

25 settembre 2014
Avis provinciale Bergamo

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

Elena Marta

Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano

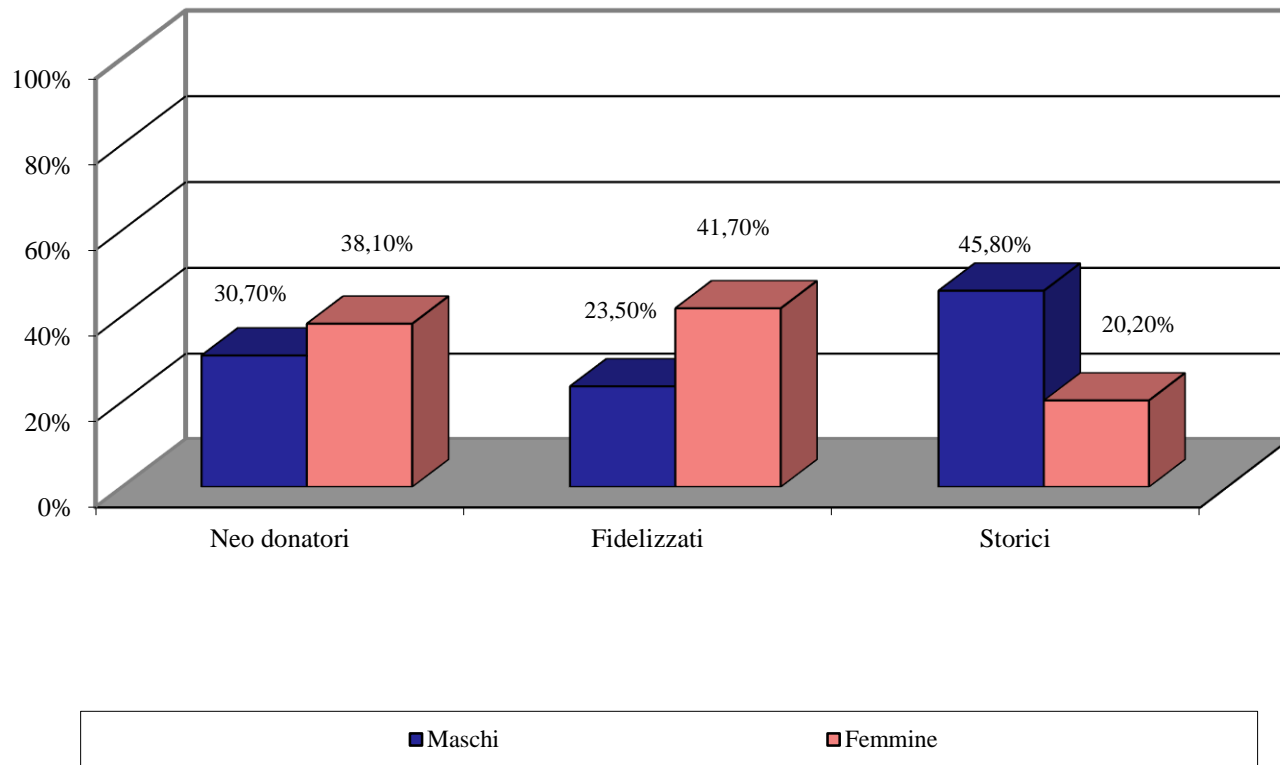


UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

