




**Dipartimento di Scienze della  
Formazione, Psicologia e  
Comunicazione**



# LA MOTIVAZIONE


# DEFINIZIONE DI MOTIVAZIONE (1 di 3)

---

- La motivazione è il processo di attivazione dell'organismo finalizzato alla realizzazione di un determinato scopo in relazione alle condizioni ambientali

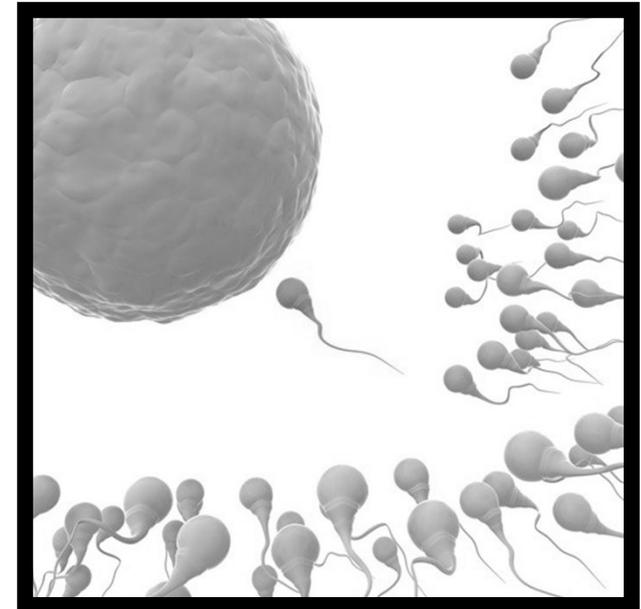
Studio del perché dell'agire umano

- La motivazione è generalmente concepita dagli psicologi come un processo o un insieme di processi che inizia, guida supporta e infine termina una sequenza di comportamenti diretti ad uno scopo


# DEFINIZIONE DI MOTIVAZIONE (2 di 3)

---

- Etimologicamente la parola motivazione proviene dal latino *motus*, cioè muovere, movimento, spinta per svolgere una certa attività
- La motivazione, in senso lato, concerne il perché del comportamento: quindi concerne le cause e il fine dei nostri comportamenti (es., fame)
- La motivazione è quindi un fenomeno prima di tutto interiore; nasce “*dentro di noi*”. In questa prospettiva è simile al concetto di emozione e ad esso fortemente collegato




## DEFINIZIONE DI MOTIVAZIONE (3 di 3)

---

- Con **attivazione dell'organismo** connotiamo la motivazione sotto l'aspetto biologico/fisiologico/psicologico
- Con **realizzazione di un dato scopo** connotiamo la motivazione sul piano cognitivo
- Con **condizioni ambientali** connotiamo la motivazione in base all'influenza sociale/culturale
- Esso è, infine, un processo, in quanto ha un **inizio**, una **durata** e **intensità** (qualità) e una **fine**.


# LIVELLI DI MOTIVAZIONE

---

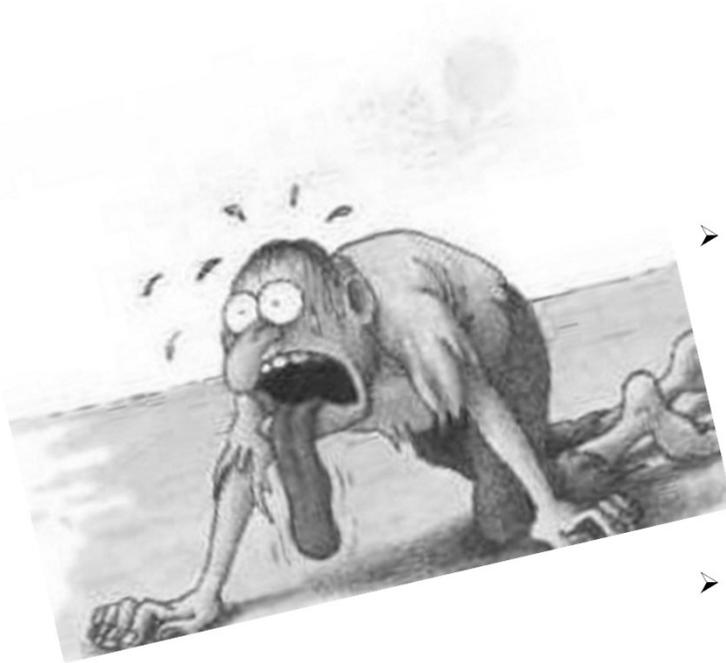
- La motivazione non costituisce un costrutto psicologico semplice
- Se visto come risposta e reazione dell'organismo a stimoli esterni ed interni, allora si può esplicitare in vari livelli:

