

La Motivazione



Guido F. Amoretti – Dipartimento di Scienze della Formazione
Università di Genova

- ☞ **Motivazione:** insieme dei processi di attivazione e di orientamento del comportamento verso la realizzazione di un determinato scopo.
- ☞ **Istinto:** modello di comportamento innato, integrato nel sistema nervoso e biologicamente determinato (Darwin, 1859)

- ∞ **Psicologia degli istinti di McDougall:** gli istinti rappresentano i motori di ogni condotta e vi si rintracciano 3 componenti:
- **cognitiva:** il riconoscere qualcosa e prestarvi attenzione privilegiata;
 - **affettiva:** ogni istinto è caratterizzato da una specifica emozione;
 - **conativa:** l'impulso ad agire verso/via da l'oggetto

LIMITI

- *Non spiega le attività umane più complesse*
- *Criteri di identificazione degli istinti troppo arbitrari*

Gli Istinti

- I comportamenti istintivi sono sequenze, anche complesse, di comportamenti regolate da **schemi fissi di azione** e sensibili a un determinato stimolo attivante detto **stimolo-chiave**. (Lorenz, 1937)
- **Imprinting**: comportamento specie-specifico geneticamente programmato → base del comportamento di attaccamento (Lorenz, 1937)
- **Modello idraulico della motivazione**: modello energetico fondato sull'idea di un'energia che si accumula all'interno dell'organismo e spinge per essere liberata. (Lorenz, 1950)



La teoria della riduzione delle pulsioni

- ✎ **Teoria della riduzione delle pulsioni:** la mancanza di requisiti biologici fondamentali produrrebbe una pulsione allo scopo di ottenere quella determinata risorsa. (Hull, 1943)
 - Rifiuta la nozione di istinto;
 - Tensione degli organismi a mantenere una situazione di equilibrio interno (omeostasi) (Cannon, 1929);
 - Pulsioni primarie [legate ai bisogni biologici del corpo] e Secondarie [nascono da esperienze passate e apprendimento, p.e. successo]

La teoria della riduzione delle pulsioni

- 2 componenti della motivazione:
 - **Abitudine:** l'associazione ripetuta tra un dato stimolo e una certa risposta;
 - **Pulsione:** attivazione dell'organismo che mette in moto un comportamento per soddisfare un bisogno (condizione di carenza/necessità)

- ∞ **Teoria dell'incentivo:** Effetti di fattori ambientali sulla motivazione

- ∞ Commistione delle due teorie: **Rinforzi primari e secondari**

Le teorie dell'*arousal*

Le teorie della riduzione delle pulsioni non spiegano comportamenti finalizzati a incrementare livello di arousal (es.: sensation seeking, curiosità)



Teorie dell'Arousal

(Berlyne, 1967; Brehm e Self, 1989)

L'individuo cerca di mantenere un livello ottimale di stimolazione e qualora diventi troppo basso cerca di innalzarlo ricercando altri stimoli.

Le teorie dell'*arousal*

Sei in cerca di sensazioni?

Quanto diciesti che la tua vita quotidiana sia stimolante? Ho una unica dopo aver compilato il questionario seguente. Esso elenca una serie di items correlati a una scala che misura la tua tendenza a ricercare sensazioni (sensation-seeking). Scegli tra A o B in ogni coppia di frasi.

1. A Mi piacerebbe un lavoro che richieda di viaggiare molto.
B Preferire un lavoro che non mi richieda molti spostamenti.
2. A Mi sento rinvigorito da una giornata frizzante e fredda.
B Non desidero altro che entrare in casa in una giornata fredda.
3. A Mi annoio vedendo sempre le stesse facce.
B Mi piace la rassicurante familiarità degli amici quotidiani.
4. A Preferisco vivere in una società ideale nella quale ciascuno vive sicuro e felice.
B Mi sarebbe piaciuto vivere i giorni inoperti della nostra storia.
5. A Qualche volta mi piace fare cose che fanno un po' paura.
B Una persona sensata evita attività che sono pericolose.
6. A Non mi piacerebbe essere bruciato.
B Mi piacerebbe provare l'esperienza di essere ignorato.
7. A L'obiettivo più importante della vita è viverla al massimo e fare quanto più esperienze possibili.
B Il più importante obiettivo della vita è trovare pace e felicità.
8. A Mi piacerebbe provare il salto col paracadute.
B Non vorrei mai provare a gettarmi da un aeroplano, col paracadute o senza.
9. A Entro nell'acqua fredda gradualmente, dando a me stesso il tempo di abituarci.
B Mi piace tuffarmi o saltare dritta l'acqua o in una fredda piscina.
10. A Quando vado in vacanza preferisco il comfort di una buona stanza e di un letto.
B Quando vado in vacanza preferisco cambiare un po' spaggi.
11. A Preferisco le persone che sono espresse emotivamente anche se sono un po' invivibili.
B Preferisco le persone calme e difficilmente invivibili.
12. A Un buon quadro dovrebbe uncinare o colpire i sensi.
B Un buon quadro dovrebbe dare un senso di pace e sicurezza.
13. A Le persone che guidano la moto devono possedere una qualche specie di "ossessione inconscia" a farsi male.
B Mi piacerebbe guidare una motocicletta.

