

Motivazione

- Spesso nella vita ci chiediamo perché una persona si comporta in un determinato modo o perché ha fatto quella determinata azione o scelta.
- Il comportamento umano, al pari di quello di ogni essere vivente è motivato (cioè spiegato) da una serie di cause ed è orientato ad una serie di scopi, nonché alla soddisfazione di una serie di bisogni mediante singole azioni o una serie di attività fra loro correlate.
- La motivazione può essere quindi vista come una sintesi di cause, scopi e bisogni.
- Spesso nella vita di tutti i giorni siamo interessati a motivare le persone a fare ciò che altrimenti, da sole, non farebbero, o a non fare ciò che vorrebbero fare. Siamo nella prospettiva di influenzare attivamente e di orientare le sue risorse in una direzione piuttosto che in un'altra.

La **motivazione** può essere definita come un processo di attivazione dell'organismo finalizzato alla realizzazione di un determinato scopo in relazione alle condizioni ambientali. Da tale processo dipende l'avvio, l'intensità e la cessazione di una condotta da parte del soggetto.

La **motivazione** è lo stato interiore che rende conto del perché un soggetto intraprenda o meno un'azione finalizzata al raggiungimento di un determinato scopo o obiettivo.

I meccanismi di **motivazione primaria** sono fondamentalmente di tipo fisiologico, ad esempio fame, sete, etc., mentre i meccanismi di **motivazione secondaria** sono di tipo psicologico-cognitivo, ad esempio le ideologie, i valori etici e religiosi, i modelli sociali, etc.

È molto raro che una certa condotta sia il risultato diretto ed esclusivo di una sola spinta motivazionale; in genere, si tratta di una concatenazione di motivazioni.

La Motivazione ha a che fare con il "perché" del comportamento

MOTIVI (scopi, ragioni) COMPORTAMENTO - OBIETTIVI (risultati)

Noi tutti abbiamo motivi che guidano il nostro comportamento Il comportamento è finalizzato al raggiungimento dei nostri obiettivi.

La motivazione spiega il comportamento

La motivazione (bisogni, motivi) può spiegare cosa spinge una persona a fare certe cose e rifiutarsi di farne altre, per esempio:

- Scalare una montagna
- Impegnarsi nello studio
- Lavorare più di quanto sia strettamente necessario
- Comprare l'ultimo modello di un cellulare

Chi studia la motivazione cerca di comprendere il perché delle proprie azioni e di quelle altrui.

Motivazione è un termine generale per indicare tutti quei *processi implicati nell'iniziare, perseguire, e mantenere qualunque attività fisica o psicologica*

Definizione

È difficile studiare la motivazione empiricamente perché:

- esistono problemi di definizione
- lo stesso comportamento può riflettere motivi diversi
- la stessa motivazione può portare a comportamenti diversi
- una persona non è necessariamente consapevole del perché delle sue azioni (v. Freud ed i motivi inconsci).

Teorie ed idee sulla Motivazione

Riuscire a comprendere la motivazione del comportamento umano (cosa ci spinge a compiere determinate azioni) è da sempre oggetto di studio e ci sono numerose teorie a riguardo:

Speculazioni filosofiche sui fini/cause ultime della natura umana
Meccanismi alla base dell'azione umana (interesse per le sue manifestazioni concrete)

Teoria pulsionale biologica

Si fonda sul concetto di **bisogno**, che *deriva dalle necessità biologiche dell'organismo*; quando non vengono soddisfatte, si attiva una **pulsione**.

Corollario della teoria è il concetto di **attivazione**: la condotta finalizzata dipende dall'innesco di un meccanismo fisiologico che scatta quando i bisogni superano un certo valore di soglia.

Questo modello è meccanicistico: per spiegare la motivazione di un comportamento, che consiste in un bisogno, si deve studiare l'attivazione fisiologica che ha segnalato la condizione di bisogno.

Essendo la pulsione prodotto di un processo fisiologico, i cui correlati fisiologici possono essere misurati, si può manipolare il livello di bisogno tramite, ad esempio, la deprivazione sistematica di cibo, movimento, etc. e misurarne in modo oggettivo le conseguenze, cioè verificare se i livelli di motivazione e le attività finalizzate derivano secondo una qualche funzione dai livelli pulsionali.

