

# Motivazione

## → Definizione

## → Teorie sulla motivazione

1. Istinti
2. Pulsioni
3. Incentivi
4. Il Modello Cognitivista
5. Approccio Umanistico
6. Il Modello Evoluzionista

# → Definizione

dal latino *motus* = movimento

**Insieme dei processi di attivazione e di orientamento del comportamento verso un determinato scopo**

- Gli stati motivazionali attivano e dirigono il nostro comportamento
- Possiamo scegliere di agire consapevolmente in base ad un certo motivo (il che significa che noi sperimentiamo gli stati motivazionali come desideri consci), ma i processi che controllano direttamente gli stati motivazionali agiscono prima di una scelta consapevole



## ISTINTO

- Pattern (modello) di comportamento innato, integrato nel sistema nervoso e biologicamente determinato
- Schemi di azione su base genetica (pre-programmati) indispensabili alla sopravvivenza
- Favoriscono l'energia che incanala il comportamento in direzioni appropriate
- Sequenze di comportamento eseguite in maniera fissa, rigida e stereotipata, sono diffuse entro la specie -cioè presenti allo stesso modo in tutti gli individui a essa appartenenti- e sono indipendenti dai processi di apprendimento
- Per qualificarsi come **istinto** un comportamento complesso deve presentarsi come uno **schema fisso in tutta una specie e innato** -non deve cioè essere frutto di apprendimento-  
(Tinberger, 1951)

Esempi: le api mostrano la tendenza innata a dirigere il proprio volo verso i fiori alla ricerca di polline e nettare

# 1. Istinti

## Darwin (1859)

- Gli individui umani, in modo analogo agli animali, nascono provvisti di istinti che spingono il comportamento in certe direzioni e garantiscono la sopravvivenza
- Gli istinti, sequenze di singole unità riflesse e innate, soggiacciono al principio di selezione naturale poiché rappresentano schemi di comportamento che avvantaggiano e favoriscono l'adattamento degli organismi di una specie



# 1. Istinti

→ Etologia e Imprinting (fine '800 - inizio '900)

**Istinto:** schemi innati specie-specifici di comportamento, a carattere automatico e involontario, **innescati da stimoli specifici**, corrispondenti a veri e propri rituali fissi (es.: comportamenti di attacco, di corteggiamento, di costruzione del nido, di cova,...)

Lorenz (1937)

**Gli schemi di azione fissa** -unità di azione composte da sequenze stereotipate di movimento- non sono modificabili dall'apprendimento

Gli studi di matrice etologica descrissero i comportamenti istintivi come sequenze, anche complesse, di movimenti, regolate da schemi fissi di azione e **sensibili a un determinato stimolo attivante** detto **stimolo chiave**



# 1. Istinti

## Lorenz (1937)

**Imprinting:** comportamento specie-specifico geneticamente programmato. Corrispondente alla tendenza innata del piccolo a considerare come propria madre, e dunque ad esibire verso di lei un comportamento di attaccamento, il primo oggetto in movimento con cui entra in contatto

Nel caso in cui le uova si dischiudevano in assenza della madre, qualsiasi animale (anche egli stesso) o oggetto in movimento poteva innescare la risposta di imprinting e il successivo attaccamento, che rimaneva poi stabile e immodificabile per tutta la vita

Tale risposta implica un periodo critico o sensibile di acquisizione, piuttosto ristretto, entro il quale si crea la fissazione del comportamento istintivo sull'individuo che emette i segnali-chiave





