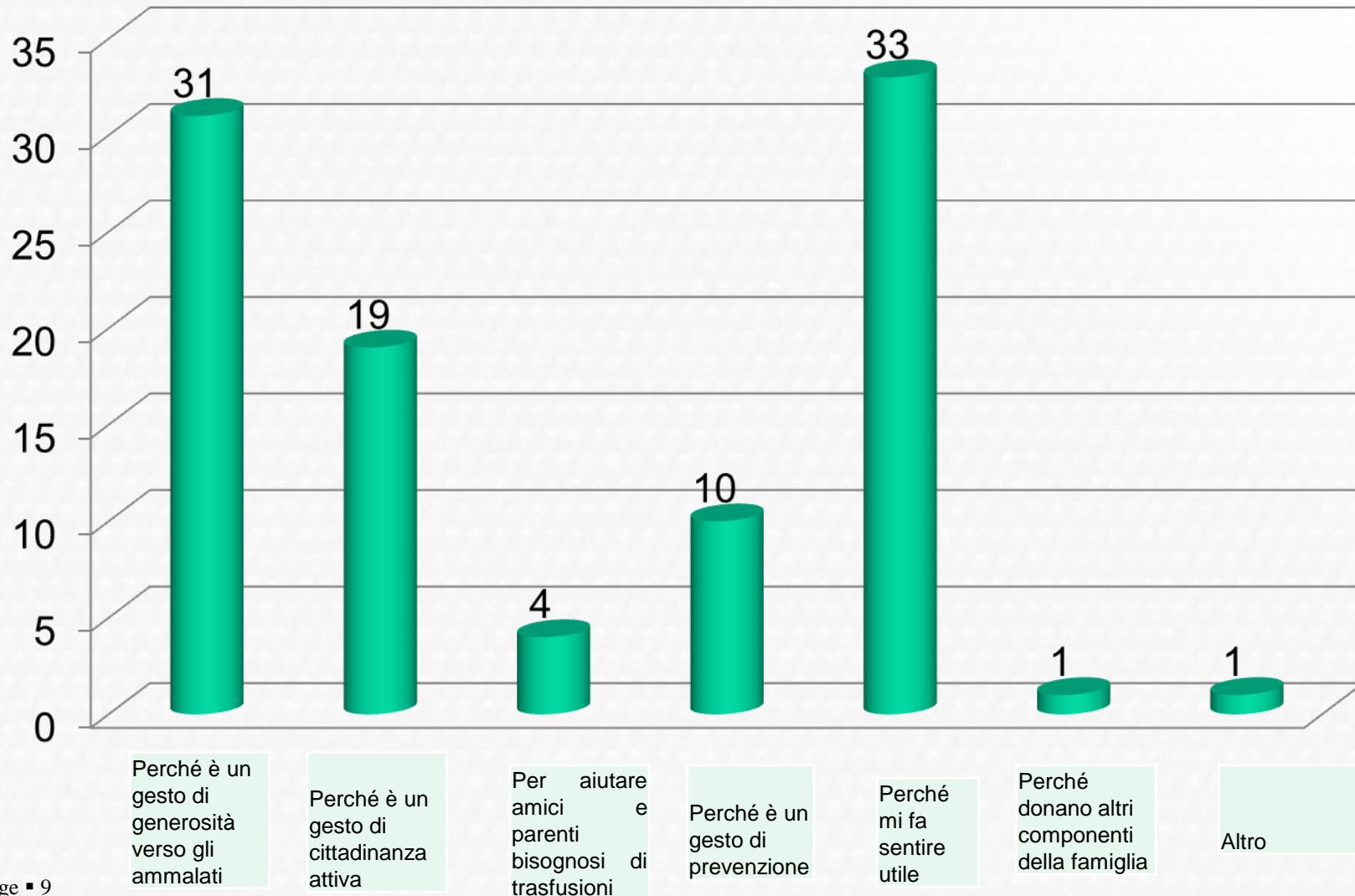
Come cambiano nel tempo le motivazioni dei fidelizzati? (Guiddi 2013)