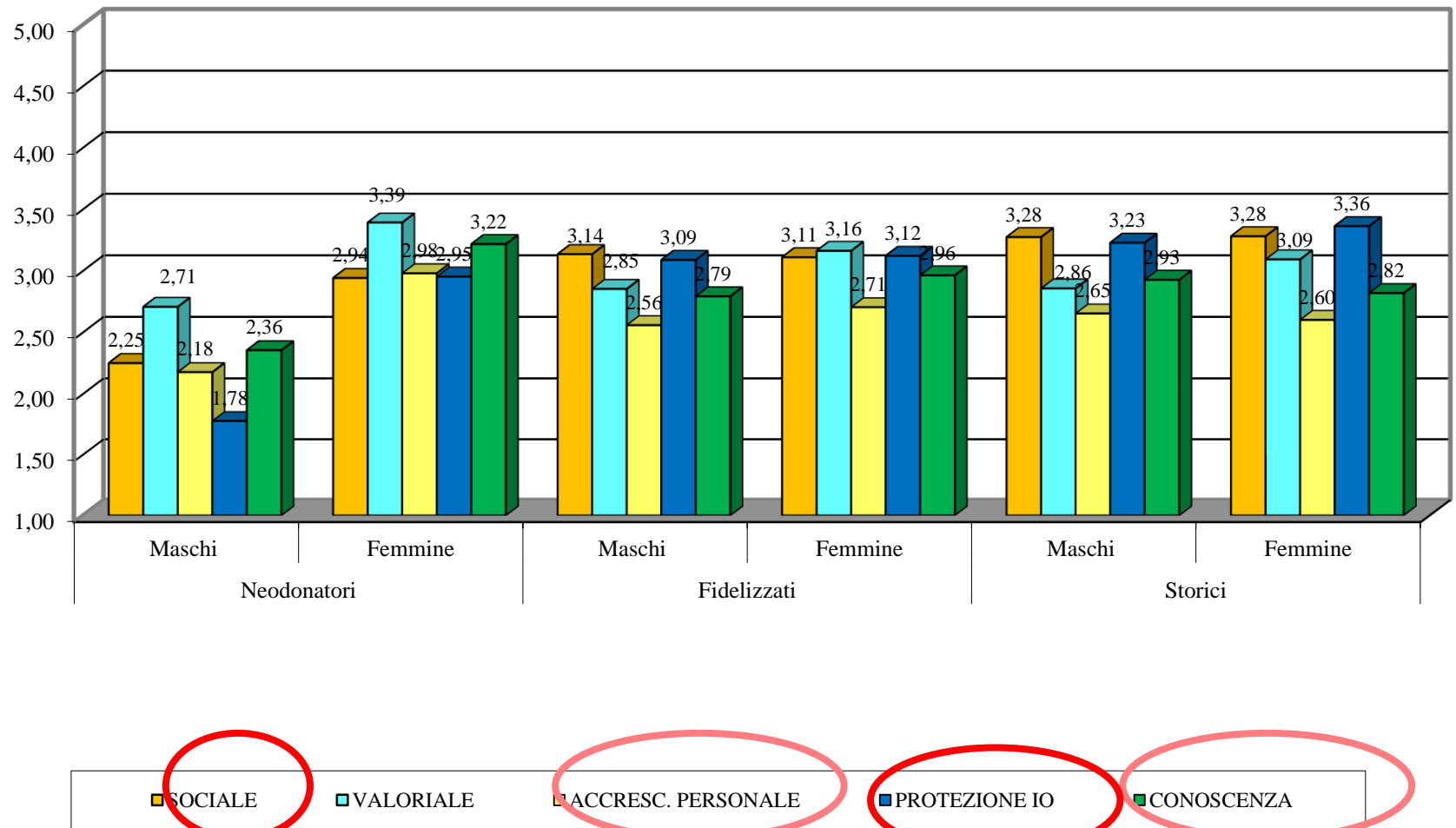
Le motivazioni nel modello di Omoto e Snyder

- **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?



Come cambiano nel tempo le motivazioni dei fidelizzati? (Guiddi 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.