Punteggio: Assegnati un punto per ciascuna delle seguenti risposte: 1A, 2A, 3A, 4B, 5A, 6B, 7A, 8A, 9B, 10B, 11A, 12A, 13B. Trova il punteggio totale sommando il numero di punti e poi usa la seguente legenda.

0-3 ricerca di sensazioni molto bassa

4-5 bassa

6-9 media

10-11 alta

12-13 molto alta

Ricorda che questo breve questionario il cui punteggio è basato sui risultati di studenti universitari che lo hanno svolto di loro spontanea volontà, misura la tua tendenza alla ricerca di sensazioni. Considera quindi le persone che ottengono più punteggi, i loro gusti, tendenze e desideri. Il questionario fornisce un'indicazione di quanto la tua tendenza di ricerca delle sensazioni e confortabile (superiore o inferiore) a quella del campione di riferimento.

La ricerca di sensazioni consiste nel bisogno, che varia da individuo a individuo, di stimolazioni nuove, varie e complesse, unito alla disponibilità a correre rischi fisici e sociali per provarle.

Le teorie dell'*arousal*

Rischio: possibilità di un esito negativo e di una perdita ad esso associata

- ∞ **Modello dell'investimento razionale:** le persone intraprendono attività rischiose in vista dei possibili forti guadagni qualora l'azione abbia invece esito positivo
 - Il rischio, è valutato come piacevole solo finché il soggetto ha la sensazione di avere il controllo sugli eventi (Kogan e Wallach, 1967),
 - Componente *vestibolare del rischio*: piacere provato sperimentando particolari stati di movimento – caduta, velocità, rotazioni, accelerazioni ecc. (Caillois, 1958; Kiphard, 1999).

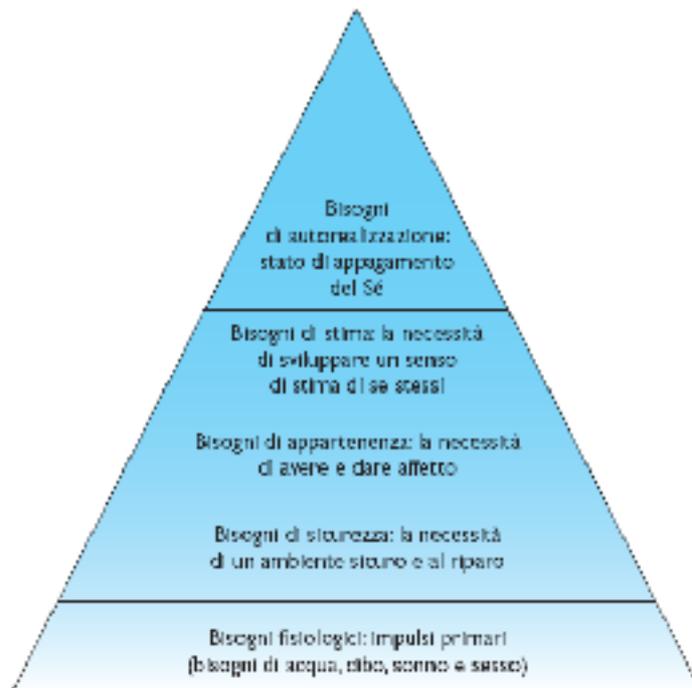
Classificare i bisogni e creare gerarchie motivazionali

Murray (1983): **Bisogni primari** e **Bisogni secondari**.

- McClelland (1985) tre grandi classi di bisogni secondari: il *bisogno di successo, di affiliazione e di potere*.

