

L'intervista motivazionale: metodologia e applicazioni alla donazione di sangue e plasma

Marco Bani

Dipartimento di Medicina e Chirurgia – Università di Milano – Bicocca

marco.bani1@unimib.it



Il counselling pre-donazione ha due obiettivi principali (WHO, 2014):

- Accertarsi che il donatore sia sano, adatto a donare il sangue e non sarà danneggiato dalla donazione di sangue
- Evitare di raccogliere sangue da individui che potrebbero non essere adatti a causa del rischio di infezioni o di altri fattori di salute che potrebbero danneggiare i pazienti



Ci sono 4 fasi durante il processo donazionale durante le quali dovrebbe essere fatto un intervento di counselling (WHO, 2014):

1. consulenza pre-donazione quando un aspirante donatore chiede di iscriversi;
2. consulenza pre-donazione durante il colloquio che precede la donazione (storia medica, salute, valutazione del rischio TTI);
3. consulenza durante la donazione di sangue
4. consulenza post-donazione focalizzata in genere sugli esami ed eventuali indicazioni sanitarie

”To foster donor trust and confidence for donor retention”
“Encouragement to return for future donations”

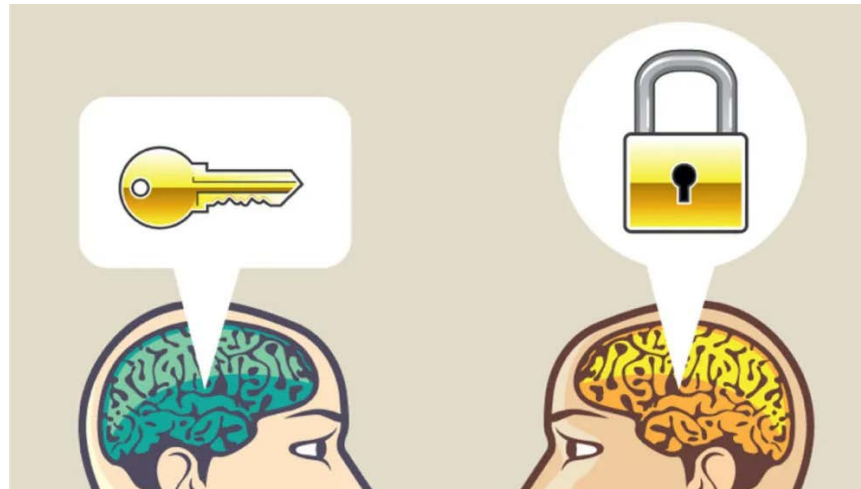


È difficile trovare un equilibrio tra le attività di counselling e il tempo a disposizione. Forse impossibile.



Immaginate di avere di fronte a voi un donatore e di volerlo motivare a donare nuovamente:

Cosa gli dite?



Il Colloquio Motivazionale è uno stile di comunicazione collaborativo e orientato all'obiettivo, che presta particolare attenzione al linguaggio del cambiamento, progettato per rafforzare la motivazione personale e l'impegno verso un obiettivo specifico, attraverso la facilitazione e l'esplorazione delle ragioni proprie della persona per cambiare, il tutto in un'atmosfera di accettazione e aiuto” (W.R. Miller e S. Rollinck, 2012)

“Le persone si lasciano convincere più facilmente dalle ragioni che esse stesse hanno scoperto piuttosto che da quelle scaturite dalla mente di altri” Pascal



L'IM è stata oggetto di oltre 100 RCT ed è stata applicata a diversi comportamenti di salute:

- Dipendenza da alcool
- Dipendenza da nicotina
- Compliance alle terapie farmacologiche
- Sicurezza nei comportamenti sessuali
- Compliance alle indicazioni dietetiche
- Esercizio fisico

- e

- Donazione di sangue



L'IM per la donazione include i seguenti elementi:

- una discussione sulle motivazioni iniziali della donazione,
 - le intenzioni di donare in futuro,
 - gli ostacoli percepiti alla donazione (ambivalenza),
 - l'importanza attribuita della donazione e la fiducia nel donare nuovamente,
 - gli obiettivi e valori personali legati alla donazione,
 - le modalità per affrontare le barriere alla donazione.
-
- La persuasione non è coerente con i principi dell'IM!



