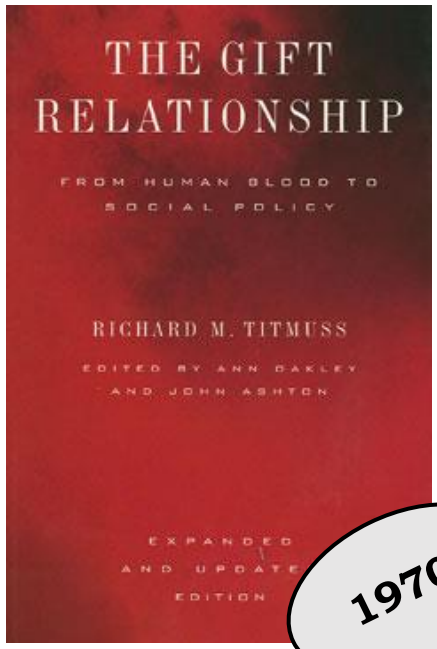
Προσέλκυση εθελοντών αιμοδοτών

Γιαννουλάκη Μαρία
MSc Επισκέπτρια Υγείας, Ε.ΚΕ.Α.



Ασφαλές Αίμα

Εθελοντική προσφορά αίματος

1970

GIVE THE GIFT OF LIFE

Αλτρουισμός

Συστήματα Αιμοδοσίας

Επιστροφή αιμοδότη

Σταθερή βάση δοτών

Συμπεριφορά επαναλαμβανόμενης αιμοδοσίας

1η Πρόκληση

Αιμοδοσία και Καμπάνιες Προσέλκυσης

- Η πρακτική της αιμοδοσίας και η προσωπική φύση της προσφοράς αίματος, τη διαφοροποιούν από τις περισσότερες εθελοντικές πράξεις

- Το «call for all» (έκκληση προς όλους)που κυριαρχεί στις καμπάνιες προσέλκυσης, έρχεται σε αντίθεση με την επιλεκτικότητα των συστημάτων αιμοδοσίας. Το «δώρο» του εθελοντή αιμοδότη, υπάρχει περίπτωση να απορριφθεί

- Οι αιμοδότες στις περισσότερες καμπάνιες προσέλκυσης αντιμετωπίζονται ως ομοιογενής ομάδα

- Αν και τα διαρθρωτικά χαρακτηριστικά της εθελοντικής προσφοράς αίματος (κίνητρα, προδιαθεσικοί παράγοντες, λόγοι διακοπής κλπ.) θα πρέπει να μεγιστοποιούν τις ευκαιρίες για δωρεά, η τελική απόφαση για συστηματική αιμοδοσία, παραμένει πάντα μια εγγενώς προσωπική απόφαση

2η Πρόκληση

Δημογραφικές εξελίξεις και αιμοδοσία

- Αύξηση προσδόκιμου επιβίωσης, μείωση ποσοστού γεννήσεων (αυξημένες ανάγκες μετάγγισης, μείωση της δεξαμενής των δυνητικών εθελοντών)

- Ένταξη μειονοτήτων- προσφύγων στο σύστημα αιμοδοσίας. Κάλυψη προφίλ αντίστοιχων ομάδων αίματος.

- Αύξηση των μετακινήσεων που έχουν ως αποτέλεσμα την πρόσθετη αναβολή της αιμοδοσίας και τον αποκλεισμό από τη δωρεά (π.χ. WNV).

3η Πρόκληση

Νέοι δότες Vs Συστηματικών αιμοδοτών

Οι περισσότερες μελέτες στοχεύουν στην προσέλκυση **νέων αιμοδοτών…**

Ωστόσο…

- **Οι συστηματικοί αιμοδότες** παρουσιάζουν μικρότερο κίνδυνο ιικών λοιμώξεων (πιο συχνοί έλεγχοι, υγιεινότερος τρόπος ζωής)
- Υπάρχει εξοικονόμηση χρημάτων για τις υπηρεσίες αιμοδοσίας σε σχέση με τα έξοδα συνεχής πρόσληψης νέων δοτών
- Σε πολλές χώρες (π.χ. Ολλανδία) ο έλεγχος των δοτών πρώτης φοράς είναι πιο δαπανηρός και πιο χρονοβόρος (οι δότες πρώτης φοράς αιμοδοτούν κατά την δεύτερη επίσκεψη τους)

- ✓ Πρόσφατη έρευνα σε Αγγλία και Ουαλία (2015) έδειξε ότι μόνο το 38,4% των νέων δοτών αιμοδότησε 2η φορά τους επόμενους 6 μήνες από την αρχική δωρεά.