- ❖ *Riflessi*
- ❖ *Istinti*
- ❖ *Bisogni*
- ❖ *Pulsioni*




# RIFLESSO

---



- Meccanismi innati, involontari e automatici, determinati su basi genetiche; lo scopo è riportare automaticamente l'organismo ad uno stato di equilibrio - OMEOSTASI
- Svolgono una funzione di difesa dell'organismo (protezione) contro stimoli nocivi (es., chiusura delle palpebre, riflessi di ritrazione ...) o di regolazione (ghiandole sudoripare)
- Ma i riflessi sono risposte semplici, passive e attuate non intenzionalmente


# ISTINTO (1 di 3)

---

- Secondo McDougall (1908) si esplica in una serie di comportamenti regolati da schemi fissi e geneticamente determinati che sono propri degli individui appartenenti ad una specie (specie-specifici) e sono attuati in particolari condizioni ambientali
- L'istinto ha una componente emotiva: un “oggetto” suscita un'emozione che sostiene e guida l'azione emotiva
- Molto di quello che oggi costituisce l'oggetto di ricerca della psicologia della motivazione, fino ai primi anni del 1900 era oggetto di studi sugli istinti


# ISTINTO (2 di 3)

- Il primo a parlare di istinto fu James (1890) che lo considerava come “... *la facoltà di agire in modo da produrre certi effetti finali senza aver preveduto e senza previa educazione ad agire in quel modo ...*”
- L’istinto, in effetti, è spiegabile in funzione di una certa INTENSITÀ, VARIETÀ e DIREZIONE (es., istinto materno, aggressivo, esplorativo, fuga ecc.)




# ISTINTO (3 di 3)

TAB. 2.1. *Tendenze istintive (cosiddette «propensities») del comportamento umano*

1. *Ricerca di cibo* (cercare cibo ed eventualmente costituire delle scorte).
2. *Istinto di disgusto* (respingere ed evitare determinate sostanze nocive).
3. *Pulsione sessuale* (corteggiare e accoppiarsi).
4. *Ansia/paura* (fuggire o nascondersi in caso di dolore o ferimento incombenti).
5. *Curiosità* (esplorare zone sconosciute e studiare oggetti nuovi).
6. *Istinto materno e paterno* (nutrire e proteggere la prole, accudirla).
7. *Tendenza alla socialità* (stare insieme ad altri, cercare compagnia).
8. *Tendenza all'autoaffermazione* (dominare e guidare, porsi allo stesso livello o al di sopra degli altri).
9. *Disposizione alla subordinazione* (cedere a persone che mostrano di avere maggiore potere, ubbidire loro e seguirle).
10. *Rabbia/collera* (arrabbiarsi e infrangere con violenza gli ostacoli che si frappongono al raggiungimento dei propri desideri).
11. *Cercare aiuto* (invocare aiuto ad alta voce quando i propri sforzi sono falliti).
12. *Bisogno di fabbricare* (costruirsi un riparo, oggetti d'uso e attrezzi).
13. *Tendenza al possesso* (acquisire, conservare e salvaguardare oggetti utili o allettanti).
14. *Impulso a ridere* (ridere dell'inadeguatezza e degli errori del prossimo).
15. *Bisogno di comodità* (superare il disagio cambiando posizione o grattandosi).
16. *Riposo, bisogno di dormire* (stendersi quando si è stanchi, riposarsi o dormire).
17. *Bisogno di migrare* (condurre vita nomade e cercare nuovi spazi di vita).
18. *Semplici espressioni comportamentali del corpo* (tossire, starnutire, respirare, espellere).