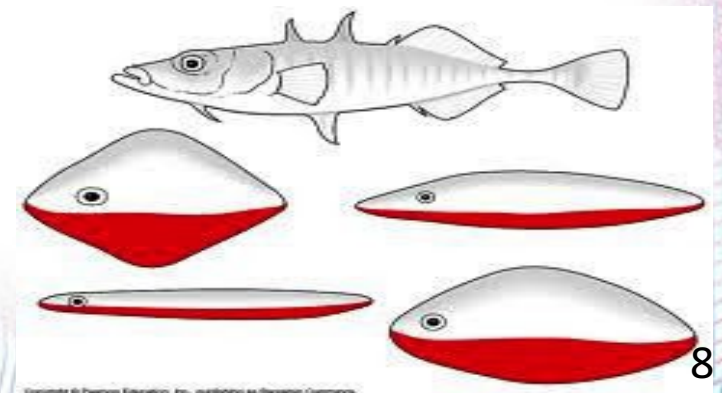
# 1. Istinti

## → Etologia e Imprinting (fine '800 - inizio '900)



### Tinbergen (1951)

Studiando il comportamento dello **spinarello maschio**, Tinbergen (1951) mise in luce come in questa specie di pesci il comportamento di corteggiamento e di attacco dei rivali corrisponda a una sequenza complessa e rigida, attivata da uno **stimolo chiave**, cioè il colore rosso che la pancia degli spinarelli maschi assume nella stagione degli accoppiamenti. Utilizzando diverse sagome di legno, Tinbergen scoprì che anche sagome solo grossolanamente simili a uno spinarello e poco realistiche, venivano comunque attaccate, perchè identificate quali rivali, se erano **colorate di rosso** nella parte inferiore.





## → Definizione

Insieme dei processi di attivazione e di orientamento del comportamento verso un determinato scopo

Tali processi hanno origine da due fonti:

**Fattori pulsionali interni**

(producono le pulsioni)

→ Teoria della riduzione delle pulsioni

**Fattori incentivanti esterni**

(ci indirizzano verso uno scopo)

→ Teoria dell'Incentivo

# 2. Pulsioni

### → Freud (1905)

Le pulsioni di vita (eros) -al servizio della sopravvivenza dell'individuo e della riproduzione- e di morte (thanatos) -che agiscono nella direzione dell'autodistruzione- **motivano** il comportamento umano.

### PULSIONE:

“L'equivalente mentale di eccitazioni che provengono dall'interno del corpo e giungono alla psiche, come misura del carico di lavoro che è imposto alla psiche in conseguenza della sua connessione con il soma”.

(Freud, “Pulsioni e loro destini”).



### → Teoria della riduzione delle pulsioni (Hull, 1943)

La mancanza di requisiti biologici fondamentali produrrebbe una pulsione allo scopo di ottenere quella determinata risorsa

Tale modello concettuale risulta particolarmente adatto alla spiegazione dei bisogni corporei (fame, sete): quando all'interno dell'organismo vengono segnalati determinati stati di carenza, sorgono pulsioni che intervengono direzionando il comportamento per alleviarli e soddisfarli

Bisogno (cibo, acqua) → Pulsione (fame, sete) → Comportamenti per ridurre la pulsione (mangiare, bere)

### → Cannon (1929): il principio dell'omeostasi

Secondo Cannon uno stato di carenza organica produce sensazioni spiacevoli che inducono l'organismo a cercare di compensare lo stato deficitario

I fattori pulsionali tendono a promuovere l'**omeostasi**

## 2. Pulsioni

### Fattori pulsionali interni:

**PULSIONE:** una forza, una **spinta** che fa tendere l'organismo verso una meta

#### → Dollard & Miller

- Le pulsioni interne, collegate per es. alla fame e alla sete, riflettono **bisogni fisiologici di base - PULSIONI PRIMARIE**  
(legate ai bisogni biologici del corpo. es.: fame, sete, sonno)
  
- Per motivazioni come la sessualità e l'aggressività, i fattori pulsionali possono essere legati a **bisogni più complessi – PULSIONI SECONDARIE**  
(i bisogni nascono da esperienze passate e dall'apprendimento)
  
- **Sono condizioni motivazionali apprese** in quanto connesse con la soddisfazione delle pulsioni primarie (come la pulsione presente nel bambino piccolo a restare attaccato alla propria madre)
  
- Le pulsioni secondarie sono inizialmente apprese, ma poi funzionano come quelle primarie, generando uno stato di bisogno che deve essere ridotto (es.: successo personale o professionale)



# 3. Incentivi

## Fattori incentivanti esterni

### INCENTIVI:

**Obiettivi di valore esterno** all'individuo

**Proprietà desiderabili degli stimoli ambientali** che spingono all'azione

Sono delle mete presenti nel mondo circostante

(es.: partner sessuali, denaro, ricompense da successo).

