



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI BARI
ALDO MORO

CAPITOLO 11

MOTIVAZIONE

prof.ssa Antonietta Curci

Psicologia Generale

Corso di laurea triennale in
Scienze e Tecniche Psicologiche

Che cos'è la motivazione?

Processo interno che avvia, porta avanti, indirizza e mantiene attivo il comportamento dell'individuo.

Comportamenti motivati → prendono avvio da un bisogno

- Bisogno: stato di carenza interna all'individuo che può stimolare il comportamento



- Pulsione: Fenomeno dinamico caratterizzato da una spinta interna che porta l'individuo ad agire, es. fame e sete

Bisogno ≠ pulsione

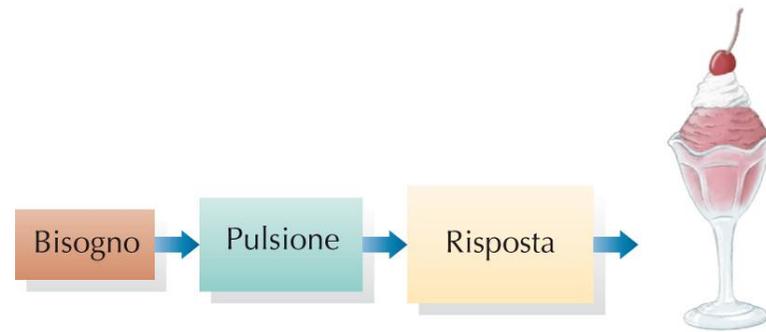
- Bisogno = condizione fisiologica di carenza e di necessità
- Pulsione = dimensione psicologica del bisogno che esprime uno stato di disagio e di tensione interna che l'individuo cerca di ridurre o eliminare

Es., Se oggi si inizia un digiuno, il bisogno che il corpo ha di cibo aumenterà giorno dopo giorno. Tuttavia, probabilmente l'individuo si sentirà meno «affamato» il settimo giorno di digiuno rispetto al primo.

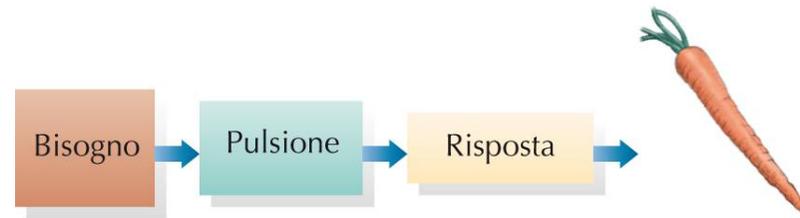
Se da una parte la necessità di cibo aumenta costantemente, la pulsione della fame può presentarsi e scomparire ciclicamente.

Spinta motivazionale

- Il bisogno (interno) determina la pulsione e motiva all'azione
- Il comportamento motivato può ricevere energia dalla forza di attrazione di stimoli esterni
- Incentivo = il valore di un obiettivo al di là della sua capacità di soddisfare un bisogno



(a) **Obiettivo con alto valore di incentivo**



(b) **Obiettivo con basso valore di incentivo**

Gli incentivi interagiscono per determinare la forza della pulsione (*in alto*). (a) Un bisogno moderato unito a un obiettivo con alto valore di incentivo produce una pulsione forte. (b) Anche quando esiste un forte bisogno, la forza della pulsione può essere moderata se il valore di incentivo di un obiettivo è basso. Tuttavia è importante ricordare che il valore di incentivo risiede «nell'occhio di chi guarda».