Fonte: McDougall [1932].


# BISOGNI E PULSIONI (1 di 2)

---

- **BISOGNO**: necessità che deve essere soddisfatta a partire da uno stato di carenza e necessità (fame, sete ...)
- Il bisogno, allora, produce una **PULSIONE**, cioè uno stato di “tensione” che guida il comportamento.
- Per ridurre la tensione si deve sopperire alle carenze e ristabilire l’equilibrio (omeostasi)
- *Es. “Se una persona non mangia per un po’ di tempo sentirà il bisogno di cibo; questo crea la pulsione alla fame che spinge la persona alla ricerca di cibo (comportamento) per ridurre il bisogno di fame”*


# BISOGNI E PULSIONI (2 di 2)

---

- **Bisogno** = condizione fisiologica di carenza e di necessità
- **Pulsione** = dimensione psicologica del bisogno ed esprime uno stato di disagio e di tensione interna
- Distinguiamo tra:
  - ❖ **pulsioni** (fattori interni all'organismo)
  - ❖ **incentivi** (stimoli ed eventi esterni); hanno la funzione di rinforzo con la qualità della ricompensa.
- Tra gli incentivi distinguiamo:
  - ❖ **rinforzi primari** (indipendenti dall'apprendimento e si fondano su processi fisiologici, es. sapore dolce di un cibo)
  - ❖ **rinforzi secondari** (legati alla cultura, es. il denaro)




# LE MOTIVAZIONI (1 di 11)

---

- Le motivazioni connesse ai bisogni fisiologici e innati, sono definiti **primarie**
- Le motivazioni connesse ai bisogni appresi e relativi a una certa cultura o stile di vita sono definiti **secondari**
- I due aspetti sono fortemente interconnessi:
  - ❖ guadagnare come motivazione primaria → *soddisfare bisogni fisiologici di fame e sete*
  - ❖ guadagnare come motivazione secondaria → *raggiungere il potere*
  - ❖ pescare come motivazione primaria → *nutrimento e sopravvivenza*
  - ❖ pescare come motivazione secondaria → *migliorare abilità, strumenti per la pesca ecc.*