- ✓ Στη Σκωτία πάνω από το 30% των αιμοδοτών πρώτης φοράς, δεν επιστρέφει για να αιμοδοτήσει εντός των επόμενων 10 μηνών, από την πρώτη αιμοδοσία.

- ✓ Αντίστοιχα στο Οχάιο, μόνο το 35% των νέων δοτών αιμοδότησε 2η φορά μέσα στα επόμενα 2 χρόνια

- Η εμπειρία της πρώτης δωρεάς αποτελεί παράγοντα πρόβλεψης μελλοντικών δωρεών

- Το διάστημα που μεσολαβεί ανάμεσα στις δύο πρώτες αιμοδοτήσεις, αποτελεί δείκτη πρόγνωσης για τις επόμενες δωρεές

- Μετά από 6-7 περίπου εθελοντικές αιμοδοτήσεις, «το να είσαι εθελοντής αιμοδότης» αρχίζει να μετατρέπεται σε «ταυτότητα ρόλου». Αυτό σημαίνει ότι ο αιμοδότης προσδιορίζει τον εαυτό του, ως τέτοιο (self-concept) κι αρχίζει να ενεργεί για την εκπλήρωση των προσδοκιών αυτού του ρόλου → Προγνωστικός παράγοντας δέσμευσης στην αιμοδοσία

- Οι «νέοι» αιμοδότες δύσκολα επανέρχονται στην αιμοδοσία, εάν απορριφθούν προσωρινά, ακόμα και μετά την πάροδο των λόγων απόρριψης τους.

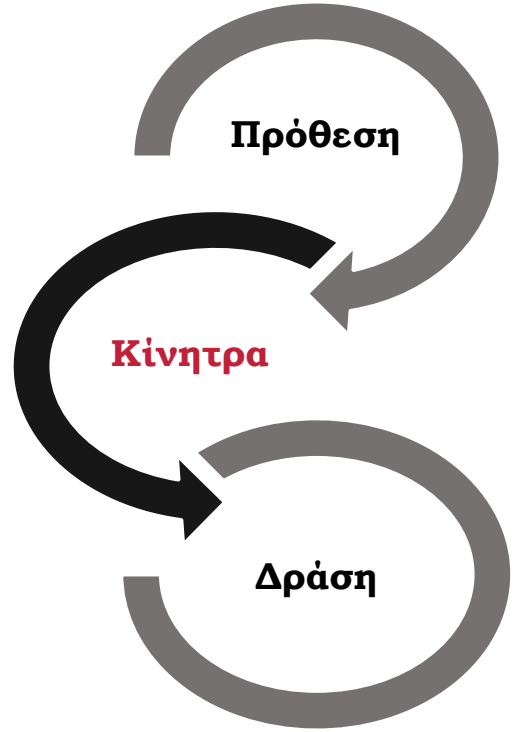
Why is this important to know?

4η Πρόκληση

Κίνητρα αιμοδοσίας

- Τα κίνητρα που συνιστούν και υποστηρίζουν την αιμοδοσία δεν παραμένουν ίδια. Συνήθως εξελίσσονται από κυρίως εγωιστικά, σε κυρίως αλτρουιστικά ή σε κίνητρα «warm glow» (το αίσθημα «ζεστασιάς» που νοιώθει κανείς όταν βοηθάει τους άλλους)

- Οι παράγοντες κινητοποίησης που συνδέονται με την πρώτη δωρεά είναι διαφορετικοί από τους παράγοντες που σχετίζονται με τη διατήρηση των αιμοδοτών. Κάθε αιμοδοτικό στάδιο απαιτεί διαφορετική στρατηγική προσέλκυσης.

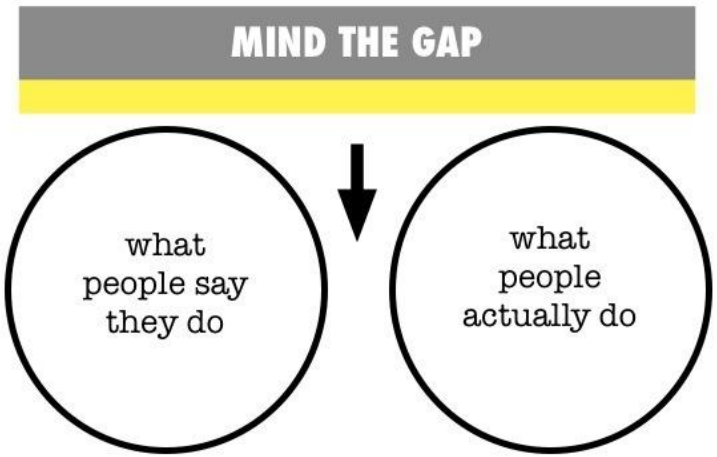


Στη Γαλλία, ενώ το 98% του πληθυσμού τάσσεται υπέρ της εθελοντικής προσφοράς αίματος, μόνο το 4,5% από αυτούς αιμοδοτούν έστω και περιστασιακά.

