

## La Motivazione

Studio del «perché» dell'agire umano. La motivazione (dal latino motus = movimento) è generalmente concepita come un processo o un insieme di processi che inizia, guida, supporta e infine termina una sequenza di comportamenti diretti ad uno scopo (Taylor et al., 1982). Fattori disposizionali o situazionali? a) Tratti o caratteristiche individuali (spinta al successo, curiosità) b) Motivazione come stato (situazione temporanea) c) Combinazione!

- La motivazione è il complesso processo delle forze che attivano, dirigono e sostengono il comportamento nel corso del tempo (Avallone, 1994)

Si qualifica per tre criteri:

1. **DIREZIONE**: la scelta degli obiettivi da parte del soggetto;

2. **INTENSITÀ**: il quantitativo di sforzo che il soggetto compie;

3. **PERSISTENZA**: la perseveranza nel perseguimento di un obiettivo nonostante le difficoltà (direttamente proporzionale).

- **Intrinseca**: deriva da fattori interni all'oggetto, come l'interesse, la curiosità, il successo e il piacere provato nello svolgimento dell'attività

- **Estrinseca**: deriva da fattori esterni, quali premi, elogi, incentivi, approvazione sociale e status

- **Demotivazione**: completa mancanza di una qualunque intenzione di agire. E' del tutto assente qualsiasi sorta di impegno.

- La motivazione intrinseca è la naturale tendenza umana a cercare, trovare e superare le sfide quando si perseguono interessi personali e si esercitano le proprie capacità.

- La motivazione intrinseca non ha bisogno di incentivi o punizioni, perché l'attività è soddisfacente e gratificante in sé.

- La motivazione intrinseca è associata a molti risultati scolastici positivi (successo scolastico, creatività, piacere nella lettura, ecc.)

- **Motivazione estrinseca**: Motivazione creata da fattori esterni come ricompense e punizioni. Ci si applica per il "voto".

- Non è interessati all'attività in sé, ma a ciò che essa permetterà di raggiungere

- Motivazione estrinseca ® associata a emozioni negative, scarsi risultati scolastici e strategie di apprendimento non adattative.

- Nell'insegnamento occorre incoraggiare e coltivare la motivazione intrinseca, assicurandosi, nel contempo, che l'apprendimento sia sostenuto dalla motivazione estrinseca.

- Incentivi per attivazione, persistenza e completamento del compito • Locus della causalità: quale ragione spinge ad agire?

- Da attività completamente autodeterminata a completamente determinata dagli altri.

- Es «regolazione integrata» (compito interessante + ricompensa estrinseca): accettare cause «esterne» dalle quali ottenere benefici

Gli approcci generali alla motivazione sono:

1. Approcci comportamentali
2. Approcci umanistici
3. Approcci cognitivi
4. Approcci supportati da teorie sociocognitive
5. Approcci socioculturali

|                         | COMPORTAMENTALE                             | UMANISTICA   | COGNITIVA   | SOCIOCOGNITIVA                                | SOCIOCULTURALE   |
|-------------------------|---|--|---|---|--|
| Fonte della motivazione | Estrinseca                                  | Intrinseca   | Intrinseca  | Intrinseca ed estrinseca                      | Intrinseca   |
| Influenze importanti    | Rinforzi, ricompense, incentivi e punizioni | Bisogno di autostima, autorealizzazione e autodeterminazione | Credanza, attribuzioni del successo e del fallimento, aspettative | Scopi, aspettative, incenzioni, autoefficacia | Partecipazione attiva nella comunità di apprendimento; mantenimento dell'identità attraverso la partecipazione alle attività di gruppo |
| Teorici principali      | Skinner                                     | Maslow, Deci   | Weiner, Graham  | Locke e Latham, Bandura                       | Lave, Wenger   |

La scala dei bisogni di Maslow (1954; 1968)

**BISOGNO:** Carezza di un "oggetto" desiderato, di conseguenza la persona orienta il suo comportamento per raggiungerlo o per soddisfare il relativo bisogno

La scala dei bisogni di Maslow (1954; 1968)

La motivazione è caratterizzata da sette bisogni di base che si differenziano in funzione dei diversi tipi di oggetti ai quali si legano: dalle necessità fisiologiche di base al bisogno di autoattualizzazione.