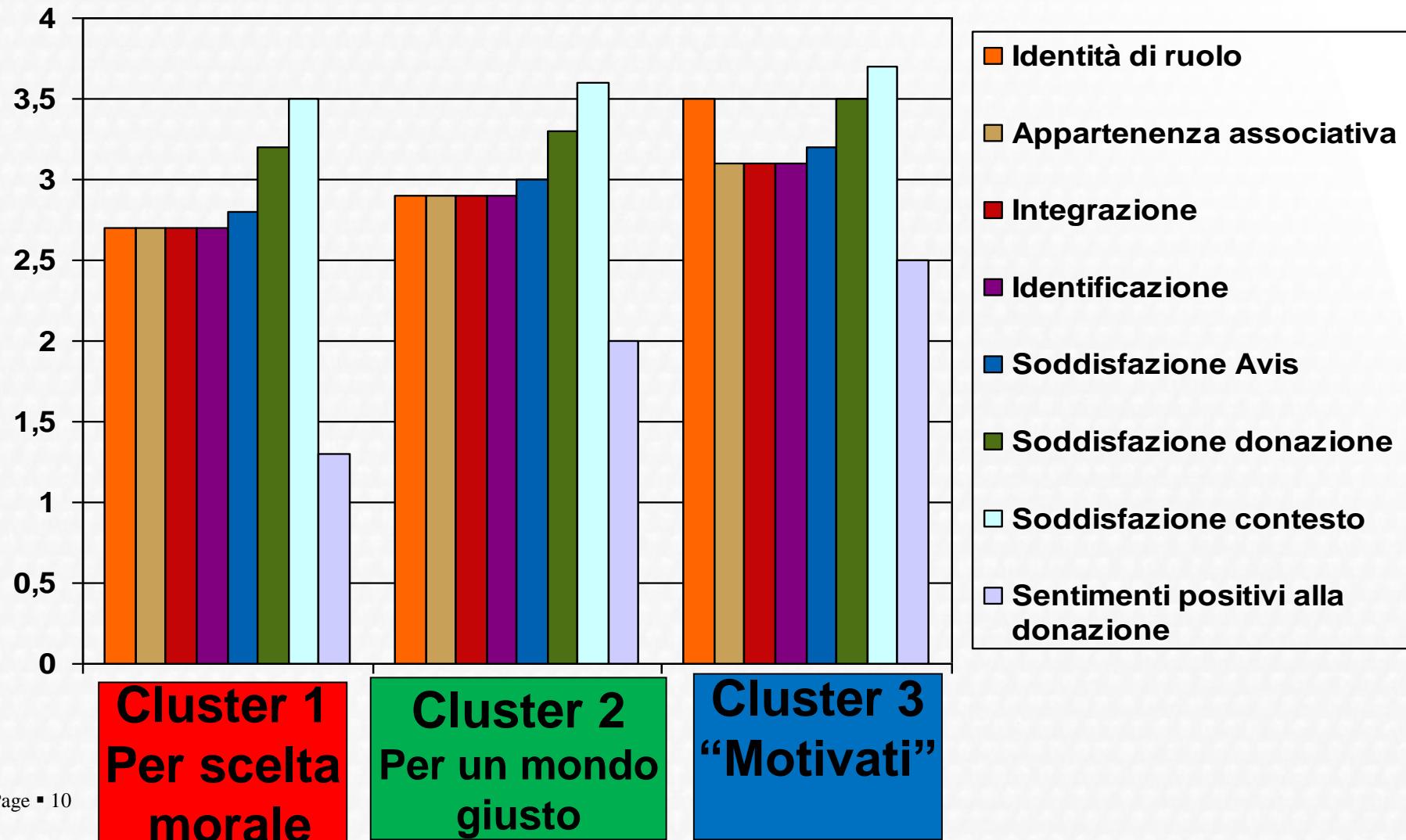
Come cambiano nel tempo le motivazioni dei fidelizzati? (Guiddi 2013)



CHE VOLONTARIO SEI? % di risposta alla domanda «Perché doni?» (327)



Guidi- Marta – Pozzi – 2009, in Saturni, Marta – dati 2008



Ricerca Avis Sovracomunale Medio-Varesotto- dati 2009 (Guidi, 2010)

Obiettivo	Testare un modello Predittivo dell'Intenzione a Donare sangue con neodonatori
Risultati	<p>The diagram illustrates a structural model with the following paths and standardized coefficients:</p> <ul style="list-style-type: none"> From Credenza in un mondo giusto to NS: .19** From NS to Intenzione di donare sangue: .25** From NS to Controllo percepito: .57*** From Mot. Protezione dell'Io to NS: .22** From Mot. Protezione dell'Io to Appartenza in Avis: .22 From Mot. Protezione dell'Io to Intenzione di donare sangue: .18 From Mot. Protezione dell'Io to Controllo percepito: .30*** From Mot. Valoriali to NS: .27** From Mot. Valoriali to Appartenza in Avis: .29*** From Mot. Valoriali to Intenzione di donare sangue: .32 From Mot. Valoriali to Controllo percepito: .51 From Norme Morali to NS: .34*** From Norme Morali to Appartenza in Avis: .21** From Norme Morali to Intenzione di donare sangue: .30*** From Norme Morali to Controllo percepito: .57*** From NS to Intenzione di donare sangue: .07 From NS to Controllo percepito: .57*** From Appartenza in Avis to Intenzione di donare sangue: .22 From Appartenza in Avis to Controllo percepito: .51 From Satisfaction to Intenzione di donare sangue: .25** From Satisfaction to Controllo percepito: .57*** From Identity to Intenzione di donare sangue: .32 From Identity to Controllo percepito: .57*** From Controllo percepito to Intenzione di donare sangue: .30***



GRAZIE