

影响北京市民无偿献血的心理因素分析

史唯唯¹ 李永花¹ 王颖¹ 黄端²

【摘要】目的 了解影响北京市民无偿献血的主要因素,并针对这些因素制定相应的策略,进而更有效地招募和保留献血者。**方法** 首先对 100 名被试人员进行开放式访谈,并查阅有关文献,确定可能影响无偿献血行为的因素。在此基础上获得了能够反映人格、献血动机、献血信念、献血知识和血站服务质量的 146 个问题项目。将这些项目编入问卷,对 1953 名北京市民进行问卷测试,其中献血者 922 名,非献血者 1031 名。**结果** 与非献血者相比,献血者在外向性、宜人性、审慎性、献血知识上得分比较高,在神经质上得分比较低。在 4 种无偿献血的动机中(慈善、利他、亲缘、享乐),慈善对献血意图的预测力最强。亲友支持、自我效能、自我控制感和认同感对人们的献血意图具有正向的预测作用。**结论** 无偿献血行为与某些特定的人格特征有关联。在招募献血者时,强调“利人利己”比强调“无私奉献”效果更好。当人们参与无偿献血得到亲友支持、感受到效能和控制感时,就会对无偿献血产生认同。

【关键词】 无偿献血 献血意图 利他主义 外向性

Factors affecting blood donation among citizens of Beijing

SHI Wei-wei, LI Yong-hua, WANG Ying, et al

(Beijing Red Cross Blood Center, Beijing 100088)

【Abstract】Objective To provide a better understanding of the psychological and environmental factors associated with blood donor recruitment and retention. **Methods** Subjects were 1953 Beijing citizens, including 922 donors and 1031 non-donors. Survey questionnaire was used in the study. First, we interviewed randomly 100 citizens with open-ended papers about blood donation to identify the factors which may affect blood donation. Based on this pre-study, 146 items which reflect motivation, beliefs, knowledge and service in regards to blood donation were analyzed in the further study. These items were compiled into a questionnaire and administered to the subjects. **Results** The results of independent sample T tests showed that, compared with non-donors, donors reported higher level of extraversion, agreeableness and conscientiousness and higher scores in knowledge about blood-donation, but a lower level of neuroticism. Among the four motivators of blood donation (benevolence, altruism, kinship and hedonism), benevolence is the greatest motivator for blood donors. Path model predicting donor intentions from the beliefs showed that kinship support, self-efficacy, self-control and identity positively predict intention of blood-donation. **Conclusions** Blood-donation is associated with some specific personality characteristics such as extraversion, agreeableness and conscientiousness and neuroticism. Outgoing, agreeable and conscientious individuals are more likely to be blood donors, whereas nervous individuals are more unlikely to donate blood. Blood donation motivation is better described as “benevolence” rather than “altruism”. Thus, we suggest that the messages in blood campaigns should focus on benevolence rather than altruism. If blood-donors are supported by their close friends or relatives, or feel helpful by donating blood, they will become life-long donors.

【Key words】 Blood-donation Intention of blood-donation Altruism Extraversion

2000 年以来,北京市临床用水量以每年 10%~20% 的速度递增。随着用水量的增加,在每年冬、夏两季及突发事件发生时,医疗用血短缺的现象时常发生。为更有效地招募无偿献血者,我们于 2009 年 10 月 12~25 日调查了北京市民自愿无偿

献血的影响因素,并分析其对自愿无偿献血行为的影响及其机制,根据不同的影响因素,有针对性地提出对策,报告如下。

1.北京市红十字血液中心(邮编 100088)

2.北京,中国科学院心理研究所

对象与方法

一、样本的选择

由经过培训的调查员通过在献血车、街头、机关单位或通过 email 发放调查问卷,对北京市民的无偿献血行为进行调查。本次调查共计发放问卷 2020 份,回收有效问卷 1820 份,回收率为 90%。同时,对多次献血人员通过 email 发送在线调查问卷 1755 份,回收有效问卷 133 份。累计回收有效调查问卷 1953 份。其中男 919 人,女 925 人,109 人未填答;献血者 992 人,非献血者 1031 人。两组人群性别、年龄及文化程度无显著性差异。