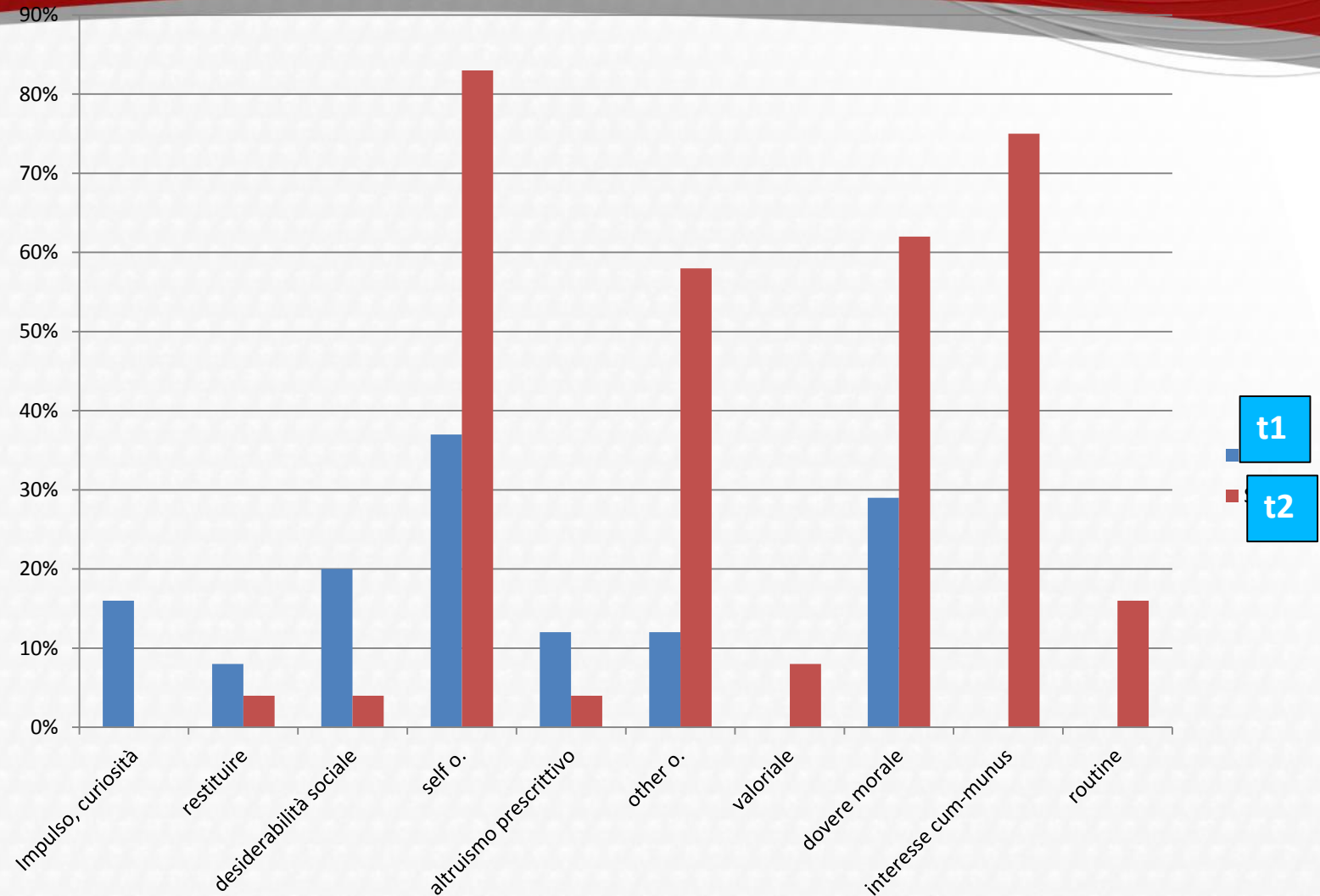
Quindi (...) la mia consapevolezza (...) ...cioè le altre donazioni per me sono diventate la consapevolezza, cioè, ho acquisito la consapevolezza di fare del bene. Con il passare degli anni è diventato un automatismo normale, che dono il sangue senza neanche pensarci. Senza... per me è un dovere.

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.