- **Gerarchia dei bisogni** (Maslow, 1970):

- Bisogno di autorealizzazione
- Bisogno di stima
- Bisogno di appartenenza
- Bisogno di sicurezza
- Bisogni fisiologici



Le teorie socio-cognitive: la motivazione alla riuscita

Approccio Cognitivista: Motivazione risulta da *processi di pensiero* → capacità di pianificazione, processi di attribuzione causale e valutazione possibilità di coping



- **Teoria dell'utilità soggettivamente attesa (USA):** le scelte che ogni soggetto compie possono essere scomposte in probabilità e preferenze (Edwards 1961)

Le teorie socio-cognitive: la motivazione alla riuscita

Atkinson, 1963

Motivazione =

livello di aspirazione

*

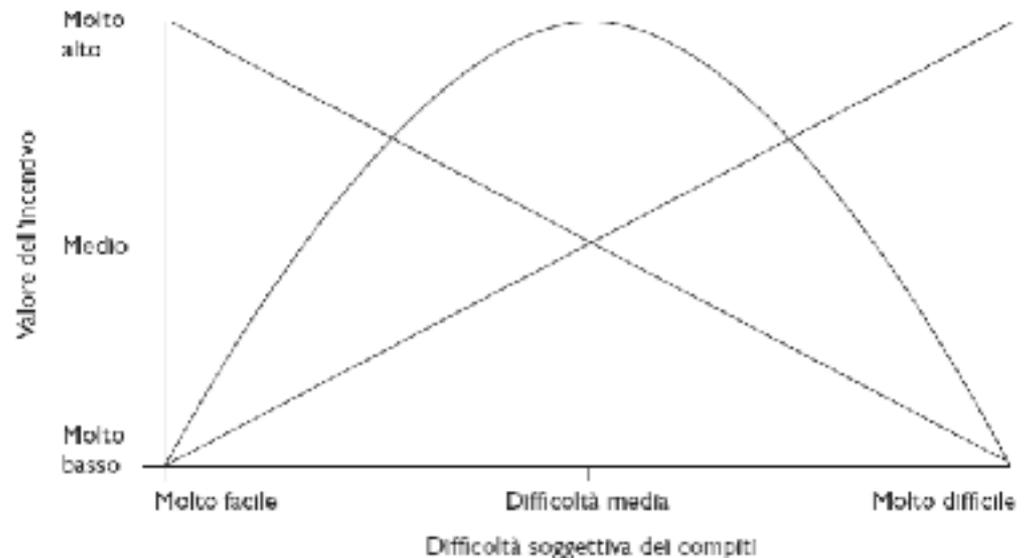
probabilità di successo

*

Incentivo

*

(tendenza a evitare l'insuccesso)



Le teorie socio-cognitive: la motivazione alla riuscita

▪ LA TEORIA DELLE ATTRIBUZIONI CAUSALI (Weiner, 1972)

Ciascun individuo formula ipotesi e giudizi relativi ai fattori causali degli eventi. In particolare, tali ipotesi riguardano:

- **locus of control**
- *la stabilità temporale* (stabile vs. variabile)
- *la controllabilità*

∞ **INCENTIVO CENTRATO SUL COMPITO O SULL'ATTIVITÀ**

Anche l'impegno verso un obiettivo non ancora raggiunto costituisce un possibile incentivo a intraprendere l'azione (Rheinberg, Vollmeyer, Engeser, 2002)



Esperienza flow:

Esperienza di totale assorbimento nell'esecuzione e nello scorrere fluido di una certa attività (Csikszentmihalyi, 1975):

- *Mancanza di auto-osservazione*
- *Controllo della situazione*
- *Chiara percezione dell'andamento dell'attività*
- *Gratificazione interna, non esterna*