# LE MOTIVAZIONI (2 di 11)

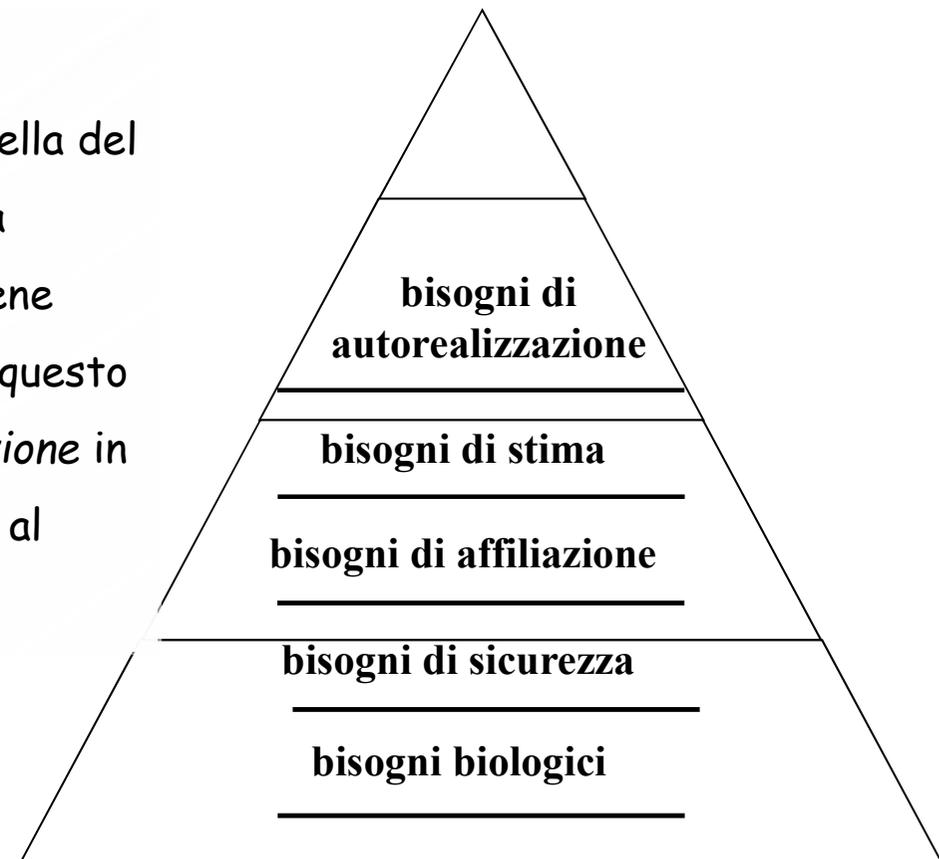
---

- Le motivazioni, in definitiva, nascono da un bisogno; esse sono molteplici e organizzate gerarchicamente come in una piramide (piramide di Maslow, 1954)
- I bisogni primari vanno soddisfatti prima di quelli secondari
- Alcuni bisogni vanno soddisfatti prima di prendere in considerazione gli altri, secondo una disposizione sequenziale
- Questi bisogni sono stati, da Maslow, disposti su una piramide e distinti in bisogni di carenza e di crescita


# LE MOTIVAZIONI (3 di 11)

---

La *progressione sistematica* dalla soddisfazione del livello più basso a quella del livello più alto è l'aspetto cruciale della teoria: il bisogno di livello più basso viene attivato dalla *deprivazione e*, allorché questo bisogno viene gratificato, la *gratificazione in se stessa* attiva il bisogno che si trova al livello superiore.




# LE MOTIVAZIONI (4 di 11)

---

Dalla base al vertice, la piramide dei bisogni è articolata in:

- **bisogni *fisiologici*:**




## LE MOTIVAZIONI (5 di 11)

---

- **bisogni di *sicurezza***




# LE MOTIVAZIONI (6 di 11)

---

- **bisogni di *affiliazione-appartenenza***




# LE MOTIVAZIONI (7 di 11)

---

**bisogni di *affetto e stima***




## LE MOTIVAZIONI (8 di 11)

---

- **bisogni di *autorealizzazione***




# LE MOTIVAZIONI (9 di 11)

---

- ❖ **Un bisogno soddisfatto cessa di essere motivante!!!**
- ❖ **Un bisogno non diviene motivante finché non sono soddisfatti i bisogni di livello inferiore!!!**


# LE MOTIVAZIONI (10 di 11)

---

- Quando due bisogni non sono compatibili, si può sviluppare un conflitto (Lewin, 1931)
- *“scegliere un percorso di studi perché ritrovo tutti i miei amici (affiliazione) ma mi piace poco, o in un altro che mi piace di più e mi garantisce un lavoro (sicurezza) ma mi trovo da solo”*
- Alcuni motivi, inoltre, sono associati ad un numero tanto grande di aspetti che possono divenire motivi autonomi (es., *il desiderio di denaro può essere considerato un motivo autonomo perché con esso si possono soddisfare un gran numero di bisogni*)


# LE MOTIVAZIONI (11 di 11)

---

- Alcuni bisogni possono essere disfunzionali
- ❖ *“Può essere un bisogno quello di lavarsi, ma farsi 20 docce al giorno può essere ossessivo e impedirvi di soddisfare altri bisogni”*
- ❖ *“Può essere un bisogno dimagrire, fare una dieta o “scolpire il proprio fisico”, ma passare giornate intere in palestra, non mangiare ecc. può diventare autolesivo”*

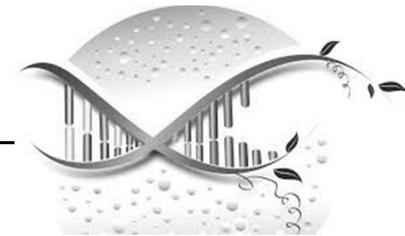



---

# **TEORIE DELLA MOTIVAZIONE**


# TEORIA BIOLOGICA

---



- Fa riferimento all'ipotesi dell'omeostasi intesa come esigenza di conservare in maniera stabile nel tempo i livelli di equilibrio dell'organismo.
- Se fosse vera solo questa ipotesi l'essere umano sarebbe ridotto ad un semplice servomeccanismo che replica in modo automatico se stesso

In realtà.....