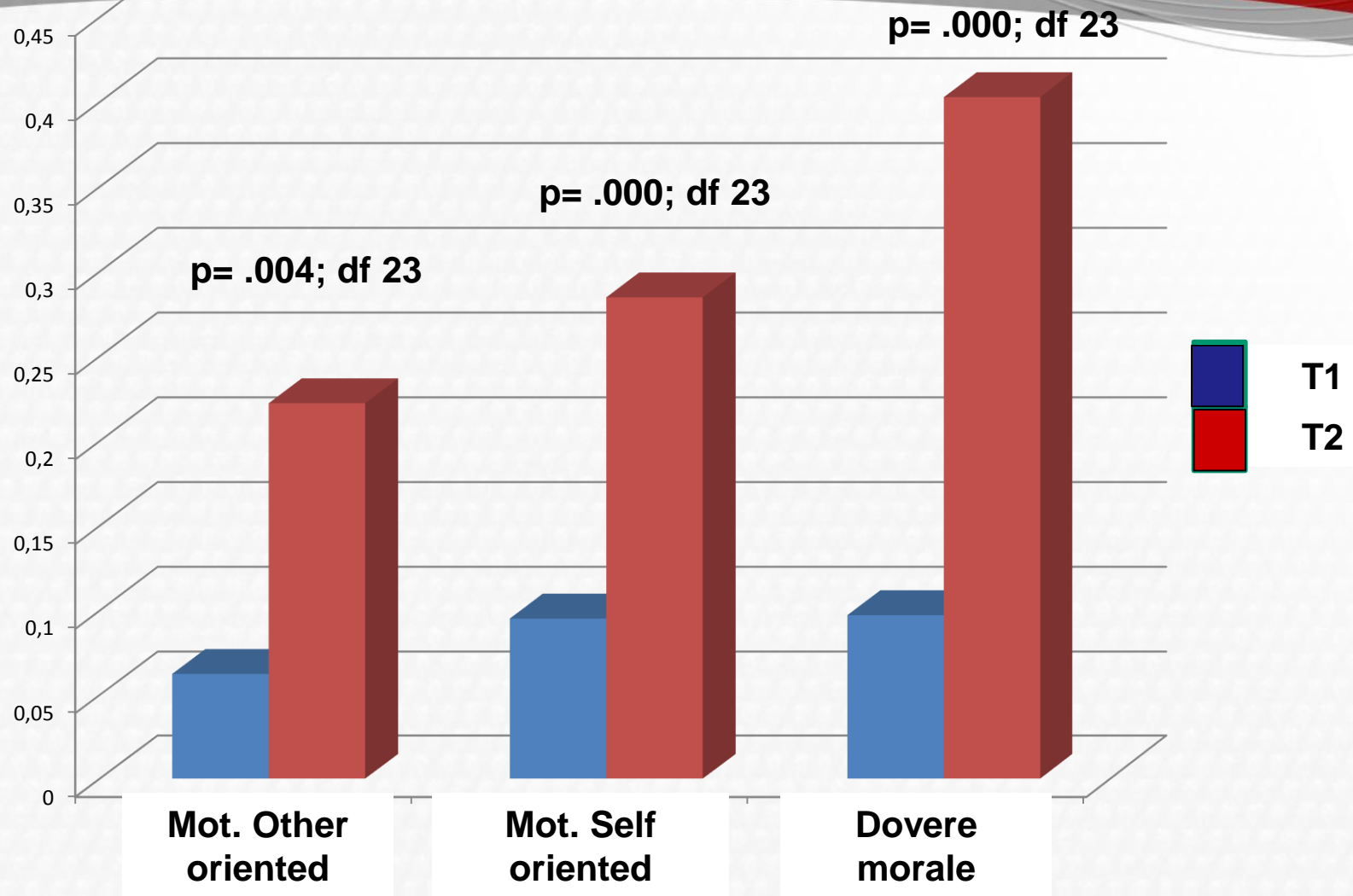
Come cambiano nel tempo le motivazioni dei fidelizzati? (Guiddi 2013)

Area motivazionale	T1 Fidelizzati (inizio impegno)	T2 Fidelizzati (Continuum impegno)	
Impulso, curiosità, interesse	16 % (4)	0	↘
Restituire quanto ricevuto	8% (2)	4% (1)	↘
Desiderabilità sociale	20% (5)	4% (1)	↘
Self-oriented	37% (9)	83% (19)	↗
Altruismo Prescrittivo	12% (3)	4% (1)	↘
Other oriented	12% (3)	58% (14)	↗
Valoriale	0	8% (2)	↗
Dovere morale	29% (7)	62% (15)	↗
Interesse per il cum-munus	0	75% (18)	↗
Routine	0	16% (4)	↗