Tipi di motivazione

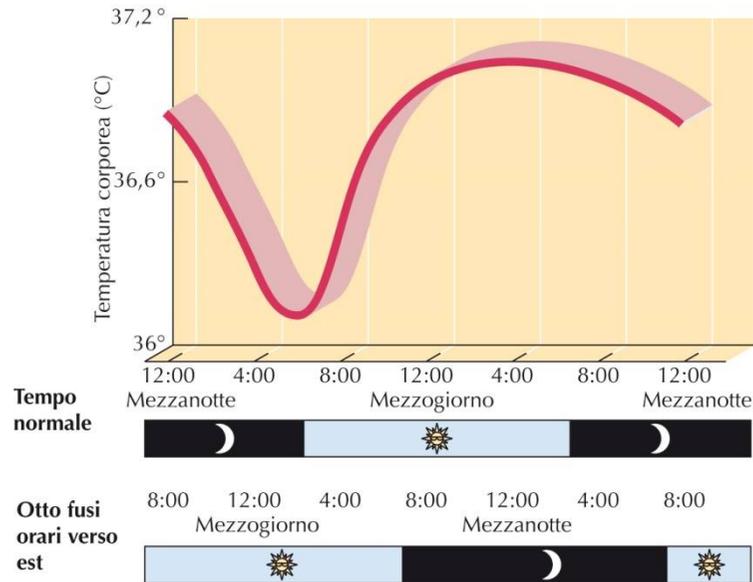
- **Motivazioni biologiche:** innate, basate su necessità biologiche che devono essere soddisfatte per sopravvivere (es., fame, sete, evitamento del dolore, bisogno di aria, di sonno, di eliminazione delle sostanze di rifiuto e la regolazione della temperatura corporea)
- **Motivazioni alla ricerca di stimolazione:** esprimono il bisogno umano di stimolazione e di informazione (es., l'attività, la curiosità, l'esplorazione, la manipolazione e il contatto fisico)
- **Motivazioni apprese:** basate su bisogni, e obiettivi appresi, possono contribuire a spiegare molte attività umane, come presentarsi alle elezioni, tenere un blog o fare un provino per una trasmissione televisiva, ecc. Diverse motivazioni apprese sono collegate a bisogni appresi di potere, affiliazione (bisogno di stare con gli altri), approvazione, status o ruolo sociale, sicurezza e realizzazione.

Omeostasi e feedback negativo

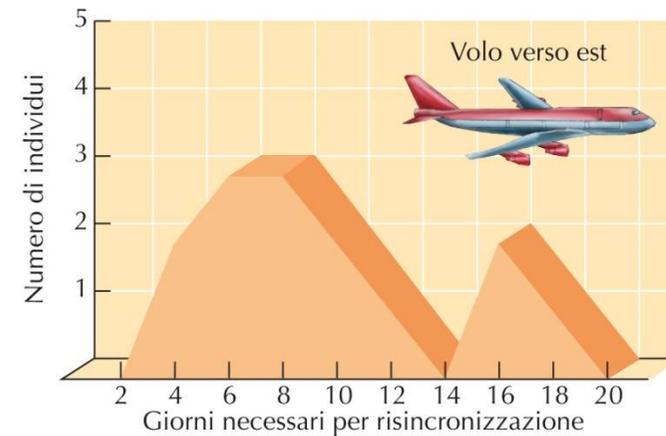
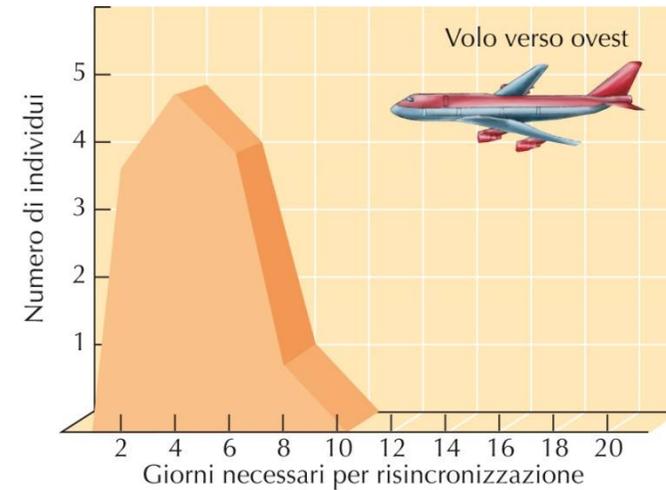
Le deviazioni da un valore ottimale innescano un'azione in grado di riportare il sistema alle sue condizioni ottimali... le deviazioni dai valori standard tendono ad essere rimosse autonomamente

Le pulsioni biologiche sono essenziali per il mantenimento dell'omeostasi, o equilibrio corporeo interno (Cannon, 1932)