Το γεγονός αυτό εγείρει **δύο ερωτήματα:**

1. Πώς γίνεται όσοι ήδη αιμοδοτούν, να γίνουν συστηματικοί αιμοδότες;

2. Τι σταματά τα άτομα τα οποία δηλώνουν πρόθυμα να δώσουν αίμα, από το να αιμοδοτήσουν τελικά;



1ο ερώτημα → από την πρόθεση στη δέσμευση

Σε έρευνα που έγινε στην Ιταλία το 2015, διερευνήθηκαν 5 κατηγορίες κινήτρων, ανά φύλο αιμοδότη και φορές αιμοδότησης

1. **Κοινωνικά κίνητρα**: «Οι συνάδελφοι μου, περιμένουν να αιμοδοτήσω», «Η αιμοδοσία είναι ένας τρόπος να ενσωματωθώ στην κοινότητα» → Αυξάνονται με την πάροδο των χρόνων

2. **Κίνητρα που σχετίζονται με προσωπικές αξίες:** «Αιμοδοτώντας αισθάνομαι ότι προσφέρω σε ένα σημαντικό σκοπό»

3. **Κίνητρα Αυτοεκτίμησης:** «Όταν προσφέρω αίμα αυξάνεται η αυτοεκτίμηση μου»

4. **Κίνητρα αυτοπροστασίας:** «Το να αιμοδοτώ εθελοντικά με βοηθάει να ξεπερνάω τα προβλήματα μου, εστιάζοντας την προσοχή μου σε ανθρώπους που χρειάζονται βοήθεια»

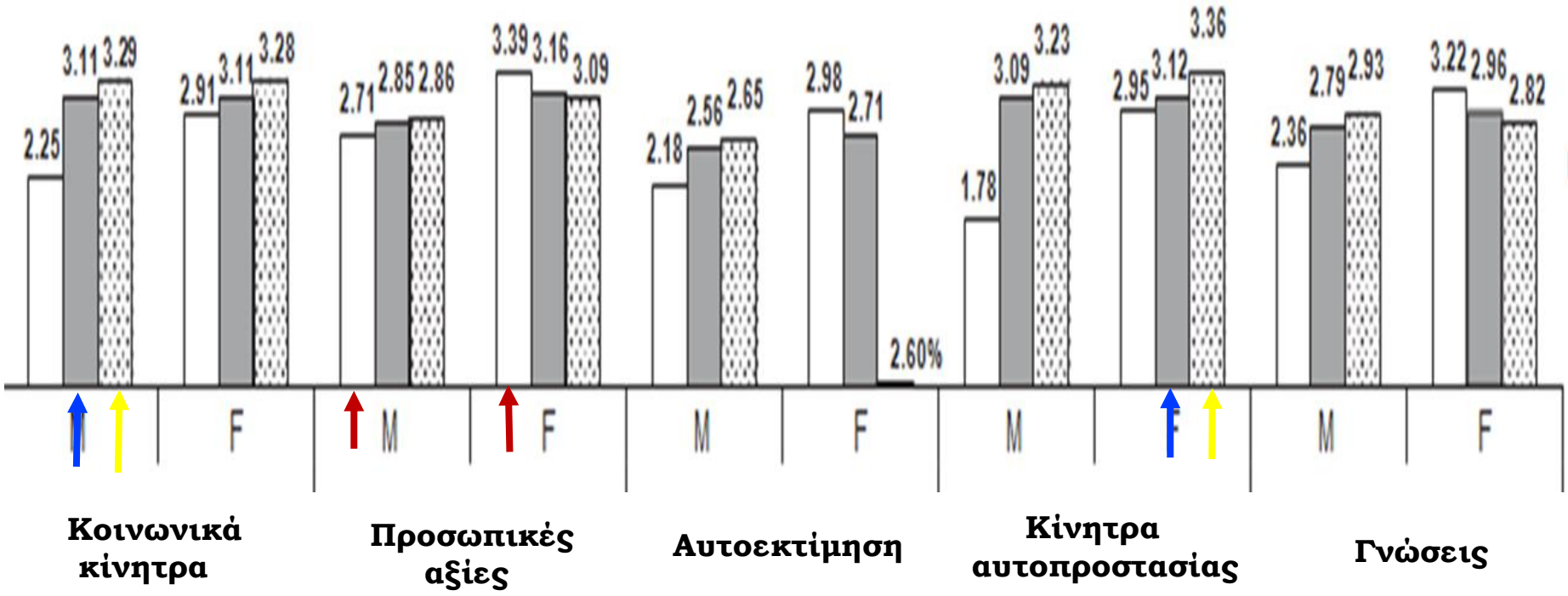
5. **Γνωσιακά κίνητρα:** «Μέσα από την αιμοδοσία αποκτώ νέες γνώσεις και πειραματίζομαι με δεξιότητες που δεν γνώριζα πως είχα»