- Siamo capaci di reagire a situazioni esterne in maniera flessibile e adattiva
- Siamo in grado di cambiare, evolverci, differenziarci e creare novità


# TEORIA COMPORTAMENTISTA

---

- Pone l'accento sul mantenimento di un rapporto ottimale individuo-ambiente e sui processi di apprendimento e condizionamento stimolo-risposta (S-R)
- Unita di analisi è il RIFLESSO
- L'attivazione serve a mantenere un equilibrio raggiungendo una meta (bisogno) o evitandone una frustrante




# TEORIA COGNITIVISTA

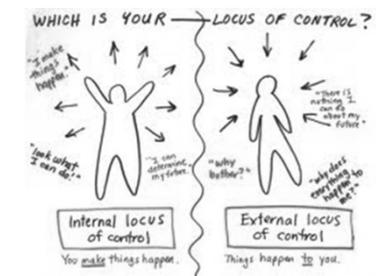


- Pone l'accento sui processi di elaborazione dell'informazione
- La motivazione viene considerata una meta (valore; scopo) da raggiungere. Questa meta crea delle aspettative in ognuno
- La concezione cognitivista focalizza l'attenzione sui processi cognitivi e sul sistema delle credenze per l'elaborazione delle motivazioni
- Pone particolare enfasi sul fatto di perseguire degli scopi e sul concetto di meta (o traguardo)
- Sottolinea i processi mentali necessari per arrivare alla meta (successo) e per superare gli ostacoli (evitamento dell'insuccesso)


# TEORIA SCOPISTICA (1 di 2)

---

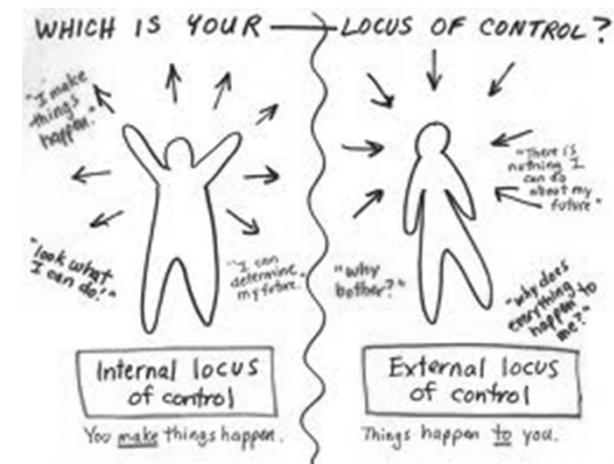
- Parte dal concetto di comportamento guidato da scopi attraverso l'unità TOTE (text-operate-text-exit)
- Sottolinea la struttura gerarchica degli scopi (scopi generali, scopi specifici, sottoscopi ecc.)
- Pone in evidenza la funzione dello **stile attribuzionale del soggetto** e il concetto di **locus of control**
- Illustra la connessione fra motivazioni e immagine di sé (concetto di **autoefficacia**)




# TEORIA SCOPISTICA (2 di 2)

---

- È importante considerare la tendenza ad attribuire successi/insuccessi alle nostre competenze o a cause esterne: attribuzione causale (Weiner, 1971)
- Si parla di stile di tendenza ad attribuire precise cause ad eventi/situazioni. Le modalità di attribuzione hanno generato molta letteratura relativamente al locus of control (Heider, 1958), basato su fattori esterni (persone o fato) o interni (capacità personali)
- Esisterebbe un bias (bias edonico) ad esso legato: tendiamo a scegliere cause interne per il successo e esterne per il fallimento (Jones e Nisbett, 1971).  
All'inverso per successi e fallimenti negli altri