### Teoria dell'incentivo:

- La motivazione scaturisce dal desiderio di raggiungere obiettivi esterni a noi, detti appunto incentivi
- Secondo questa prospettiva sono le **proprietà desiderabili di stimoli ambientali** (voti, denaro, affetto, cibo, sesso) a costituire **i motori della motivazione**
- Queste teorie pongono l'accento sul ruolo motivazionale degli “**oggetti del desiderio**”
- La motivazione da incentivazione guida il comportamento verso una particolare meta che produce piacere o allevia uno stato di dispiacere: la motivazione da incentivazione è quindi caratterizzata da un affetto

# 3. Incentivi

## *Fattori incentivanti esterni*

→ Alcuni incentivi sono **rinforzi primari**

in grado di agire come ricompensa indipendentemente dall'apprendimento

(Es.: una sensazione sessuale, un sapore dolce)

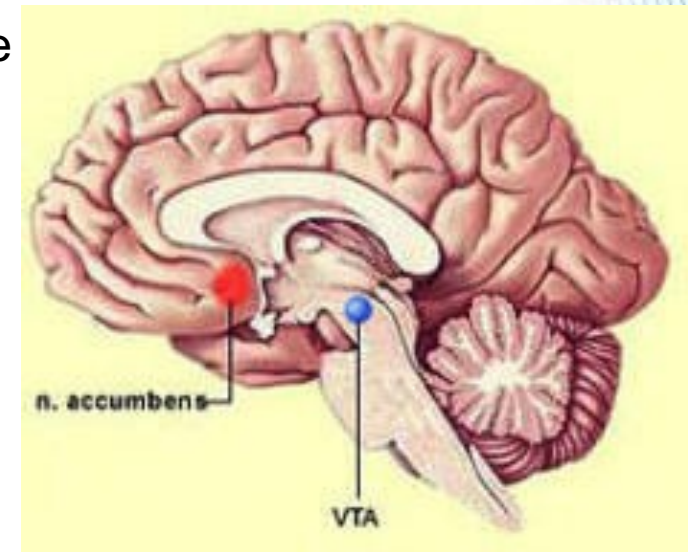
→ Altri incentivi sono **rinforzi secondari**

hanno ottenuto il loro ruolo tramite **l'apprendimento della loro relazione** con altri eventi

(Es.: il denaro può essere incentivo efficace in base all'esperienza culturale che noi abbiamo di esso)



- Molti tipi di ricompense naturali possono attivare il **sistema dopamino-mesolimbico** del cervello. L'attività di questi neuroni può costituire la base neurologica di tutte le ricompense
- Il sistema dopamino-mesolimbico sembra essere alla base del bisogno di differenti **incentivi naturali ed artificiali**
- Il **sistema dopaminergico cerebrale** è attivato dagli **stimoli di ricompensa** e sembra essere **alla base della motivazione da incentivazione**. Il neurotrasmettitore **dopamina** viaggia lungo la via che va dall'area tegmentale ventrale (VTA) al nucleo accumbens, fino alla corteccia prefrontale
- Il sistema cerebrale dopaminergico è attivato da ricompense naturali o rinforzi primari di molti tipi diversi (un cibo saporito, una bibita, un partner sessuale desiderato); gli stessi neuroni sono attivati anche da molte sostanze che gli uomini e gli animali trovano gratificanti (cocaina, anfetamina, eroina)



## 2. Pulsioni

### Fattori pulsionali interni

Il comportamento motivato come mosso, attivato, “spinto” (da istinti o da pulsioni).

## 3. Incentivi

### Fattori incentivanti esterni

Il comportamento, nella teoria dell'incentivo, è attratto da oggetti o loro proprietà presenti nell'ambiente.

**Le pulsioni interne** -spiegate dalla **teoria della riduzione delle pulsioni**- lavorano congiuntamente con gli **incentivi esterni** -individuati dalla **teoria dell'incentivo**- rispettivamente **“spingendo”** e **“attraendo”** un comportamento.

Gli individui si trovano a cercare di soddisfare il proprio bisogno interiore di cibo - **la “spinta” (teoria della riduzione delle pulsioni)**- e contemporaneamente sono attratti da cibo che appare particolarmente appetitoso - **la “forza attrattiva” (teoria dell'incentivo)**.

