

A.Mateu, I. Morilla, S.Soria-Pastor, M. Balcells y A. Gual
Institut Clínic de Neurociències, Hospital Clínic de Barcelona, España.



INTRODUCCIÓN

Los servicios de transfusiones de sangre dependen totalmente de las donaciones que reciben, motivo por el cual es importante asegurar la captación y la continuidad de un número suficiente de donantes para cubrir las necesidades de la población. Las últimas cifras disponibles sobre nuestra comunidad, Catalunya, establecen en 40 por 1000 habitantes por año el número de donaciones. Las recomendaciones de la OMS establecen el intervalo ideal entre 43 y 45 donaciones por cada 1000 habitantes por año. Con una población de casi 8 millones de habitantes, Catalunya, necesita más de 900 unidades de sangre por día. En el 2008, el Banco de Sangre y Tejidos de Catalunya registró un total de 208.620 donantes, de los cuales 41.579 donaban por primera vez. El 50% de ellos tenían entre 36 y 55 años, sin diferencias en la proporción de hombres (50,8%) y mujeres (49,2%) [1].

OBJETIVO

El objetivo de este estudio es examinar los efectos de la EM breve en la intención de donar sangre en la población de Catalunya. Nuestra hipótesis es que una EM breve aumentaría la intención de donar sangre así como también podría estar relacionada con el número de donaciones realizadas en los 6 meses posteriores a la intervención.

MÉTODO

Participantes

Se definió la población diana como la población residente en Catalunya (España), de entre 18 y 65 años de edad. Se obtuvo una muestra de 30 participantes reclutados en los alrededores del Hospital Clínic de Barcelona (15 participantes fueron asignados al grupo EM y 15 al grupo control emparejado). Todos los participantes firmaron el consentimiento informado.

Criterios de exclusión: condición médica que desaconseje la donación de sangre, haber realizado una donación en los 2 meses previos y una cita concertada para donar sangre en los próximos 6 meses. El seguimiento se realizó al mes y a los 6 meses posteriores a la intervención.

Procedimiento

Los participantes del grupo de Entrevista Motivacional fueron entrevistados por psicólogos entrenados en EM. La entrevista se basó en el espíritu y las habilidades propias de la EM (clima empático y no confrontativo, preguntas abiertas, escucha reflexiva, resúmenes y afirmaciones), usando un formato semi-estructurado. El guión formado por preguntas abiertas estaba destinado a identificar: motivaciones específicas para la donación, ambivalencias sobre la donación y posibles barreras y preocupaciones sobre donaciones futuras. La entrevista constaba de las siguientes partes:

- Introducción y petición de permiso para la entrevista
- Opinión sobre la donación de sangre
- Identificar motivaciones
- Pros y contras de donar y no donar (completar hoja de balance decisonal)
- Identificar barreras y preocupaciones respecto a la donación
- Explorar posibles soluciones
- Explorar el nivel de importancia y de confianza respecto a la posible donación
- Identificar como encaja el hecho de donar sangre con los valores y objetivos personales
- Completar la escala de intención de donar sangre
- Preguntar qué motivos comportarían una puntuación mayor y menor en la escala

La entrevista tuvo una duración de 15 minutos aproximadamente. A los participantes del grupo control únicamente se les pidió que situaran en la escala analógico-visual su intención de donar sangre en el próximo mes y en los próximos 6 meses.

Análisis estadístico

Las comparaciones entre grupos se realizaron utilizando la t de Student y el test U de Mann-Whitney (SPSS v.18).

La Entrevista Motivacional (EM) es un estilo terapéutico centrado en el paciente que favorece el cambio obteniendo del propio paciente las motivaciones para este. Fue descrita por primera vez en 1983 como una intervención breve para el alcoholismo y rápidamente se extendió en el tratamiento de otros trastornos por abuso de sustancias. A partir de la década de los 90, la EM se empezó a probar con otros problemas de salud, particularmente enfermedades crónicas, mostrando su eficacia para incrementar la adherencia al tratamiento y promover hábitos saludables [3]. Numerosos estudios han demostrado su eficacia en una variedad de ámbitos como el uso de sustancias, comportamientos saludables, enfermedades crónicas, salud mental e higiene dental. Un estudio reciente [4] usó la entrevista motivacional por teléfono para promover la continuidad de nuevos donantes de sangre, concluyendo la efectividad de esta estrategia para tal fin.

RESULTADOS

No se hallaron diferencias significativas entre grupos en las características demográficas (edad, género, nacionalidad, raza/etnia, estado civil, nivel de estudios, historia anterior de donación). Ver tabla 1.

Los participantes del grupo de EM refirieron mayor intención de donar sangre en el futuro, aunque los resultados no alcanzaron significación estadística en comparación con el grupo EM control respecto al próximo mes ($t=0.300$; $p=0.767$) ni a los próximos 6 meses ($t=0.240$; $p=0.812$) después de la intervención.

La mayor intención de donar sangre fue aquella referida a los próximos 6 meses en ambos grupos, las diferencias entre la intención al mes ($t=5.298$; $p<0.0001$) y a los 6 meses ($t=10.975$; $p<0.0001$) fueron estadísticamente significativas.

Tabla 1. Características demográficas de la muestra

Datos demográficos	Grupo EM (n=15)	Grupo control (n=15)
Edad	33,7 (sd 13,3)	31,5 (sd 8,6)
Género (mujeres)	53,3%	60%
Estado civil		
Soltero/a	80%	66,7%
Casado/a	13,3%	33,3%
Divorciado/a	6,7%	0%
Nivel de estudios		
Primarios	20%	0%
Medios	6,7%	13,3%
Superiores	73,3%	86,7%
Proporción de donantes	25,5%	53,3%
Nº de donaciones previas	6,0 (sd 2,9)	4,6 (sd 3,7)

DISCUSIÓN

Nuestro estudio piloto fue bien acogido por los participantes y mostró que la EM es una forma factible de abordar el tema de la donación de sangre. Nuestros resultados sugieren que la EM puede incrementar la intención de donar sangre, a pesar de que no se observaron cambios en el comportamiento. Las razones que podrían explicar la ausencia de cambios en el comportamiento son el reducido tamaño de la muestra, el hecho de que el entrevistador abordara el tema de la donación con imparcialidad y que el cambio de comportamiento perseguido no era un objetivo inmediato de la población.

REFERENCIAS

- [1] Generalitat de Catalunya Banc de Sang i Teixits (2008) *La donació de sang a Catalunya l'any 2008*.
- [2] Miller, W.R. and Rollnick, S. (2002) *Motivational Interviewing* 2nd edition. NY: The Guildford Press.
- [3] Rollnick, S., Miller W.R., Butler C.C. (2008) *Motivational Interviewing in health care*. NY: The Guildford Press.
- [4] Sinclair et al., An adapted post-donation motivational interview enhances blood donor. *Transfusion* (2010); 50 (8): 1778-1786.