Κίνητρα ανά φύλο και φορές αιμοδότησης

Νέοι δότες(1-4 φορές), 33,3 % (προσωπικές αξίες, Γ/Α)

Περιστασιακοί αιμοδότες (5-10 φορές), 30% (κοινωνικά/Α, αυτοπροστασίας/Γ)

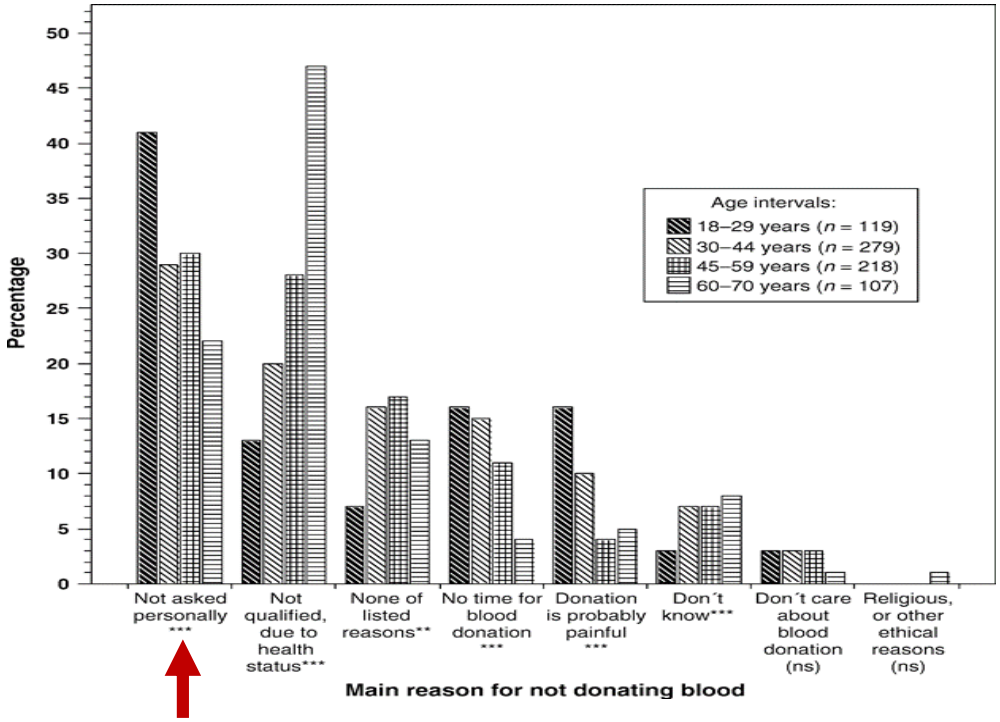
Συστηματικοί αιμοδότες (πάνω από 10 φορές), 36,7% (κοινωνικά/Α, αυτοπροστασίας/Γ)