**Le due teorie sembrano funzionare insieme nella motivazione del comportamento.**



## 4. Il Modello Cognitivista

- Processi cognitivi occupano una posizione centrale in una teoria più complessa della motivazione umana
- **Nuttin**: “Lo stato motivazionale avvia non soltanto il sistema percettivo e motorio, ma anche **il funzionamento cognitivo completo dell'individuo**”
- In altri termini lo stato di motivazione – un bisogno di esplorazione o la fame – non rendono vigile solo la percezione, il sistema motorio, ma spinge anche il soggetto a pensare, a ricordare, a esplorare, etc.

# 4. Il Modello Cognitivista

## Teoria di Murray (1938) della pressione dei bisogni

**Bisogni (needs):** forze interne che organizzano tutte le attività e il comportamento dell'individuo in vista della modifica di una situazione ritenuta insoddisfacente;

**Le pressioni (press):** sono costituite dalle situazioni ambientali che agiscono sugli individui suscitandone bisogni.

**Motivazione= M (motivi -fattori disposizionali e di personalità-) X S (situazione)**

Esistono delle differenze tra le persone rispetto ai bisogni acquisiti

Gli ambienti differiscono nell'incentivare e impedire l'espressione delle motivazioni



- Murray classificò i bisogni in base al tema di interrelazione tra persona e ambiente, ovvero alla modalità secondo cui bisogno e pressione si integrano
- Associazione stabile tra una pressione ambientale e un bisogno: un individuo prova un bisogno in determinate circostanze di pressione oppure ricerca un oggetto associato allorchè prova il bisogno corrispondente
- L'interpretazione e la percezione di una situazione dipendono sistematicamente dalla forza del bisogno del soggetto

# Scrivete una storia

è un test per valutare la fantasia  
guardare l'immagine per 15-20 secc.

- a) cosa succede
- b) cosa pensano,  
sentono,  
provano i  
personaggi
- c) come si è giunti  
a quella  
situazione
- d) l'esito

4-5 minn



**Il TAT: *test di appercezione tematica* (Murray, 1938)**  
6-7 storie diverse

**Test di Appercezione Tematica (TAT):** le storie raccontate dai soggetti, a seguito della presentazione di un'immagine ambigua, possono essere lette alla luce dei bisogni dominanti di ciascun soggetto.



**McClelland (1985):** il bisogno di successo, il bisogno di affiliazione, il bisogno di potere

RIUSCITA	AFFILIAZIONE	POTERE
<p>È un ingegnere che da tempo si sta applicando alla ricerca di nuove soluzioni per la costruzione di ponti a lunga gettata.</p> <p>Sta pensando se riuscirà nell'impresa.</p> <p>Presenterà un progetto in cui raccomanderà l'impiego di nuovi materiali per consentire una più lunga gettata.</p> <p>Il progetto non sarà accettato ma lui non desisterà dal perfezionare la sua idea.</p>	<p>È un ingegnere che sta lavorando molto.</p> <p>È preoccupato per il fatto di dover trascurare sua moglie, la quale lamenta che lui tiene più al lavoro che alla famiglia.</p> <p>Si sente incapace di soddisfare i propri superiori e i propri cari.</p> <p>Riuscirà tuttavia a terminare il lavoro e a rientrare a casa in tempo per stare insieme a sua moglie.</p>	<p>È un famoso architetto che vuole vincere una competizione mondiale per il riconoscimento del migliore architetto.</p> <p>È preoccupato, teme che il suo miglior lavoro sia stato sottratto da un suo concorrente.</p> <p>Gli verrà in mente una nuova idea che farà di lui un vero caposcuola.</p>

Disposizione sottostante (propensities);  
tendenze costantemente presenti nelle  
persone. Data una particolare situazione, si  
traducono in motivazioni.