Il modello è quindi circolare:

1. vi è una qualche deprivazione o mancanza
2. si innesca il segnale di bisogno
3. che supera la soglia
4. si attiva il comportamento
5. il bisogno viene soddisfatto grazie al comportamento motivato
6. il segnale di bisogno scende sotto la soglia
7. la motivazione viene inibita.

Questo processo generale di mantenimento di un determinato equilibrio dell'organismo tramite un controllo a retroazione (*feedback*) viene detto **omeostasi**.

Le motivazioni primarie sarebbero quindi scompensi omeostatici.

Se è certo che comportamenti semplici come quello alimentare sono stati dimostrati funzionare sulla base di meccanismi omeostatici (vedi ad esempio centro della fame e della sazietà a livello ipotalamico), essi non bastano a spiegare comportamenti più complessi, come, ad esempio, perché se cala lo zucchero nel sangue scegliamo di mangiare un alimento piuttosto che un altro.

I moventi dell'azione del cane

Istinti: dotazione innata presente in tutte le specie, tendenze ad agire prefissate al conseguimento di determinati fini, essenziali per la sopravvivenza e per lo sviluppo. Diverse specie posseggono diversi comportamenti diretti alla realizzazione degli stessi fini

Bisogni: stati di carenza connessi alla percezione del venir meno di qualche cosa di essenziale o comunque importante, operano come forze dall'interno che reclamano questo venga ripristinato

Motivi: spesso sinonimi di bisogni, generalmente bisogni appresi connessi all'anticipazione di uno stato finale che ne rappresenta la soddisfazione. I motivi durano nel tempo e inducono, alcuni più di altri, ad impegnarsi per il raggiungimento di mete che comportano il sacrificio o il dilazionamento di altre mete

Incentivi: oggetti o eventi al cui conseguimento si associa, nella percezione dell'individuo, il soddisfacimento di specifici bisogni (un compenso, un premio, un riconoscimento,...). Può essere usato come sinonimo di scopo o per indicare ciò che ne aumenta l'attrattiva e ne promuove il conseguimento

Scopi: mete ultime del comportamento

Motivi, incentivi e scopi implicano che la persona sia in grado di immaginarsi un certo stato-meta e di anticipare il suo raggiungimento e rappresentarsi i punti di arrivo delle sue azioni.

Teoria pulsionale etologica

Il più noto esponente è LORENZ. La teoria afferma che le pulsioni sono strutturalmente speciespecifiche, sono cioè istinti caratteristici della singola specie.

Ogni specie animale ha un repertorio caratteristico di pulsioni istintuali, in base alla propria struttura genetica. Ambiente, esperienze e apprendimenti possono solo modulare (inibire o esaltare) gli istinti di base della specie. Esempi sono: il gatto inarca la schiena, arruffa il pelo e soffia, il cane scodinzola, l'uomo sussulta e orienta lo sguardo nel momento in cui sente un rumore improvviso.



I comportamenti istintuali si manifestano solo se l'impulso raggiunge un certo livello e vi è uno stimolo scatenante.

Teoria pulsionale freudiana

Questa teoria sottolinea in maniera particolare la componente istintiva delle pulsioni. Per Freud esistono due **pulsioni di base**: la sopravvivenza/riproduzione, detta anche **libido** (**eros** – la ricerca del piacere/evitamento del dispiacere), e la morte/distruzione (**thanatos**). Il ruolo dell'apparato psichico è, per quanto possibile, assecondare il principio di piacere, tenendo conto dei limiti e delle opportunità dell'ambiente, cioè del **principio di realtà**.

Tutti gli istinti o pulsioni hanno un'**origine o fonte** (consistente in un'eccitazione somatica), uno **scopo o meta** (consistente nell'eliminazione dello stato di tensione prodotto dall'eccitazione somatica, cioè al ripristino di una situazione di quiete, benessere, o assenza del dispiacere, e un **oggetto** (corrispondente alle modalità e ai tramiti che garantiscono il raggiungimento della meta).

L'origine è nei meccanismi fisiologici di base, che generano una situazione di tensione spiacevole e attivano quindi una pulsione, con lo scopo di ridurre la tensione.