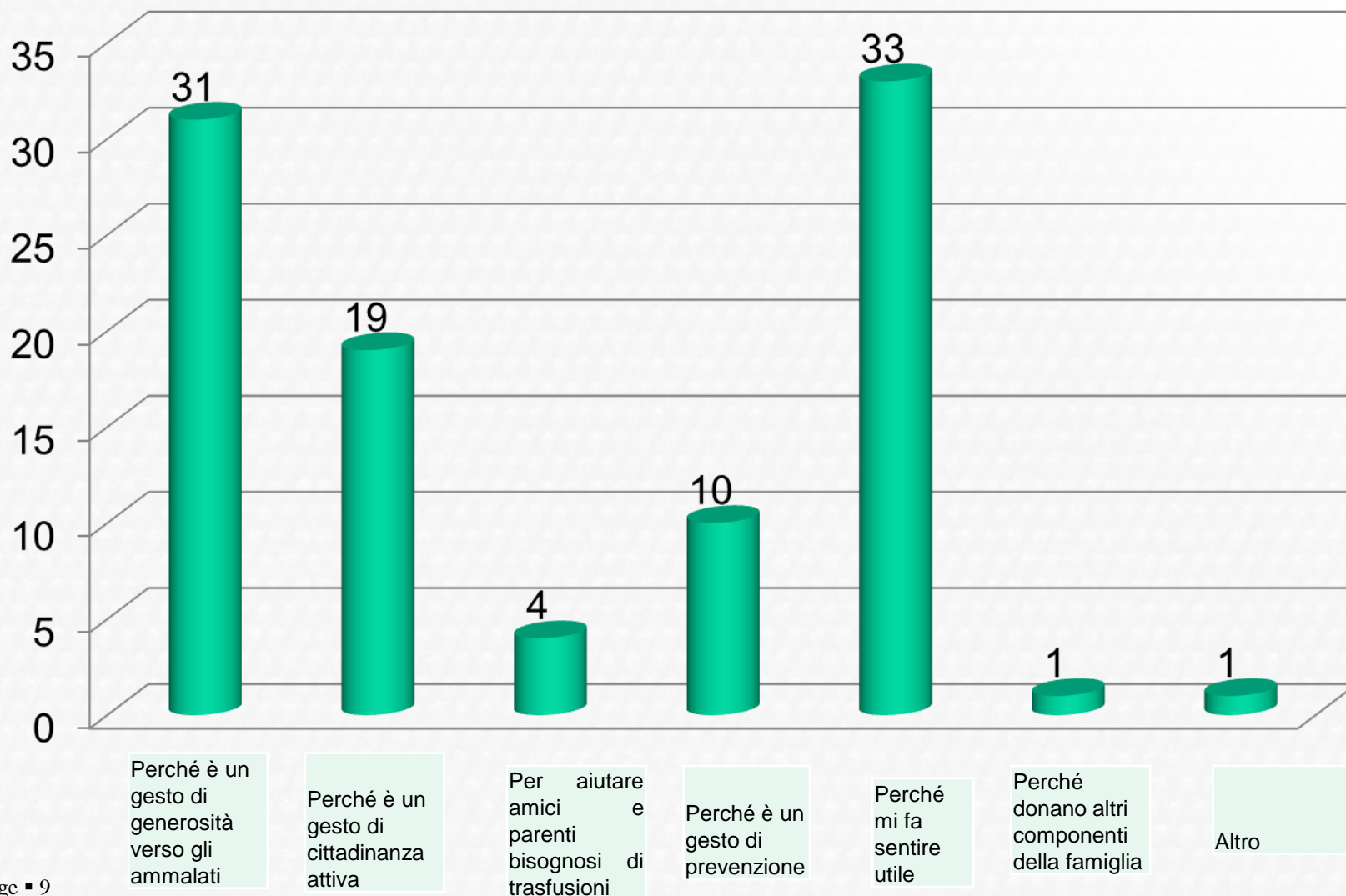
Come cambiano nel tempo le motivazioni dei fidelizzati? (Guiddi 2013)