Tali bisogni sono collocati in una gerarchia: piramide. Bisogni inferiori necessitano di soddisfazione per bisogni superiori

Autoattualizzazione: Realizzazione del proprio potenziale «essere tutto ciò che si può essere».

Deficiency needs: I quattro bisogni di livello inferiore indicati da Maslow, che devono essere soddisfatti prima di potersi dedicare ai bisogni di ordine superiore. Quando soddisfatti, la motivazione diminuisce.

Bisogni esistenziali: I tre bisogni di livello superiore indicati da Maslow, talvolta definiti bisogni di crescita. Quando soddisfatti, la motivazione aumenta.

La scala dei bisogni di Maslow (1954; 1968)

**1. BISOGNI FISIOLÓGICI:** mangiare, bere, respirare, evacuazione e minzione, riprodursi e sopravvivere. Il bambino, per esempio, piange per essere nutrito.

**2. BISOGNI DI SICUREZZA:** motivano la persona a ricercare protezione, contatto, dipendenza e sostegno emotivo (fondamentali nella prima infanzia)

La scala dei bisogni di Maslow (1954; 1968)

**BISOGNO di AMORE e di APPARTENENZA:** si intende lo stare assieme, fare amicizia e trovare persone che ci sostengano emotivamente.

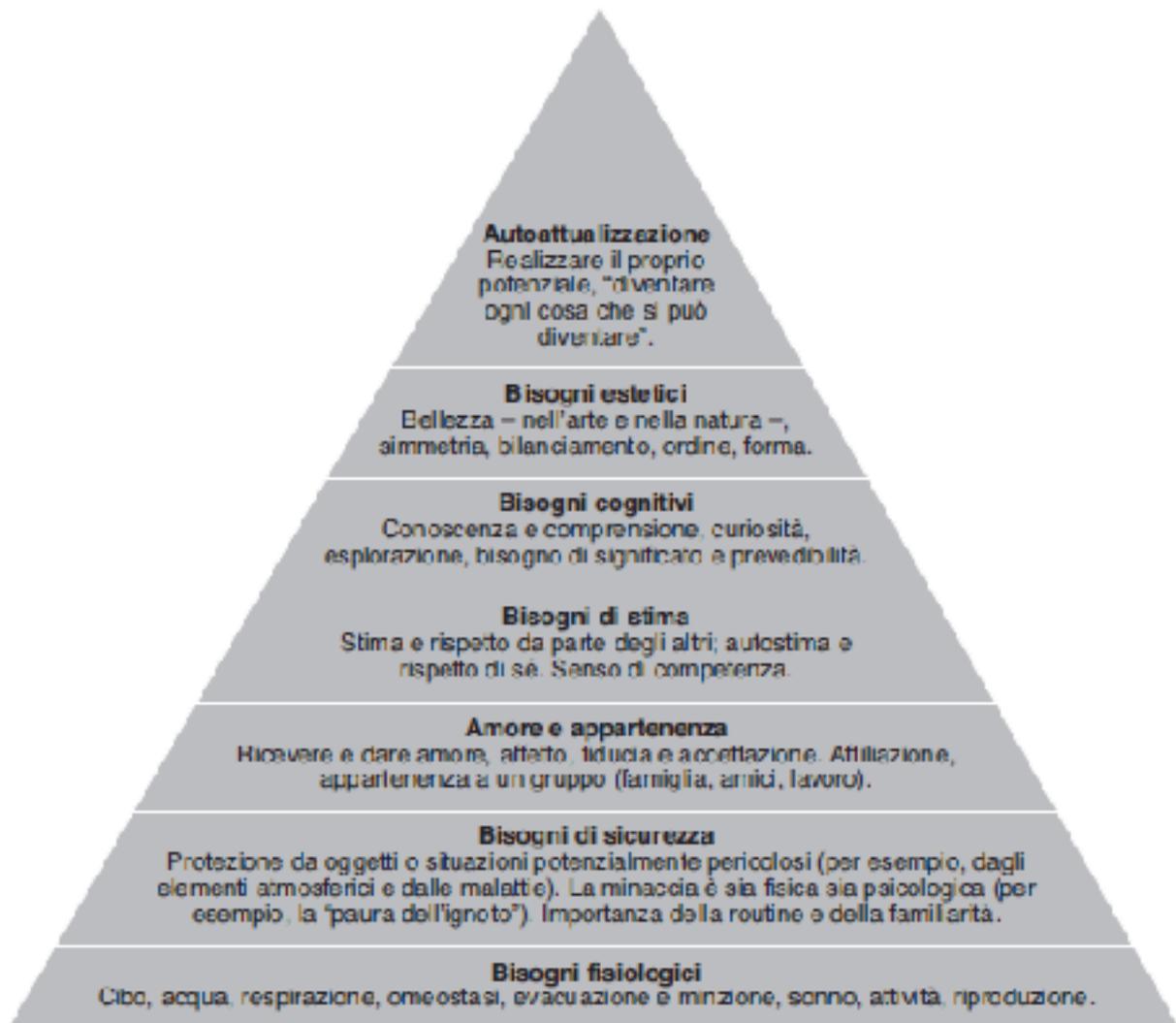
**BISOGNO di RICONOSCIMENTO o STIMA:** comportamenti e atteggiamenti tesi a ottenere il riconoscimento da parte degli altri per le nostre azioni. Questo influenza la nostra autostima, il senso di capacità, la possibilità di avere una soddisfacente immagine di sé.