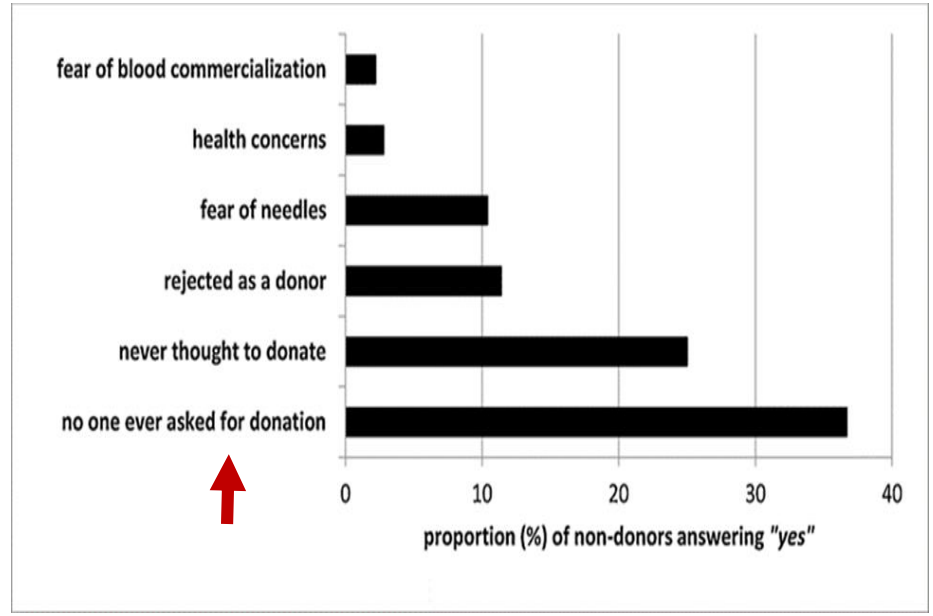


)

2ο ερώτημα..

Κύριοι λόγοι αναβολής αιμοδοσίας
(υπάρχει η πρόθεση, αλλά δεν έχει μετατραπεί σε δράση)