Ritmi circadiani

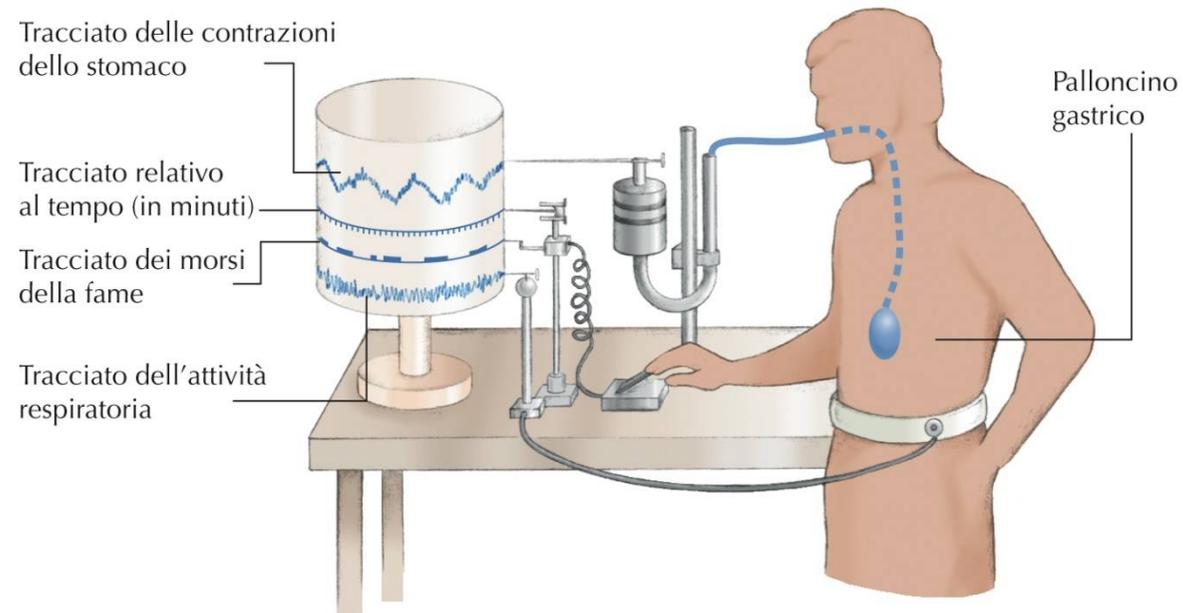


La temperatura corporea interna è un valido indicatore del ritmo circadiano. Nella maggior parte delle persone il punto più basso viene raggiunto due o tre ore prima del normale orario di risveglio



Fame

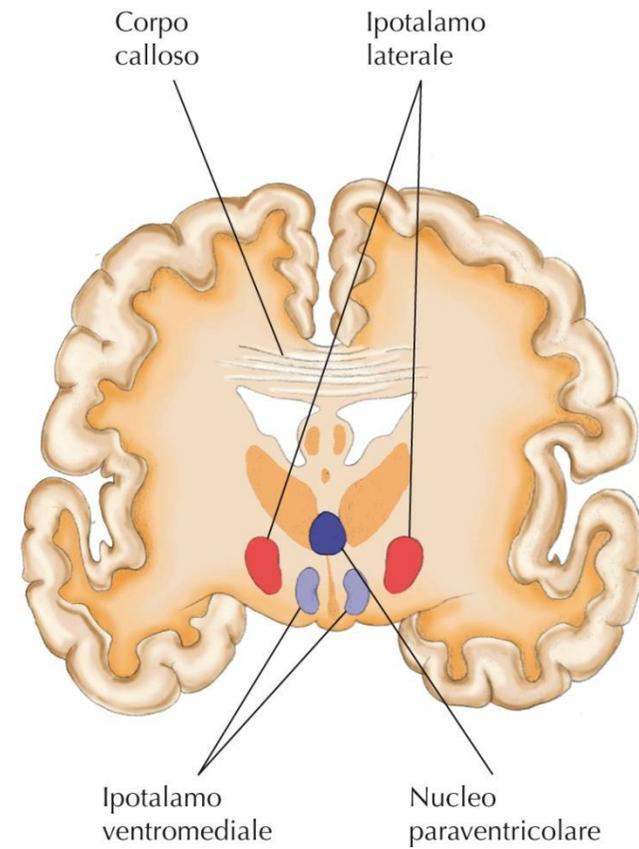
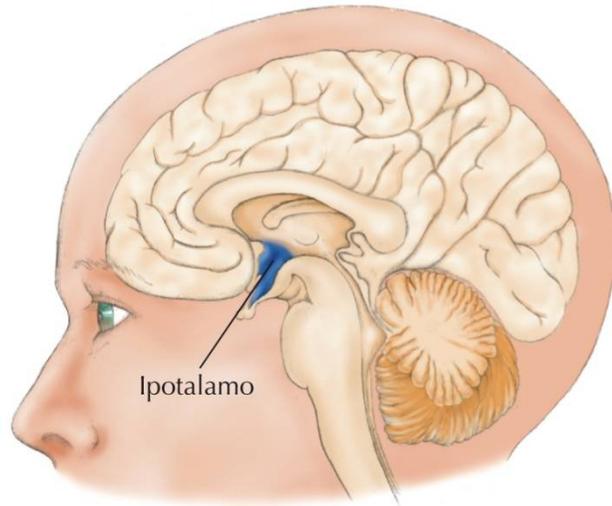
Studio di Cannon e Washburn (1912)