# TEORIA INTERAZIONISTA

---



- Secondo tale prospettiva le motivazioni sono innescate, regolate e mantenute dai processi relazionali
- Il cibo, ad esempio, non ha solo una connotazione biologica ma anche relazionale ... *così festeggiamo con banchetti il matrimonio, la laurea ecc.: il cibo sancisce un patto relazionale*
- Le motivazioni secondarie (affiliazione e attaccamento, potere, competizione, dominanza, possesso e successo) sono sostenute e governate da giochi relazionali


---

## **ALCUNI BISOGNI SECONDARI**


# AFFILIAZIONE (1 di 4)

---

- Un aspetto caratteristico dell'esistenza umana è quello di stare molto tempo insieme agli altri. Questo si esplica nel bisogno di cooperazione, attaccamento, pro-socialità, compagnia, amicizia, amore ...
- Il bisogno di relazione consiste nel ricercare la presenza e la compagnia di altri; legato alla sensazione di appartenere a un gruppo
- Questi soggetti si caratterizzano per: evitare critiche e conflitti, ricercare legami intimi e duraturi, essere accondiscendenti, collaborativi, dipendenti (gregari)




## AFFILIAZIONE (2 di 4)

---

- L'attaccamento si sviluppa da piccoli in relazione a una figura di accudimento (caregiver) (Bowlby, 1969; 1980) che si mostra più o meno propensa e/o capace di soddisfare bisogni di sicurezza, affetto ecc.
- La relazione madre-bambino non ha solo funzioni di appagare i bisogni fisiologici.  
Nella fase di attaccamento:
  1. *Ricerca la vicinanza della figura preferite*
  2. *La figura preferita è una "base sicura" (disponibile, pronta, incoraggia e assiste) per le attività di esplorazione e autonomia*
  3. *La separazione provoca proteste (pianti, urla, morsi, calci) per non rompere il legame*


## AFFILIAZIONE (3 di 4)

---

- **Sicuro:** facilità nel relazionarsi e a proprio agio nel dipendere da altri o quando gli altri dipendono da loro. Buona autostima
- **Evitante:** non sono particolarmente confortati dalla vicinanza degli altri; non si fidano completamente; non creano rapporti di dipendenza. Si innervosiscono se avvertono eccessiva vicinanza
- **Ambivalente:** spesso sono preoccupati di non essere veramente amati dal partner o si sentono rifiutati. Tendono a rapporti simbiotici e questo spesso impaurisce gli altri


# AFFILIAZIONE (4 di 4)

---

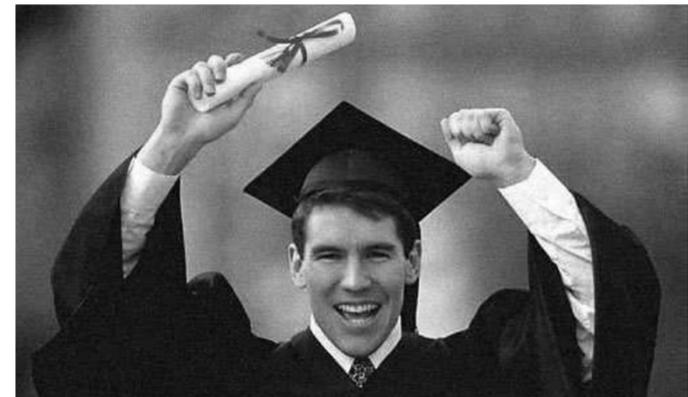
- Si distinguono: eros (*amore passionale*), ludus (*amore giocoso*), mania (*amore possessivo*), agape (*amore altruistico*)
- Nell'incontro fra due partner, queste forme possono convivere
- ❖ *Pattern di attaccamento sicuro*: credenza nell'amore duraturo, ci si sceglie come partner un "sicuro"
- ❖ *Pattern di attaccamento insicuro*: scelgono pattern diversi, per confermare la percezione di Sé e verso gli altri
- Metafora dei porcospini di Schopenhauer