La scala dei bisogni di Maslow (1954; 1968)

**5. BISOGNI COGNITIVI:** conoscenza e comprensione, curiosità, esplorazione, bisogno di significato e prevedibilità.

**6. BISOGNI ESTETICI:** bellezza – nell'arte e nella natura, simmetria, bilanciamento, ordine, forma.

**7. BISOGNI di AUTOREALIZZAZIONE O DI AUTOATTUALIZZAZIONE:** comportamenti tesi a esprimere le nostre potenzialità, la creatività, la spontaneità, al fine di comprendere meglio noi stessi e il mondo che ci circonda.



• **PRINCIPIO DEL DINAMISMO GERARCHICO:** I bisogni di ordine superiore non sono considerati importanti da una persona fino a quando i bisogni di livello inferiore non sono stati parzialmente soddisfatti

**Bisogno di riuscire:** tipico delle società occidentali, ma risultati anche in Corea

McClelland (1961) individua tre principali ordini di motivazione che possono esprimersi in comportamenti differenti

Le tre motivazioni non hanno alcun rapporto di gerarchia/subordinazione: situazioni di equilibrio in cui tutte le istanze possono ottenere espressione nei comportamenti

Relazione: desiderio dell'individuo di appartenere e stabilire stretti legami emotivi e attaccamenti con altre persone che si interessino di lui

Autonomia: far derivare le proprie azioni dai propri desideri. Controllo della propria vita e responsabilità del proprio comportamento; rifiuto di controlli e vincoli

Competenza: dimostrare padronanza o abilità nel compito che si sta svolgendo. Promuove autoefficacia e obiettivi di apprendimento

Le tre motivazioni di McClelland



• Le tre motivazioni non hanno alcun rapporto di gerarchia/subordinazione: situazioni di equilibrio in cui tutte le istanze possono ottenere espressione nei comportamenti



## Le tre motivazioni di McClelland

**1. MOTIVAZIONE AL POTERE:** (e all'evitamento della dipendenza). È la spinta a influenzare le persone e a modificare le situazioni secondo le proprie intenzioni. Le persone in cui prevale questo bisogno desiderano esercitare un forte impatto sugli altri, sulle decisioni, sulle procedure;

**2. MOTIVAZIONE ALL'AFFILIAZIONE:** (e all'evitamento dell'isolamento). È l'orientamento a creare un'ampia e densa rete di legami sociali con gli altri. Si desidera costruire e sviluppare relazioni confidenziali e supportive. Nella scuola: ruolo fondamentale degli insegnanti!