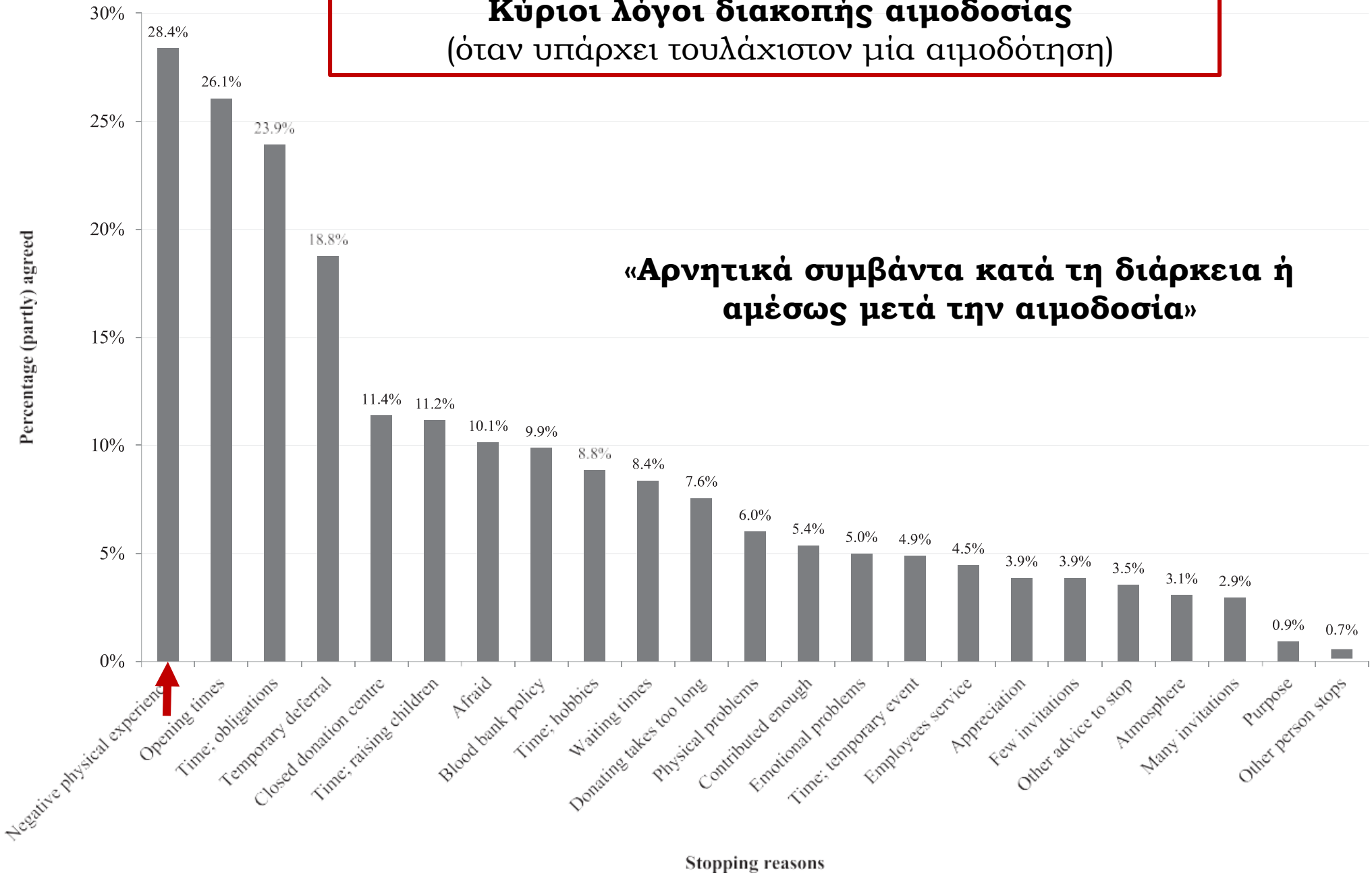




«Δεν μου ζητήθηκε προσωπικά»...

Έρευνες σε χώρες της Ευρώπης την τελευταία δεκαετία

Κύριοι λόγοι διακοπής αιμοδοσίας
(όταν υπάρχει τουλάχιστον μία αιμοδότηση)



ΠΕΡΙΣΤΑΣΙΑΚΟΙ ΑΙΜΟΔΟΤΕΣ	ΤΑΚΤΙΚΟΙ ΑΙΜΟΔΟΤΕΣ	ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΟΙ ΑΙΜΟΔΟΤΕΣ
ΠΡΟΘΕΣΗ →	**ΣΥΝΗΘΕΙΑ** →	**ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ**
Η πρόθεση καθορίζεται από τις στάσεις, από εξωτερικά κίνητρα, κι από τον αντιληπτό έλεγχο συμπεριφοράς	Η επανάληψη της συμπεριφοράς οδηγεί στην μετατροπή της αιμοδοσίας σε συνήθεια	Η διαδικασία της αιμοδοσίας γίνεται αντιληπτή ως εύκολη κι ευχάριστη
Επηρεάζονται από στρατηγικές προσέλκυσης, δομικά στοιχεία (π.χ. χρόνος αναμονής, περιβάλλον κλπ.) και προηγούμενες σχετικές εμπειρίες	Ευάλωτοι στις αλλαγές πλαισίου της αιμοδοσίας (π.χ. αλλαγές προσωπικού)	Η παρακίνηση είναι πλέον **εσωτερική** και δεν επηρεάζεται από εξωτερικές δυσκολίες και προβλήματα. Υπάρχει αυξημένη **αυτό-αποτελεσματικότητα**
Σημαντικό να ξαναδώσουν άμεσα	**Σημαντικό να καλλιεργείται η ταυτότητα του αιμοδότη (π.χ. κονκάρδες, αυτοκόλλητα για τα αυτοκίνητα)**	**Σημαντικό να μη διαβρωθεί η "ταυτότητα" με μεγάλα διαστήματα αναβολής από την αιμοδοσία**

Συνήθως μέσα από τις **προκλήσεις** και τις δυσκολίες γεννιούνται και οι ευκαιρίες κι οι **προοπτικές** για εξέλιξη και ανάπτυξη

Συνταγή Επιτυχίας

Προσέλκυση Εθελοντών Αιμοδοτών

- Οι εκστρατείες και οι στρατηγικές προσέλκυσης εθελοντών αιμοδοτών θα πρέπει να αναπτύσσονται σε τοπικό επίπεδο, ανάλογα με τα δημογραφικά δεδομένα, τη δομή του εθνικού συστήματος υγείας και τη διαθεσιμότητα οικονομικών και ανθρώπινων πόρων

- Οι καμπάνιες προσέλκυσης θα πρέπει να στοχεύουν τόσο στην πρόσληψη νέων δοτών, όσο και στη διατήρηση κι ενεργοποίηση των ήδη υπαρχόντων

- Οι γνώσεις των κινήτρων, των προδιαθεσικών παραγόντων, καθώς και οι αιτίες αναβολής ή αδράνειας από την αιμοδοσία, είναι απαραίτητες προκειμένου να σχεδιαστεί μία αποτελεσματική καμπάνια προσέλκυσης

- Οι στρατηγικές προσέλκυσης οφείλουν να λαμβάνουν υπόψιν τους, τόσο τις διαφορετικές ανάγκες και προσδοκίες των αιμοδοτών (ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους και το στάδιο στο οποίο βρίσκονται), όσο και την ισορροπία των αναγκών μετάγγισης και της συλλογής αίματος

- ✓ Επανασχεδιασμός της εμπειρίας του δότη (χρόνοι αναμονής, περιβάλλον, συμπεριφορά προσωπικού, ώρες λειτουργίας κ.λπ.)