Un **breve colloquio motivazionale** aumenta il tasso di mantenimento tra i donatori di sangue.

Nel primo studio di questo tipo, Sinclair e colleghi (2010) hanno dimostrato che un'intervista telefonica di 10 minuti, effettuata entro 1 mese dalla donazione, è associata ad un maggior tasso di tentativi di nuove donazioni nei successivi 12 mesi (67% vs 44%).

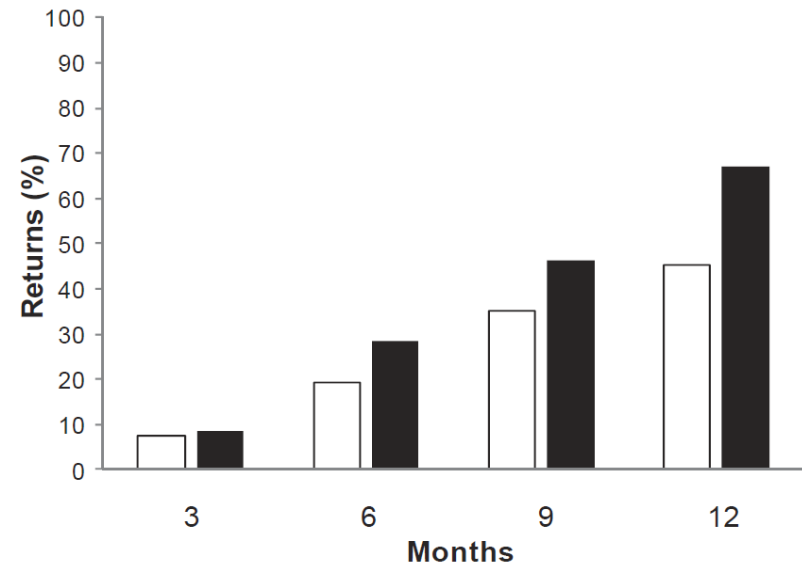
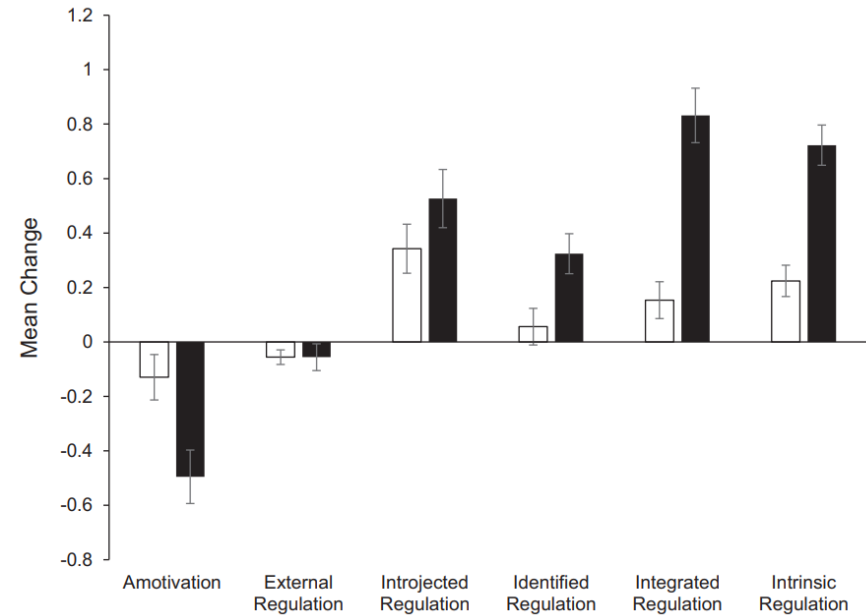


Fig. 2. Percentage of returns for no-interview control (□) and motivational interview (■) groups.