Meccanismi cerebrali coinvolti

- Ipotalamo laterale: centro della fame; se stimolato elettricamente l'animale pur ben nutrito mangia, se distrutto l'animale smette di alimentarsi. È sensibile ai segnali dello stomaco (ghrelina) e del fegato
- Ipotalamo ventromediale: centro della sazietà, meccanismo di stop. Se distrutto l'animale mangia in modo spropositato
- Nucleo paraventricolare dell'ipotalamo: mantiene stabili i livelli di zuccheri nel sangue, sia stimolando che facendo cessare l'assunzione di cibo; è stimolato dal neuropeptide Y (NPY)

L'ipotalamo



Ruolo dell'ipotalamo laterale

- Nell'ipotalamo laterale vi sono neuroni che rispondono alla vista e al gusto del cibo
- L'attivazione di questi neuroni avviene nelle scimmie solo quando queste *hanno fame*
 - Neuroni che rispondono tanto a stimolazioni del sistema autonomico quanto a stimolazioni comportamentali alla vista e al gusto del cibo
- Corteccia temporale inferiore (visiva) → amigdala → corteccia orbito-frontale → ipotalamo laterale
 - La modulazione della fame interviene sulle risposte delle cellule della corteccia temporale o dell'amigdala, ma solo quando l'elaborazione dello stimolo è in una fase più avanzata (corteccia orbito-frontale)
- La risposta delle cellule dell'ipotalamo è sensoriale-specifica; determinata dall'apprendimento (es., visione di un oggetto neutro come una siringa che produce attività nelle cellule dell'ipotalamo se l'animale ha appreso che attraverso la siringa viene nutrito)

Ipotalamo laterale e ricompensa

- Neuroni dell'ipotalamo laterale che rispondono tanto alla presentazione di cibi (se la scimmia è affamata), quando alla stimolazione o autostimolazione elettrica (quando la scimmia è affamata)
- I neuroni di quest'ultima area rispondono a cibi particolari finché non si raggiunge la sazietà → modulazione motivazionale, sensoriale specifica

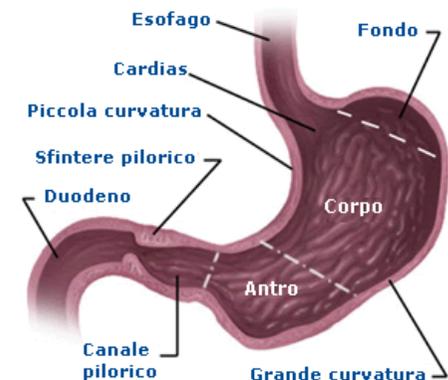
Cibo e fame

- Paradigma dell'alimentazione fittizia (*sham feeding*)
 - Odore e gusto come immediata ricompensa anche quando il cibo viene asportato dallo stomaco di ratti, scimmie o esseri umani
 - Sazietà come accumulo di cibo nello stomaco
 - Segnali di sazietà e di fame modulano il valore di ricompensa del cibo (es., gusto e odore sono ricompense quando c'è il segnale di fame)

	Rinforzo	Sazietà
Fattori orofaringei	Sì	No (anche se contribuiscono alla sazietà sensoriale specifica)
Fattori gastrici e intestinali	No	Sì