# 4. Il Modello Cognitivista

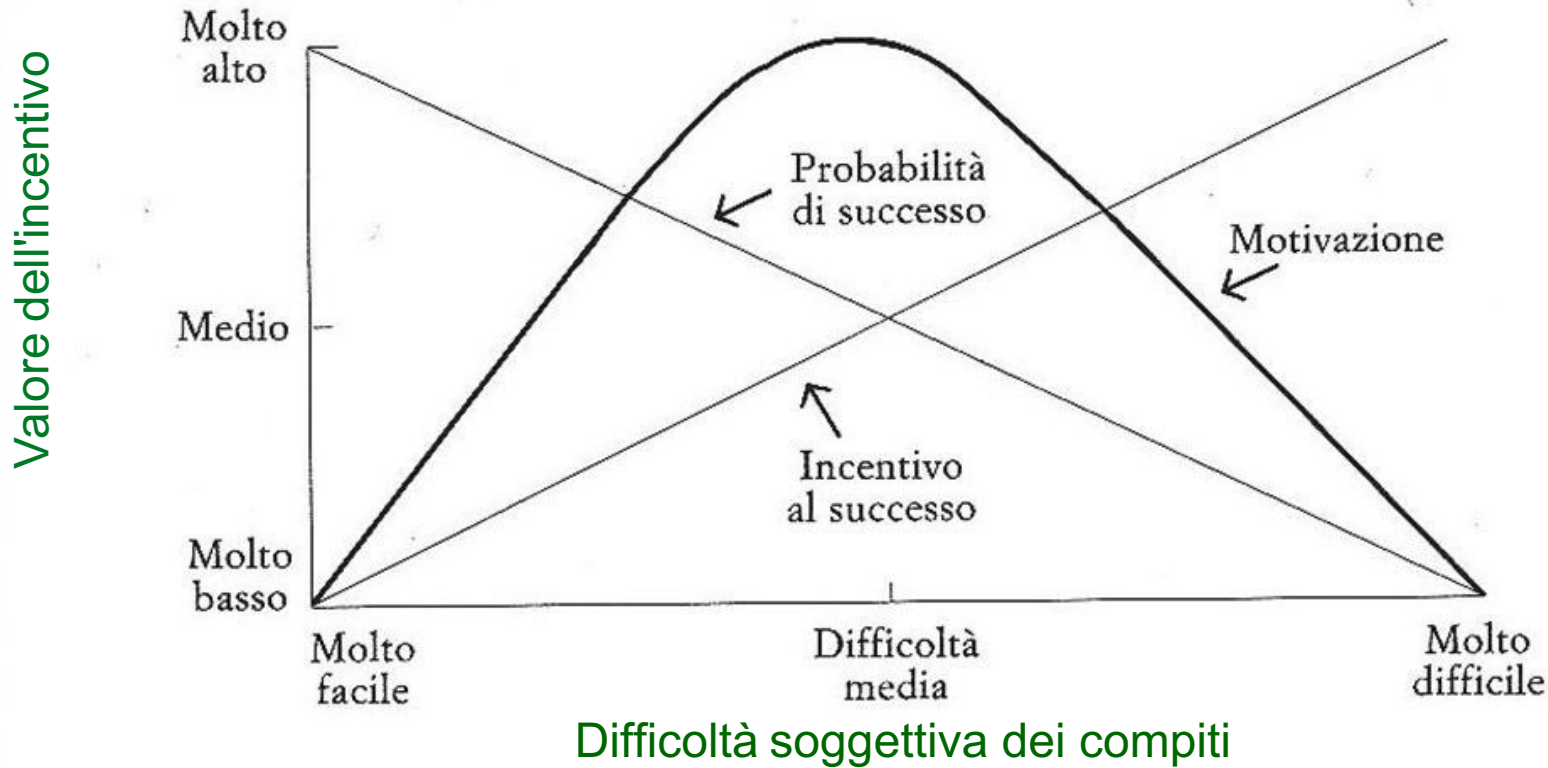
## Teoria dell' Aspettativa X Valore (Atkinson)

La **motivazione** è determinata dall'interazione di:

- **Motivi** nella persona (tratti di personalità)
- Valore incentivante delle **ricompense** presenti nell'ambiente (grado di attrattiva e di soddisfazione anticipata associata all'esito)
- **Aspettative** della persona nei confronti del conseguimento di tali ricompense (stime soggettive che ciascun individuo compie)

**Motivazione=**  
**Aspettativa** (probabilità di raggiungere un certo risultato) X **Valore dell'incentivo** (attribuito al risultato)

# 4. Il Modello Cognitivista



**Motivazione al successo** → compiti di media difficoltà che, pur essendo impegnativi, possono essere portati a buon fine; trascureranno compiti molto difficili in cui la probabilità di successo è assente

**Motivazione ad evitare il fallimento/ insuccesso** → i compiti di media difficoltà saranno quelli maggiormente evitati perchè si potrebbe fallire dove altri hanno avuto successo; prediligeranno mete e compiti molto facili -dove la probabilità di insuccesso è nulla- o compiti molto difficili -l'insuccesso, seppur molto probabile, può essere giustificato dalla difficoltà stessa del compito-.