- ✓ Η έκκληση για δωρεά να γίνεται με άμεσο και σαφή τρόπο

- ✓ Να υπάρχει συνεχόμενη ροή πληροφοριών. Τα μηνύματα προσέλκυσης θα πρέπει να είναι μεταβαλλόμενα και με συγκεκριμένους στόχους ομάδων αίματος

- ✓ Αναλυτική βάση δεδομένων των αιμοδοτών, ώστε να αναπτυχθούν διαφορετικά προγράμματα προσέλκυσης για κάθε τύπο και περίπτωση αιμοδότη

- ✓ Σχεδιασμός κι υλοποίηση εκπαιδευτικών προγραμμάτων και δράσεων. Διαμόρφωση συνείδησης εθελοντή από τις μικρές ηλικίες. Η πληροφόρηση κι οι γνώσεις λειτουργούν ως κίνητρα για τη συμμετοχή σε εθελοντικές δραστηριότητες.

- ✓ Επιστολή καλωσορίσματος στα άτομα που προτίθενται να αιμοδοτήσουν για πρώτη φορά, με λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με τις απαραίτητες προϋποθέσεις και τους όρους αποκλεισμού από την αιμοδοσία

- ✓ Sms υπενθύμισης για αιμοδοσία, ανά τρίμηνο, σε όλους τους αιμοδότες

- ✓ Στις περιπτώσεις που υπάρχουν λόγοι προσωρινής αναβολής, να παρέχεται η πληροφορία στον αιμοδότη τεκμηριωμένα και με σαφή χρονικά όρια, ηλεκτρονικά ή εγγράφως

- ✓ Χρήση των κοινωνικών δικτύων και της έξυπνης τεχνολογίας, ειδικά στις νεότερες ηλικίες και στους δότες πρώτης φοράς

Πρόσφατα, το Ινστιτούτο Αιματολογίας της **Οκλαχόμα** ανέπτυξε μια εφαρμογή iPhone, η οποία επιτρέπει στους δότες να κλείνουν ραντεβού για αιμοδοσία. Μια παρόμοια εφαρμογή βρίσκεται σε εξέλιξη στην Ιρλανδία.

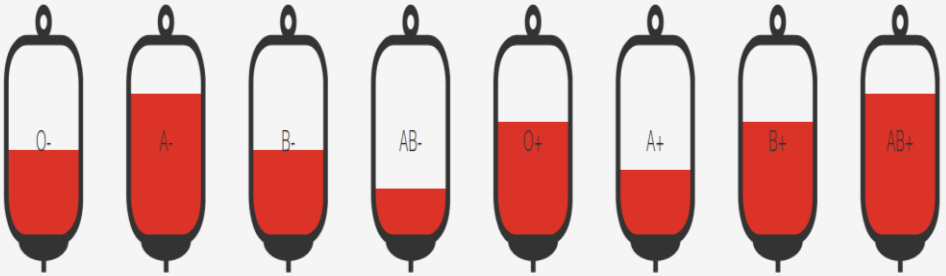
Στη **Σκωτία**, το εθνικό σύστημα αιμοδοσίας, τον Ιούνιο του 2010, δημιούργησε ιστοσελίδα «Give Blood for Scotland». Η ενέργεια αυτή είχε ως αποτέλεσμα:

- 800 νέους οπαδούς, ανά μήνα.
- Ιστορίες με «ευχαριστώ» από ασθενείς

- Τη δυνατότητα παροχής σχετικών ενημερώσεων και ειδήσεων (αποθέματα αίματος, αλλαγές στα ωράρια λειτουργίας αιμοδοσιών) σε πραγματικό χρόνο.
- Ερωτο-απαντήσεις και διάδραση αιμοδοτών