Segnali di controllo fame-sazietà

- Sazietà sensoriale specifica:
 - La varietà stimola l'assunzione di cibo
 - Se si mangiano grandi quantità di un cibo il livello di piacevolezza a questo associato scenderà progressivamente fino a diventare neutrale (con una certa variabilità da cibo a cibo, in rapporto a gusto, odore, apparenza, consistenza...)
- Gonfiore gastrico
 - Chiusura dello sfintere pilorico e stimolazione dei chemiosensori e osmosensori duodenali
- Chemiosensori duodenali
 - Effetti della sazietà prodotta dal glucosio (attraverso il nervo vago) o dai grassi (attraverso la via ormonale)



Ipotesi glucostatica

- Gli esseri umani mangiano per mantenere la glucostatica
 - Quando la concentrazione arteriosa meno quella venosa di glucosio nel plasma si abbassa si avverte la fame
 - Abbassamento dei livelli di glucosio nei ratti prima dell'assunzione di cibo
 - Insulina (ormone proteico) che regola l'assunzione del glucosio, riducendone la concentrazione e favorendone l'accumulo nelle cellule come grasso
- Appetito condizionato e modelli di apprendimento (associato con vista, gusto, odore e consistenza)
 - cibo energetico → rilascia energie subito dopo il pasto → l'individuo tende a mangiarne sempre meno
 - cibo non energetico → rilascia poche energie subito dopo il pasto → l'individuo tende a mangiarne sempre di più

Principio generale

1. Prima si forma la rappresentazione sensoriale dello stimolo
 2. Successivamente viene costruito il suo valore motivazionale
- In effetti, non viene meno la rappresentazione dello stimolo una volta raggiunta la sazietà, ma viene meno il suo valore motivazionale
 - I neuroni della corteccia orbito-frontale tendono ad abituarsi ad un intervallo di pochi minuti e conservano lo stato di abitudine per 1-2 ore (intervallo di tempo caratteristico per la sazietà sensoriale-specifica)

Fattori esterni della fame e obesità

- Mangiare in risposta a stimoli esterni (es., sociali)
- Gusto (modulazione sensoriale)
 - Apprendimento dell'avversione al cibo
- Fame emotiva
- Fattori culturali
- Diete (e diete yoyo)

Obesità

- Fattori che contribuiscono allo sviluppo dell'obesità
 - Vita sedentaria
 - Massiccia assunzione di cibi ad alto contenuto energetico
 - Iperinsulinemia
 - Grande varietà di sapori e maggiore difficoltà a indurre sazietà sensoriale specifica
 - Orari rigidi dei pasti e difficoltà a regolare l'assunzione di cibo in rapporto al bisogno energetico (conseguente ad assunzioni di sostanze più o meno energetiche)
 - Alimentazione in orari tardi e difficoltà a bruciare i grassi che, pertanto, si accumulano
 - Stress che incide sul bisogno di gratificazione importante attraverso il cibo (es., ratti con una graffetta nella coda mostravano un'eccessiva assunzione di cibo e comportamenti vicini a quelli delle persone obese, riducibili con ansiolitici)

Disturbi alimentari

- Anoressia: Disturbo del comportamento alimentare caratterizzato da rifiuto del cibo, perdita di peso rilevante, paura intensa di ingrassare, alterazione del rapporto con il proprio peso corporeo e mancanza delle mestruazioni.
- Bulimia: Disturbo del comportamento alimentare caratterizzato da episodi di ingestione eccessiva di cibo (abbuffata) seguiti in genere da vomito autoindotto e/o dall'assunzione di lassativi.

Anoressia e bulimia

Anoressia nervosa

- Peso corporeo inferiore all'85% rispetto a quanto previsto per statura ed età.
- Rifiuto di mantenere il proprio peso a un livello normale.
- Intensa paura di aumentare di peso o di diventare grassi, anche se si è sottopeso.
- Immagine di sé o peso percepiti in modo distorto.
- Autostima eccessivamente influenzata dal peso.
- Rifiuto di ammettere la gravità dell'attuale condizione di sottopeso.
- Assenza di ciclo mestruale.
- Comportamento di eliminazione (vomito autoindotto o abuso di lassativi e diuretici).