二、调研程序

首先对 100 名献血者、多次献血者及未献血者分别进行访谈,得到这 3 类人群对于献血行为以及献血的社会环境、采血方与供血方影响因素的看法。同时对 10 个区县献血办公室专门从事无偿献血的宣传和组织工作的人员就如何看待北京市民无偿献血状况进行了团体访谈。根据访谈结果、以往研究的成果,提炼出具体的影响因子,编制《北京市民无偿献血的影响因素调查》问卷,并进一步对被访者进行调查研究。

调查问卷的正式部分包括单项题目的调查及成型的量表调查。单项目目涉及有无献血经历、献血知识、献血意愿等。量表部分包括评价量表、献血动机量表、内在心理特征量表、大五人格(外向性、宜人性、审慎性、神经质、开放性)量表^[1]等。

三、统计学方法

应用 SPSS11.5 统计软件,计量资料的比较采用独立样本 *t* 检验。应用 lisrel8.70 对所收集到的数据进行路径分析,建立北京市民无偿献血行为的影响因素模型。

结 果

一、献血者与非献血者人格特征的比较

献血者外向性、宜人性、审慎性得分显著高于非献血者 ($P < 0.05$),神经质得分显著低于非献血者

表 1 献血者与非献血者人格特征及献血知识得分的比较($\bar{x} \pm s$)

调查人群	人数	外向性	宜人性	审慎性	神经质	开放性	献血知识
献血者	922	3.5±0.55*	3.8±0.49*	3.6±0.57*	2.5±0.57*	3.4±0.53	8.5±1.77*
非献血者	1031	3.4±0.54	3.7±0.53	3.5±0.56	2.6±0.57	3.4±0.51	7.1±2.1

与非献血者比较,* $P < 0.05$

($P < 0.05$)。在开放性这一变量上,献血者与非献血者的得分无显著性差异。献血者献血知识得分显著高于非献血者 ($P < 0.05$),见表 1。

二、献血动机

献血意图指参与献血的行为意图,调查受测者参与无偿献血活动的意愿。而献血动机则调查其来参与这个活动的目的,了解此信息有利于在开展宣传活动时把握说服的侧重点。献血目的问卷分析出 4 个因子:①利他因子,即参与献血纯粹在于施惠于他人;②慈善因子,指献血不仅在于施惠于他人,也在于自己从中受惠,是一种互惠的考虑;③亲缘因子,指献血在于让自己、亲人和朋友能从中受惠;④享乐因子,指献血的目的仅在于让自己从中受惠。

相关矩阵分析显示,献血目的的 4 个因子互不相关,利他因子、慈善因子和享乐因子与献血的行为意图成正相关 ($P < 0.01$),相关系数分别为 0.09、0.37、0.06。其中,慈善因子与献血意图的相关性最高。

路径分析表明,慈善因子对献血意图的预测效应明显大于其他因子(图 1)。即人们在参与献血时,主要考虑的不仅是惠及他人,而且也考虑惠及自身,认为献血利人利己。单纯利他的考虑和只为自己享乐的目的虽然也存在一些,但都不是主导思想。这启发我们,在进行献血宣传活动时要强调互惠,而不仅仅是纪念品利诱或单纯强调奉献。

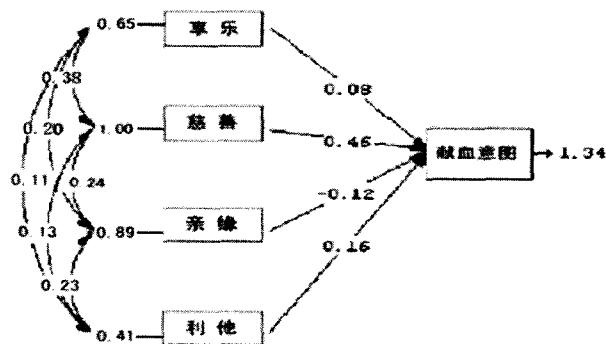


图 1 献血动机与献血意图的路径分析

三、内在心理特征

评价、人际、效能、控制和认同等变量与献血意图成正相关,但人际支持、自我效能和认同这 3 个变

量与献血意图的相关系数较高,分别为 0.53、0.59、0.70,控制性与献血意图的相关也达到了 0.30。对于献血意图之外的变量而言,人际和效能两个变量都与认同成正相关,相关系数分别为 0.52 和 0.49。人际与效能两者之间的相关系数也较高,为 0.40。此外,效能与控制之间的相关系数为 0.44。