# 4. Il Modello Cognitivista

## → L'esperienza di flow experience

L'attività X è eseguita non tanto per ottenere uno scopo Y, ma quanto per il piacere stesso di svolgere l'attività in sé: l'incentivo non è rappresentato dal risultato, ma dall'azione stessa (incentivo centrato sullo scopo vs. incentivo centrato sull'attività)

## → Motivazione intrinseca ed estrinseca (Deci & Ryan, 1985)

**Motivazione intrinseca**: intraprendere un'attività per il proprio piacere piuttosto che per un qualsiasi riconoscimento concreto e tangibile;

**Motivazione estrinseca**: ha come obiettivi denaro, voti o altre ricompense concrete.

Un comportamento si dice **intrinsecamente motivato** quando avviene in virtù di sé stesso; un comportamento si dice **estrinsecamente motivato** quando il suo movente è posto all'esterno dell'attività vera e propria.

# 5. Approccio Umanistico

## Carl Rogers

Principio di supremazia della **Tendenza Attualizzante**

**Forza motivante fondamentale =**

Innata tendenza dell'organismo a muoversi in direzione della crescita, della maturità, del cambiamento positivo, della realizzazione di tutte le sue potenzialità.

**Stati di malessere** = forte discrepanza tra il

Sè Reale (ciò che sono veramente) e il  
Sè Ideale (ciò che vorrei essere).

Reazione al  
Comportamentismo  
-  
USA, Il metà del '900  
*La terza forza*



## Abraham Maslow

Teoria generale e classificatoria dei **BISOGNI**

**1. Bisogni funzionali (o primari)**  
a un deficit (una mancanza)

**2. Meta-bisogni (o secondari)**  
(emergono quando i bisogni funzionali sono soddisfatti)

La soddisfazione del bisogno è indispensabile per la sopravvivenza dell'individuo e della specie e per garantire l'equilibrio generale dell'organismo.

# La piramide dei bisogni di Maslow

I bisogni sono gerarchicamente organizzati





# 6. Il Modello Evoluzionista

**MOTIVAZIONI=**

## **SISTEMI MOTIVAZIONALI A BASE INNATA**

Sistemi di sensazioni, emozioni, pensieri e comportamenti che si attivano in presenza di determinate condizioni fisiologiche o ambientali e orientano le azioni in funzione della sopravvivenza dell'individuo e della specie.

Nella **prospettiva cognitivo-evoluzionista (G. Liotti)**, i sistemi motivazionali sono fondati su potenti tendenze innate, frutto dell'evoluzione darwiniana, e regolano comportamenti ed emozioni in vista di specifiche mete. **Non sono rigidi e inflessibili come gli istinti**, perchè sono completati e plasmati nella loro espressione dalle memorie; l'innescarsi dell'attività di ciascun sistema motivazionale, il raggiungimento del suo obiettivo, e gli ostacoli che l'ambiente e il contesto possono porre a tale raggiungimento sono segnalati da specifiche sensazioni ed emozioni.

# 6. Il Modello Evoluzionista

## SISTEMI MOTIVAZIONALI INTERPERSONALI A BASE INNATA

<b>SISTEMA</b>	<b>CONDIZIONE DI ATTIVAZIONE</b>
<b>1. Attaccamento</b>	Percepita vulnerabilità e conseguimento di vicinanza protettiva
<b>2. Accudimento</b>	Segnali di richiesta di aiuto/ conforto (separation cry)
<b>3. Agonistico</b>	Scarsità di risorse ambientali
<b>4. Sessuale</b>	Complessità di fattori istintivi e culturali
<b>5. Cooperazione Paritetica</b>	Bisogno di partecipazione sociale