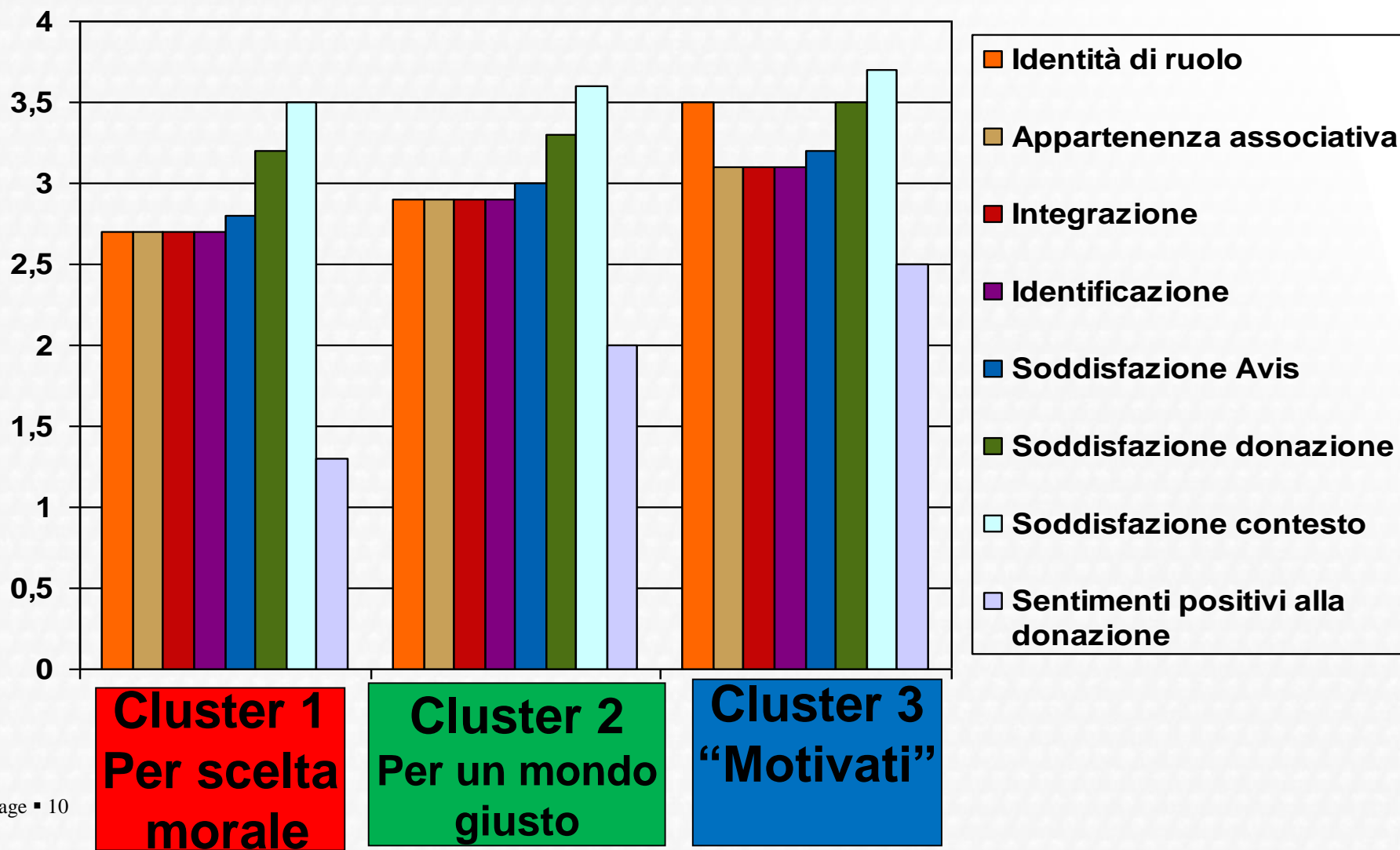
Come cambiano nel tempo le motivazioni dei fidelizzati? (Guiddi 2013)



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



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



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

Obiettivo	Testare un modello Predittivo dell'Intenzione a Donare sangue con neodonatori
Risultati	<p>The path diagram illustrates the following relationships and coefficients:</p> <ul style="list-style-type: none"> Credenza in un mondo giusto (R² = .21) predicts Intenzione di donare sangue (R² = .18) with a coefficient of .18. Mot. Protezione dell'lo (R² = .37) predicts Appartenenza in Avis (R² = .22) with a coefficient of .22**. Mot. Protezione dell'lo (R² = .37) predicts Identità di ruolo (R² = .51) with a coefficient of .27**. Mot. Valoriali (R² = .19) predicts Appartenenza in Avis (R² = .22) with a coefficient of .27**. Mot. Valoriali (R² = .19) predicts Identità di ruolo (R² = .51) with a coefficient of .21**. Norme Morali (R² = .31) predicts Identità di ruolo (R² = .51) with a coefficient of .34***. Soddisfazione per aspetti logistici della donazione (R² = .07) predicts Intenzione di donare sangue (R² = .18) with a coefficient of .25**. Appartenenza in Avis (R² = .22) predicts Identità di ruolo (R² = .51) with a coefficient of .29***. Identità di ruolo (R² = .51) predicts Controllo percepito (R² = .32) with a coefficient of .57***. Controllo percepito (R² = .32) predicts Intenzione di donare sangue (R² = .18) with a coefficient of .30***. Intenzione di donare sangue (R² = .18) is the final outcome variable.

GRAZIE