Current blood stock levels across Scotland

Tuesday 24 September



Malky

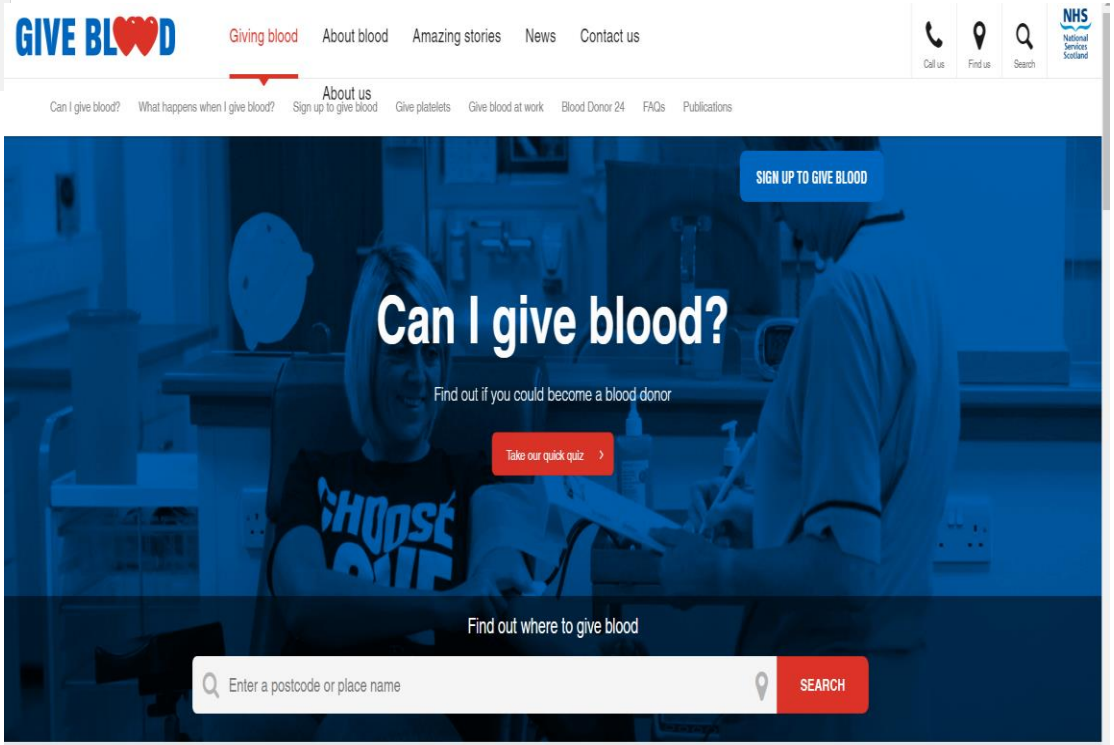
Luke

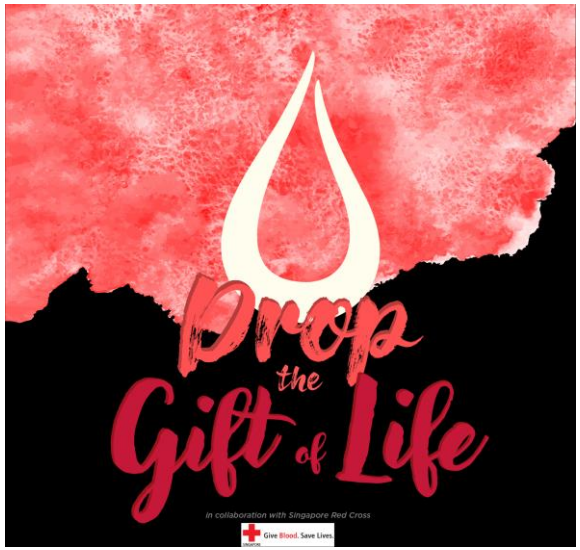
Grant

Estelle

Sign up to save lives

- Register to become a blood donor. If you haven't given blood before (or haven't given for a while), you can sign up online or over the phone.
- We'll put your name, address and date of birth on the blood donor database, and send you a welcome pack.




Drop the
Gift of Life
in collaboration with Singapore Red Cross
Give Blood. Save Lives.

SAVE LIVES DONATE BLOOD

Δίνω ζωή

ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΗ ΑΙΜΟΔΟΣΙΑ
Δώσε αίμα...Σώσε μια ζωή!

save
life
Give
blood

GIVE
BLOOD
SAVE
LIFE

Save life
Give blood

Donate BLOOD
And Save Lives

A+
AB-
O-
+
B+
AB+
A-
B-
O+
-
Δίνω Αίμα...
...Δίνω Ζωή!!!

Give blood, Save lives

Υπόνοια της διαρκής ανάγκης για αίμα και της ανεπάρκειας του

Be there, when you are needed

Career streaming (συνεχόμενη ροή πληροφοριών): μεταβαλλόμενα μηνύματα προσέλκυσης, ανάλογα με τις ανάγκες μετάγγισης

TAKE HOME MESSAGE...

Κοινό όραμα

Ίδιοι στόχοι

Σχεδιασμός προσέλκυσης
Πληροφορίες-Ενημέρωση
Ευαισθητοποίηση

Εμπειρία
Προσωπική σχέση
Σταθερότητα

Υπενθύμιση
Επιβράβευση
Επιστροφή
Δέσμευση

Κοινή γλώσσα

T E A M W O R K