进一步对人际、效能、控制、认同和意图等几个变量做路径分析(图 2),结果显示认同感对献血意图具有直接的预测作用,路径系数达到 0.47,有较强的预测作用,这说明从心里认同无偿献血活动,并把无偿献血作为自己生活中一部分的人,其献血意图最强。而自我效能不仅能直接预测献血意图,而且通过影响认同感来间接影响献血意图,直接效应和间接效应都比较客观,说明对献血意图而言,自我效能也是一个较佳的预测源。人际鼓励和支持可以直接预测献血意图,也通过自我效能和认同感对其产生间接影响,直接效应与间接效应都较大,可见来自亲友的鼓励与支持对于人的信念有着比较大的影响作用。最后,控制感这一变量对献血意图没有直接的预测作用,但它可以通过自我效能和认同两个变量对献血意图产生间接影响。

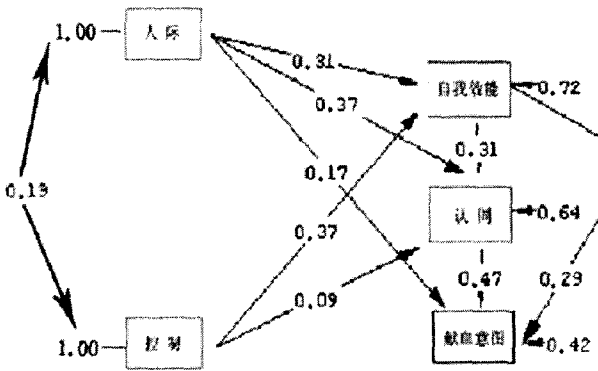


图 2 内在心理特征与献血意图的路径分析

讨 论

献血者和非献血者在人格上的差异提示,无偿献血行为确实与某些特定的人格特征有关联,乐观、随和以及有责任感的人更容易成为无偿献血者,而

悲观的人不太容易成为无偿献血者。这一结果与国外报道^[2]一致。但献血者与非献血者在献血知识上的得分差异则说明,献血者通过献血了解了更多的相关知识,也可能正是丰富的献血知识让他们更容易下决心参与无偿献血。这说明普及血液知识对招募无偿献血者很有帮助。

从对献血动机的分析中我们可以了解到,献血者去献血并不是纯粹抱着奉献的态度,也不只是贪图免费茶点和体检等小利,献血者大多是以一种互惠的态度来参加无偿献血活动,既能帮助别人,也能让自己有所收获,包括精神体验上的收获。这一结果也符合国外学者的研究结果^[3]。因此,我们在宣传活动中要调整策略,不能只强调奉献,应该强调无偿献血活动是一种互惠的活动。

人际支持、自我效能和认同感等心理因素都会影响人的献血意图,而且影响效应很大,与国外相应的研究结果^[4,5]相符。这些结果提示,如果得到亲戚和朋友的支持和鼓励,人们会更愿意参与无偿献血活动,也更可能保持这种做法,成为固定的献血者。针对这种现象,可以发展无偿献血者为宣传员,请他们在自己的家庭和朋友圈内宣传献血知识,鼓励大家一起参与无偿献血活动。

参 考 文 献

- [1] McCrae RR, Costa PT. Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *J Pers Soc Psychol*, 1987,52:81-90.
- [2] Ferguson E. Conscientious, emotional stability, perceived control and the frequency, recency, rate and years of blood donor behavior. *Br J Health Psychol*, 2004,9:293-314.
- [3] Ferguson E, Farrell K, Lawrence C. Blood Donation is an Act of Benevolence rather than Altruism. *Health Psychol*, 2008,27: 327-336.
- [4] Giles M, McClenahan C, Cairns E, et al. An application of the theory of planned behavior to blood donation: the importance of self-efficacy. *Health Education Res*, 2004,19:380-391.
- [5] Ferguson E, Bibby PA. Predicting future blood donor returns: Past behavior, intentions and observer effects. *Health Psychol*, 2002,21: 513-518.

(收稿:2010-01-12)