Bulimia nervosa

- Peso normale o sovrappeso.
- Alimentazione incontrollata e ricorrente.
- Introduzione in un'ora o due di quantità di cibo molto superiore a quella normale per la maggior parte delle persone.
- Sensazione di perdere il controllo sull'alimentazione durante l'episodio.
- Comportamento di eliminazione (vomito autoindotto o abuso di lassativi e diuretici).
- Attività fisica eccessiva per evitare l'aumento di peso.
- Digiuno per evitare l'aumento di peso.
- Livelli di autostima eccessivamente influenzati dal peso.

Sete

- Liquido intracellulare: 40% peso corporeo
- Liquido extracellulare: 20% peso corporeo
 - Plasma (5% peso corporeo)
 - Fluido interstiziale (non nel sistema vascolare; 15% peso corporeo)
- Sete extracellulare: si verifica quando dai fluidi che circondano le cellule del corpo si perde acqua, è causata da emorragia, vomito, diarrea, traspirazione e assunzione di alcol. La perdita di fluidi può essere associata a perdita di sali minerali
- Sete intracellulare: si prova quando si mangiano cibi salati; il corpo non perde fluidi ma è l'eccesso di sale che provoca un richiamo di fluidi dalle cellule

Sete

- Riduzione di liquido intra- e extracellulare → sete (stimolazione neuroni dell'area preottica)
- Riduzione di liquido extracellulare → attivazione del sistema dell'angiotensina renale → stimolazione di cellule dell'area preottica
- Successivo intervento di fattori orofaringei (es., sapore dell'acqua, ecc.) che fanno da rinforzo
- Si smette di bere per via di fattori orofaringei, tensione gastrica, stimolazione intestinale dell'acqua e diluizione sistemica

Dolore

- Evitamento del dolore in parte appreso
- La pulsione all'evitamento del dolore è episodica e non ciclica come fame e sete

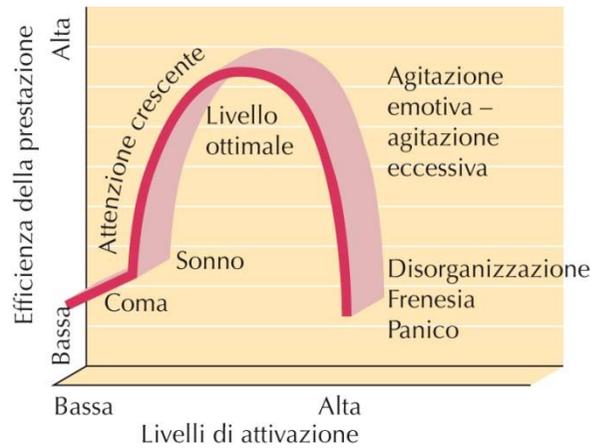
Pulsione sessuale

- Generalmente non omeostatica
 - Si può certamente verificare un aumento del desiderio legato al passare del tempo, ma l'attività sessuale recente non impedisce la nuova insorgenza del desiderio sessuale
- Regolazione ormonale
 - Ormoni androgeni nell'uomo
 - Estrogeni e androgeni nella donna

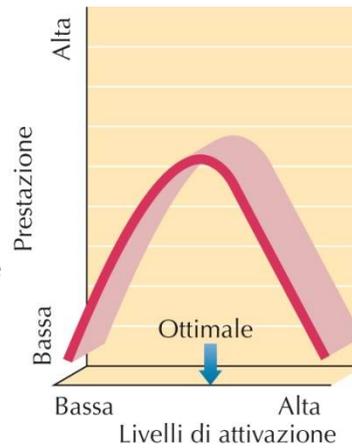
Spinta alla ricerca di stimolazione

- **Teoria dell'attivazione psicofisica:** ci si sente a disagio quanto l'eccitazione è troppo bassa («Mi annoio») o quando è troppo alta, come negli stati di paura, ansia o panico («Il dentista mi vedrà tra poco»).
 - La maggior parte degli adulti varia le proprie attività proprio per mantenere un livello gradevole di attivazione.
 - Ricerca di sensazioni forti (*sensation seeking*; Zuckerman, 1996)
- **Legge di Yerkes-Dodson:** definisce il rapporto tra grado di attivazione, complessità del compito e livello della prestazione