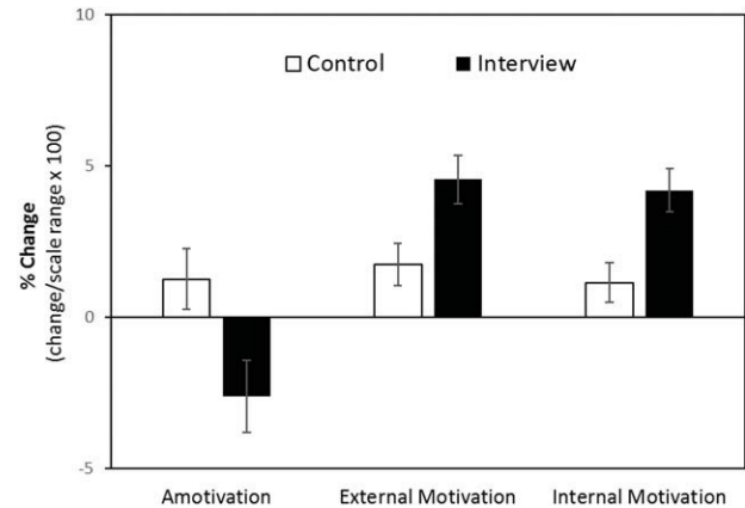


In uno studio successivo sui nuovi donatori, la partecipazione ad un'intervista motivazionale post-donazione (della durata media di 13minuti) ha determinato una maggiore riduzione dell'ansia correlata alla donazione, maggiore livelli di fiducia e dell'intenzione di donare e uno spostamento della motivazione a donare sul versante interno (autodeterminazione) (France et al., 2015, 2016) rispetto ad un gruppo di controllo che ha ricevuto un intervento informativo di rinforzo verbale positivo.



Inoltre, chi ha ricevuto l'IM ha mostrato una diminuzione dell'a-motivazione e un aumento della motivazione esterna ed interna.

Donatori con alta motivazione interna che hanno completato l'intervista hanno mostrato tassi di donazioni successive più alti nell'anno successivo (France et al., 2017).



Nonself-determined ←————→ Self-determined

Type of Motivation	Amotivation	Controlled (External) Motivation		Autonomous (Internal) Motivation		
Type of Behavior Regulation	Nonregulation	External regulation	Introjected regulation	Identified regulation	Integrated regulation	Intrinsic regulation
Reason for Acting	NA (No intent to act)	To gain rewards or avoid punishments	To gain others' approval or avoid guilt	Because it is important and has value	Because it is consistent with <u>my</u> goals and values	Because it is inherently enjoyable and satisfying
Blood Donor Identity Survey (sample items)	"I really do not think about donating blood."	"I donate blood for thank-you gifts, such as T-shirts or water bottles."	"I would feel bad about myself if I did not donate blood."	"Donating blood is very important for the health of others."	"Donating blood is consistent with my life goals."	"I enjoy donating blood."



Un ulteriore lavoro (France et al., 2018) ha verificato che l'invio di un questionario on line (a circa 3000 donatori) contenente la traccia di un'intervista motivazionale (cioè domande stimolo focalizzate sulle aree che vengono indagate in una IM) è in grado di elicitarne la riflessione personale del donatore sulle motivazioni alla donazione e di aumentare l'intenzione di donare nuovamente in un campione di donatori con un moderato livello di coinvolgimento nella donazione (ma non con donatori con un basso o alto livello di coinvolgimento).

Sono sicuro che donerò sangue in futuro

0-1-2 basso coinvolgimento

3-4 moderato coinvolgimento

5-6 alto coinvolgimento





Ma non è tutto oro quello che luccica...

Il lavoro è stato replicato su un campione di 1100 donatori stabilizzati (Livitz et al., 2019) mostrando che i partecipanti al colloquio motivazionale hanno avuto punteggi maggiori nell'intenzione di donare e nell'autoefficacia al follow-up.

Solo tra le donne, il colloquio motivazionale è stato associato a maggiore competenza e vicinanza alla donazione al follow-up.