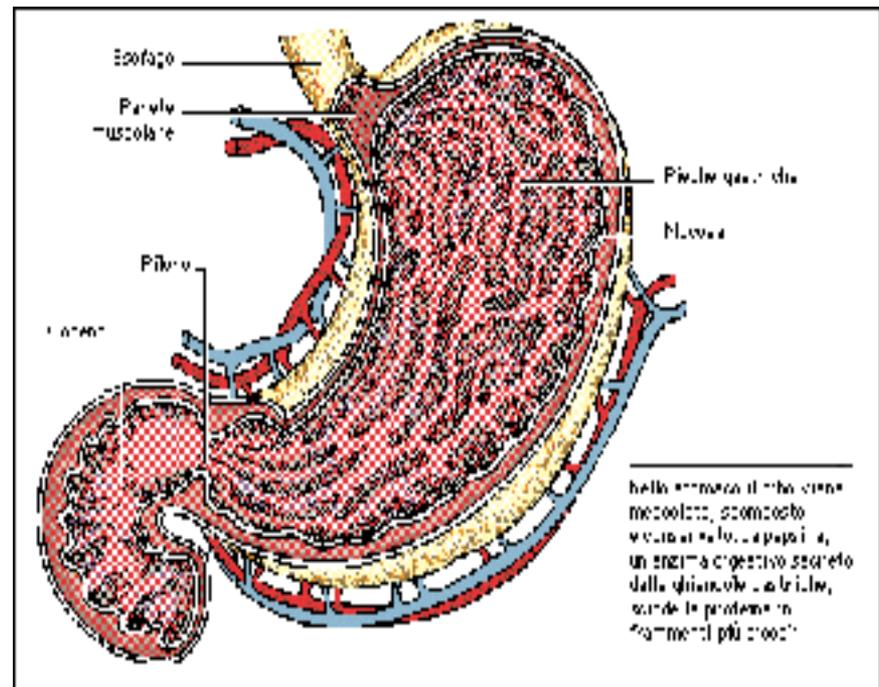
∞ MOTIVAZIONE INTRINSECA ED ESTRINSECA

- motivazione intrinseca : porta a intraprendere un'attività per il proprio piacere piuttosto che per un qualsiasi riconoscimento concreto e tangibile.
- motivazione estrinseca ha come obiettivi ricompense concrete.

Fame e Alimentazione

• FATTORI BIOLOGICI NELLA REGOLAZIONE DELLA FAME (Leibowitz, 1992)

- **nervo vago**: invia informazioni circa la distensione delle pareti dello stomaco
- **ormoni peptidici** vengono rilasciati nel flusso sanguigno dalle pareti del duodeno e forniscono segnali di sazietà.



∞ LE TEORIE DEL VALORE DI RIFERIMENTO (SET POINT)

- **Teoria glucostatica:** la motivazione della fame è regolata dai cambiamenti del livello di glucosio.
- **Teoria lipostatica:** la motivazione della fame è asservita al mantenimento di una quantità costante di grasso corporeo.

∞ IL RUOLO DELL'IPOTALAMO

- *teoria del duplice controllo ipotalamico [IL leso = afagia (centro fame); IVM leso = iperfagia (centro sazietà)]*
- *Recenti ricerche → lesioni IVM > insulina ematica > produzione lipidi (lipogenesi) e abbassamento processo conversione lipidi in energia (lipolisi) altre aree sono implicate*

∞ IL RUOLO DEI FATTORI SOCIOCULTURALI

Fame e Alimentazione

∞ **OBESITA'**

- Spiegazioni di tipo biologico e genetico [>leptina ormone che protegge corpo da perdita di peso; grandezza e numero cellule di grasso presenti nel corpo determinerebbero set point]
- Fattori sociali + insensibilità alle sensazioni interne di fame. [teoria del valore di assestamento *settling point*]

∞ **DISTURBI DELL'ALIMENTAZIONE**

- **Anoressia nervosa & bulimia**
- **Cause :**
 - biologiche
 - culturali
 - familiari
 - combinazione di fattori

I bisogni di successo e potere

- **Bisogno di Successo:** Ricerca di situazioni in cui mettersi in competizione rispetto a un determinato standard e dimostrare di avere successo.
 - *Test di Appercezione Tematica* (Spangler, 1992).
- **Bisogno di Potere:** Bisogno di controllare e dominare il proprio ambiente fisico e sociale.

I bisogni di successo e potere

∞ Fattori Biologici

- Motivazione al potere e mondo animale
- Studi neurofisiologici (Magarinos et al.1996)

∞ Fattori Sociali

- **Potere:** quoziente della forza massima che A ha su B e della massima resistenza che B può impiegare (Lewin, 1951)
- Cartwright (1965) e Kipnis (1974): componenti dell'azione di potere [*stato di bisogno; resistenza; mobilitazione fonti di potere; selezione dei mezzi; valutazione degli effetti; inibizioni di potere*]
- McClelland (1972): Orientamento al potere personalizzato [egoistico] e socializzato [al servizio degli altri]
- Winter (1988): differenze di genere nell'ostentazione del bisogno di potere

I bisogni di successo e potere

▪ IL MODELLO DELLO SVILUPPO SEQUENZIALE DEL POTERE (McClelland, 1975)

4 stadi di maturazione del motivo di potere derivate dall'incrocio di 2 assi: stadi di sviluppo di Erickson e orientamento al potere:

- **1 stadio** (fase orale): il soggetto si sente forte in presenza di un individuo o evento potente che assimila
- **2 stadio** (fase anale): il soggetto è la fonte stessa del potere, circondandosi di oggetti che dimostrano la sua forza
- **3 stadio** (fase fallica): il soggetto esperisce la forza attraverso l'influenza che ha sugli altri
- **4 stadio** (fase genitale): il soggetto si esperisce unicamente come strumento al servizio di qualcosa di superiore