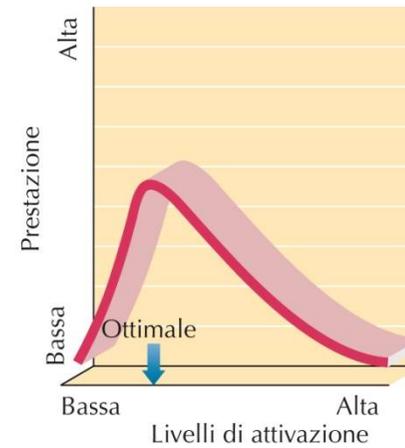
Legge di Yerkes-Dodson (1908)



(a) Funzione a U rovesciata



(b) Compito semplice



(c) Compito difficile

Spiegazioni della legge di Yerkes-Dodson: Ipotesi di Easterbrook (1959)

- Alti livelli di motivazione (ansia, arousal) riducono l'attenzione e aumentano la selettività attentiva
 - Quando tutte le informazioni irrilevanti sono state escluse, l'eccessiva focalizzazione attentiva va a scapito delle informazioni rilevanti
- Confusione tra effetti di motivazione e ansia
 - L'ansia eccessiva ha un effetto peggiorativo per la performance, non la motivazione
 - La selettività attentiva non è un processo puramente passivo, ma una risposta attiva di fronteggiamento in presenza di un sovraccarico di informazioni

Spiegazioni della legge di Yerkes-Dodson: Teoria dell'efficienza elaborativa (Eysenck e Calvo, 1992)

- Effetti dell'ansia sulla prestazione:
 - Motivazionali (effetti positivi): sforzo supplementare per incrementare la prestazione e gestire l'ansia
 - Emozionali (effetti negativi): carico sulla WM
- Efficacia della prestazione vs. efficienza dell'elaborazione
 - Efficacia della prestazione: qualità della prestazione in un compito
 - Efficienza dell'elaborazione: Efficacia rispetto allo sforzo
 - Nessun effetto dell'ansia (di tratto) sulla prestazione quando il carico di WM è basso: l'efficienza è garantita da uno sforzo supplementare
 - Effetto significativo dell'ansia quando il carico di WM è alto (MacLeod e Donnellan, 1993)

Motivazioni apprese

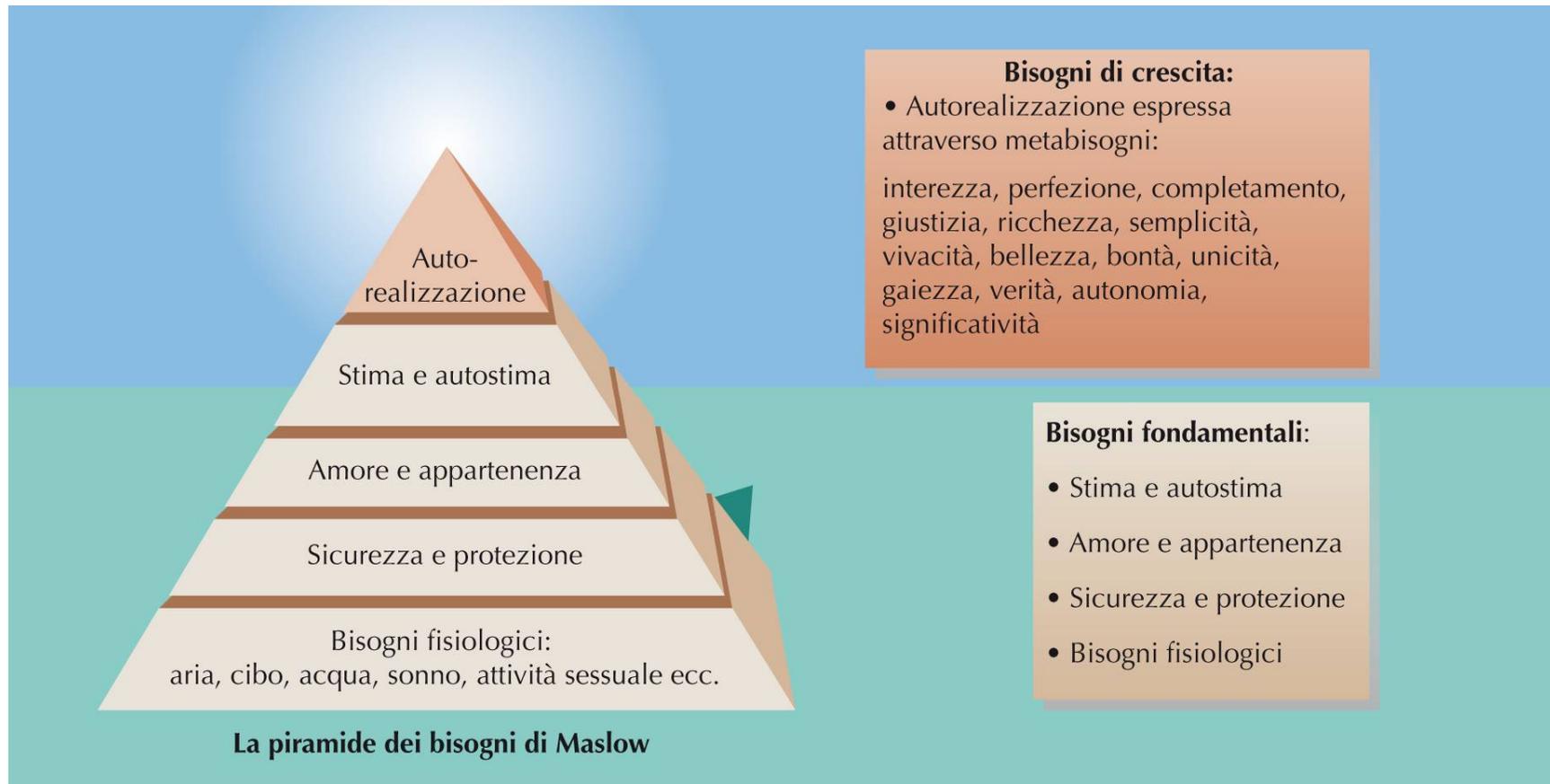
- Motivazioni sociali: successo, affermazione, competizione, denaro, status sociale, approvazione, voti, potere o fare parte di un gruppo
 - Modelli appresi
- Motivazione al successo e all'autorealizzazione: motivazione ad eccellere o a rispondere a un livello di eccellenza interiorizzato.
- Successo e potere