Avendo a che fare con regole morali, etiche e sociali, gli uomini raramente possono ricercare la soddisfazione diretta delle pulsioni.

Le capacità cognitive permettono però di avere una prospettiva temporale allargata, portando a una diversa gestione delle pulsioni, che vengono riordinate all'interno di una scala di significati.

In una prospettiva di questo tipo la spinta pulsionale non viene riconosciuta direttamente, perché sarebbe fonte di angoscia, per cui essa viene trattenuta nella dimensione dell'inconscio (*rimozione*), da dove, però continua ad avere un effetto sulla condotta.

La proposta di Freud nella teoria pulsionale della motivazione sta nel suggerire che, siccome gli uomini non possono disporre liberamente dell'oggetto appropriato, soddisfano le pulsioni con una **sostituzione** di oggetto (processo di **sublimazione**), che, spesso, porta di conseguenza ad una sostituzione della pulsione di base con una eticamente accettabile.

Per Freud è fondamentale sia per il mantenimento del benessere dell'individuo singolo sia per la sopravvivenza e lo sviluppo della civiltà e anche delle arti.

Breve riepilogo sull'apprendimento

L'**apprendimento** può essere definito come *la modificazione più o meno permanente di un comportamento concreto o potenziale sulla base di un'esperienza*.

Le condotte acquisite sono comunque sempre passibili di modificazioni ulteriori; specie se non esercitate o ripetute, le cose apprese possono perdersi e rendersi indisponibili con il tempo, come per l'oblio nella memoria.

Una condotta imitativa non costituisce un apprendimento, in quanto l'apprendimento passa per un'elaborazione percettiva e cognitiva di uno stimolo: deve esserci un'esperienza.

Neanche la maturazione biologica può considerarsi apprendimento, in quanto è uguale per tutti gli individui e indipendente dalle esperienze.

L'apprendimento quindi, in quanto determinato dalle esperienze, aumenta le differenze tra individui.

L'apprendimento di tipo **associativo** per contingenza temporale è la forma più elementare e basilare di apprendimento, e costituisce una capacità adattiva primaria, presente in tutte le specie di animali.

I prototipi dell'apprendimento associativo sono il **condizionamento rispondente** o **pavloviano** e il **condizionamento operante** o **skinneriano**.

L'apprendimento cognitivo, che avviene per ristrutturazione cognitiva dei dati dell'esperienza e conseguente comprensione dei rapporti tra fattori (**insight**), è presente negli animali superiori e nell'uomo.

Si studia tramite deduzione dall'osservazione dei cambiamenti nella condotta e, nell'uomo, anche tramite il linguaggio.

Teoria dell'attivazione o *arousal*

Per queste teorie la spinta ad agire dipende sia dal livello di stimolazione sia dal grado di **attivazione** dell'organismo.

Quindi, il valore motivante di una stessa stimolazione sarà relativo al livello di attivazione, a sua volta legato allo stimolo.

La stimolazione di per sé è una necessità per gli essere viventi.

Esperimenti in condizioni di deprivazione sensoriale hanno dimostrato che si passa da alterazioni percettive e sensoriali fino alle allucinazioni.

La sola ricerca di stimolazione è quindi un forte fattore motivante, anche per questo si guardano i film d'azione, si ascolta la musica ad alto volume, si corre in auto, etc., per mantenere un certo stato di attivazione.

È stato dimostrato che esiste un livello ottimale di attivazione per ottenere la migliore prestazione, e dipende dal tipo e dalla difficoltà del compito.

La misura del livello di attivazione è essenzialmente fisiologica: con l'aumentare dell'attivazione si modificano sia la forma sia la frequenza delle onde EEG, aumenta la frequenza cardiaca, il tono muscolare e la sudorazione, si rallenta o blocca l'attività digestiva, si accelera il respiro, etc.

A un livello molto alto di attivazione corrisponde un vissuto d'ansia, accompagnata ad un certo livello di distraibilità.

Un livello molto basso corrisponde a uno stato di sonnolenza.

È per questo motivo che la prestazione migliore per compiti complessi non si ha con livelli alti di attivazione e per i compiti semplici non si ha con livelli bassi.