## SUCCESSO (1 di 3)

---

- Perché alcune persone si ostinano a perseguire uno scopo?
- Perché un bambino accetta una sfida e un altro si ritrae?
- Le persone motivate al successo tendono a far meglio in compiti di problem solving, e si pongono sempre obiettivi alti ma realistici
- È legato ad una ottima conoscenza di sé e delle proprie capacità, all'individualismo e ad una buona autostima




# SUCCESSO (2 di 3)

---

- In questo processo contano:
  - ❖ *l'ottimizzazione delle risorse*
  - ❖ *la buona conoscenza di sé*
  - ❖ *l'esigenza di ottenere il massimo*
- Il bisogno di successo trova affermazione soprattutto nelle culture occidentali che privilegiano i valori dell'indipendenza




## SUCCESSO (3 di 3)

---

- Un'importanza fondamentale ha l'educazione ottenuta dai genitori e le aspettative che questi hanno e trasmettono
- Le persone con elevato bisogno di successo hanno avuto genitori con aspettative elevate e realistiche. Questi tendono ad incoraggiare il figlio all'indipendenza, a risolvere problemi da soli, dando rinforzi positivi e premi, nonché affetto
- Le persone con basso bisogno di successo hanno avuto genitori con aspettative troppo elevate o troppo basse. Questi tendono a criticare e svalutare lo svolgimento del compito dei figli, a colpevolizzare in caso di insuccessi e ad intromettersi spesso




# POTERE (1 di 4)

---

- L'esigenza di esercitare la propria influenza e il proprio controllo sugli altri rientra nel bisogno di potere
- Queste persone tendono a occupare posizioni di comando e concentrano le attenzioni su di sé



- Il bisogno di potere si esprime in:
  - ❖ *occupare posizioni di comando*
  - ❖ *attirare l'attenzione degli altri su di sé*
  - ❖ *non temere la competizione*
  - ❖ *affrontare i rischi e i pericoli*


# POTERE (2 di 4)

---

- La relazione di potere fra A e B prevede questi aspetti:
  - ❖ *le risorse possedute da A*
  - ❖ *l'asimmetria fra A e B*
  - ❖ *la sfera del potere di A su B*
  - ❖ *la creazione di aspettative di A su B*




## POTERE (3 di 4)

---

- Come possiamo definire la relazione di potere?
- Una relazione asimmetrica, riguardante ambiti specifici, nella quale A, in virtù delle risorse che si presume disponga, appare in grado di indirizzare e di modificare in modo intenzionale la condotta di B verso la realizzazione dei propri obiettivi



- La relazione di potere è caratterizzata da:
  - ❖ *Bidirezionalità* (in fondo anche B influenza A)
  - ❖ *Percezione sociale* (la maggiore attribuzione ad A spesso è solo percepita)
  - ❖ *Instabilità* (negoziazione e contrattazione continua)


# POTERE (4 di 4)

---

- Chi esercita potere può manifestare tre tipologie di leadership: autoritario, democratico, permissivo
  1. *Autoritario: accentra risorse, energie e attenzioni su di sé*
  2. *Democratico: equo e partecipativo*
  3. *Permissivo: tende a delegare*
  
- Nessuno di questi è migliore di altri, ma vanno utilizzati alternativamente in funzione del contesto (leadership situazionale)




# COMPETENZA E MOTIVAZIONE

---

- Il concetto di competenza di base = fiducia nelle proprie risorse
- Per **motivazione intrinseca** si intende la motivazione a fare qualcosa “per il gusto o il piacere di farlo”, quindi è fine a se stessa e fortemente legata all’attività che viene svolta
- Per **motivazione estrinseca** si intende la motivazione a fare qualcosa per un premio o rinforzo esterno (carezza, bacio, stipendio, denaro, regalo, ecc.)
- La natura, l’utilità, l’efficacia e gli aspetti fuorvianti dei premi e delle ricompense