Motivazioni apprese

- Teoria dei processi opposti: le emozioni forti sono tendenzialmente seguite da uno stato emotivo opposto e che l'intensità dei due stati emotivi cambia nel tempo.
- Ripetizione dello stimolo: quando uno stimolo viene ripetuto, la risposta nei confronti di questo diviene abitudinaria o più debole; viceversa, i postumi emotivi diventano più forti con la ripetizione
 - Es., terrore prima del lancio col paracadute che si attenua con lanci ripetuti; dopo il lancio lo stato di euforia dura più a lungo dopo lanci ripetuti

Variabili che intervengono nell'achievement

- Supporto familiare
- Costanza e dedizione
- Fiducia in se stessi



Maslow definì dominanti i bisogni che si collocano nella parte bassa della piramide. I bisogni fondamentali devono essere soddisfatti prima che i bisogni di crescita possano manifestarsi. I bisogni di autorealizzazione posti in cima alla piramide si articolano in diversi metabisogni (motivazioni meno essenziali, ma ugualmente importanti per l'autorealizzazione).

Metabisogni (Maslow, 1970)

- Interezza (unità)
- Perfezione (equilibrio e armonia)
- Completamento (finire)
- Giustizia (imparzialità)
- Ricchezza (complessità)
- Semplicità (essenza)
- Vivacità (spontaneità)
- Bellezza (bontà della forma)
- Bontà (benevolenza)
- Unicità (individualità)
- Gaiezza (agio)
- Verità (realtà)
- Autonomia (autosufficienza)
- Significatività (valori)

Motivazione intrinseca vs. estrinseca

- Motivazione intrinseca: proviene da fattori interni all'individuo e basata sul piacere personale nell'eseguire un incarico o un'attività
- Motivazione estrinseca: basata su fattori esterni evidenti come ad es. il denaro o altri fattori analoghi
- Creativi motivati intrinsecamente. Fattori che incidono negativamente sulla creatività:
 - Lavorare sotto sorveglianza
 - Presenza di regole che limitano le scelte individuali
 - Lavorare soprattutto per ottenere una valutazione positiva (o evitarne una negativa)
 - Lavorare soprattutto per guadagnare di più