Nessuna differenza nel numero di donazioni post intervento



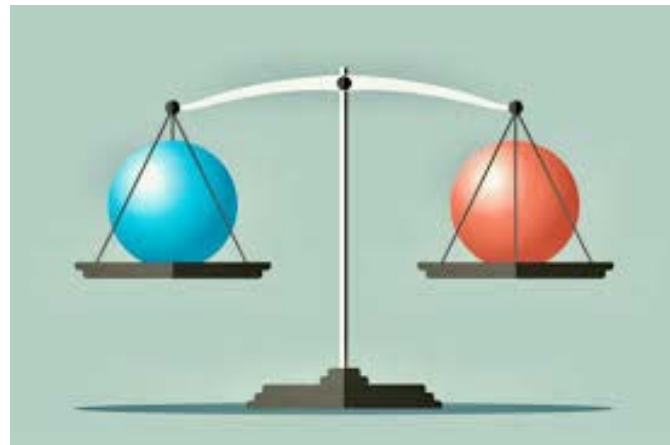
2820 donatori australiani di gruppo 0-negativo sono stati randomizzati ad un colloquio motivazionale automatizzato o ad un colloquio di controllo (Jensen et al., 2020).

Nessuna differenza nel livello di motivazione, intenzione, numero di donazioni post intervento



Alcuni donatori hanno un livello di ambivalenza basso o nullo, ma altri donatori possono sperimentare pensieri ambivalenti sulle future donazioni:

Da un lato percepiscono l'importanza per sè e per gli altri di donare



Dall'altro percepiscono ragioni spesso convincenti per non donare nuovamente

Di conseguenza gli incoraggiamenti standard per tornare a donare possono non essere sufficienti per alcuni donatori.



Donatori di sangue vs donatori di plasma: stesse motivazioni?

Motivational differences between whole blood and plasma donors already exist before their first donation experience

Ingrid Veldhuizen and Anne van Dongen

RESULTS: Plasma donors had a higher intention, self-efficacy, attitude, and conscientiousness and a lower anxiety than whole blood donors. In plasma and whole

CONCLUSION: Motivational differences already exist between future whole blood and plasma donors *before* their first donation. Although a feeling of self-efficacy is necessary for all new donors, more favorable cognitions are important for future plasma donors. Recruitment strategies for plasma donors should focus on attracting the more self-confident donors by highlighting the usefulness of plasma donation.

O aumentando la motivazione dei donatori di sangue intero con l'IM



In conclusione

- L'IM è un approccio efficace ed efficiente per aumentare la motivazione alla donazione
- Può essere appreso sia dal personale sanitario che dai volontari
- Può essere implementato sia in formato reale (intervista post donazione) che digitale (on line)
- È necessario conoscere qual è il livello di ambivalenza alla donazione dei donatori



Bibliografia

- Sinclair KS, Campbell TS, Carey PM, et al. An adapted postdonation motivational interview enhances blood donor retention. *Transfusion* 2010;50:1778-86.
- France JL, France CR, Carlson BW, et al. Motivating first-time, group O blood donors to return: rationale and design of a randomized controlled trial of a post-donation telephone interview. *Contemp Clin Trials* 2015;44:64-9.
- France CR, France JL, Carlson BW, et al. A brief motivational interview with action and coping planning components enhances motivational autonomy among volunteer blood donors. *Transfusion* 2016;56:1636-44.
- France CR, France JL, Carlson BW, et al. A motivational interview promotes retention of blood donors with high internal motivation. *Transfusion* 2017;57:2433-9.
- Miller WR, Rollnick S, *Il Colloquio Motivazionale, aiutare le persone a cambiare*. Erickson, Trento, 2014.
- Livitz IE, Fox KR, Himawan LK, France CR. A brief motivational interview promotes internal motivation to donate blood among young adults with and without a prior donation history. *Transfusion*. 2017;57(6):1527-1535.
- Livitz IE, France CR, France JL, et al. An automated motivational interview promotes donation intention and self-efficacy among experienced whole blood donors. *Transfusion*. 2019;59(9):2876-2884. doi:10.1111/trf.15402
- Jensen KS, Masser BM, Davison TE, Van Dyke N, France JL, France CR. Assessing the impact of an automated Web-based motivational interview on the intention and return behavior of Australian O-negative donors. *Transfusion*. 2021;61(4):1122-1133.
- France CR, France JL. Online responses to motivational interview questions enhance blood donation intention. *Transfusion*. 2018;58(12):2874-2879. doi:10.1111/trf.14874
- WHO. Blood donor counselling, implementation guidelines. 2014