**3. MOTIVAZIONE AL SUCCESSO:** (e all'evitamento del fallimento). È il desiderio di raggiungere le mete desiderate, realizzare le proprie capacità, e migliorare le proprie prestazioni. Per chi è motivato in tale direzione, il raggiungimento delle mete è importante al di là delle ricompense che lo accompagnano

## Il Modello "ERG"

- Alderfer (1972) individua tre principali ordini di bisogni (MODELLO ERG):

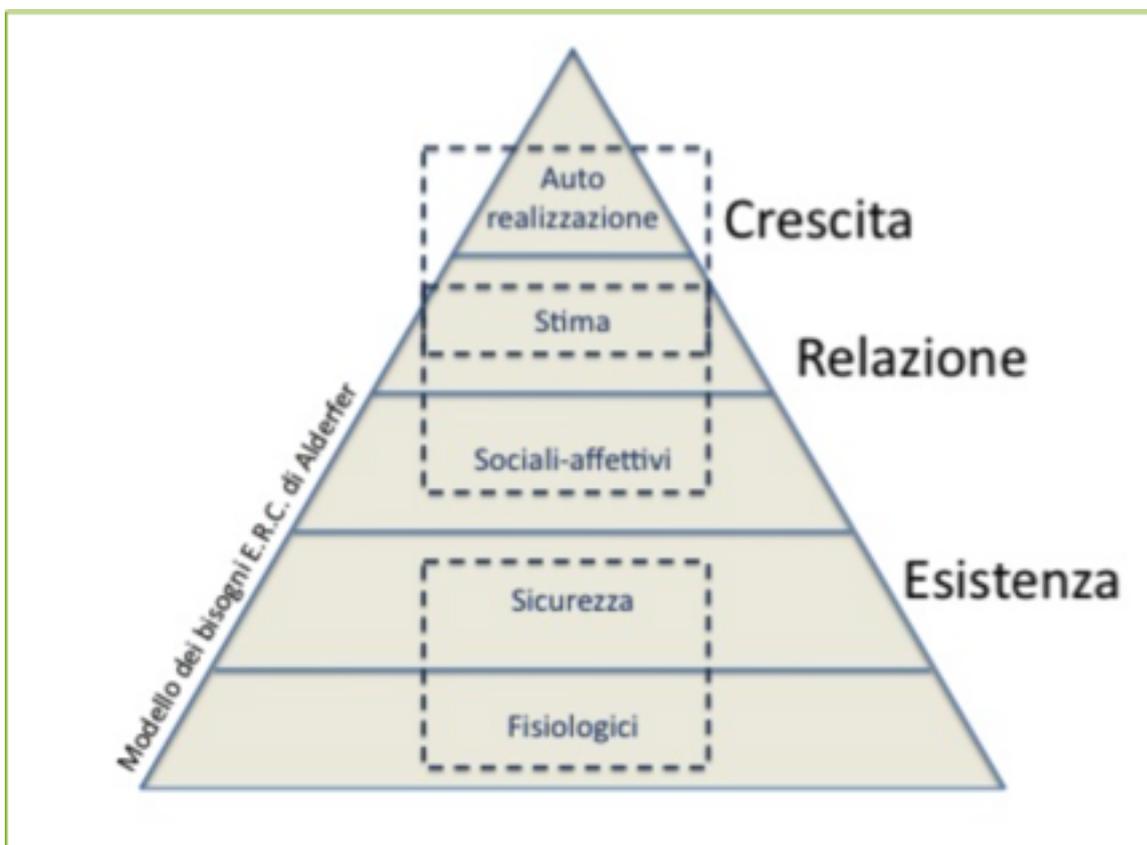
**BISOGNI DI ASSISTENZA:** le persone sono orientate a soddisfare tutte quelle necessità che comprendono fattori biologici e di sicurezza, mantenimento della salute, disponibilità di denaro, godimento di benefici materiali;

**BISOGNI DI RELAZIONE:** comprendere l'esser riconosciuto, compreso, accettato, amato. È lo sviluppo di atteggiamenti, sentimenti e pensieri comuni rispetto altri gruppi sociali ai quali si appartiene;

**BISOGNI DI CRESCITA:** coinvolgono il desiderio di autostima e di autorealizzazione e fanno riferimento alla necessità di possedere strumenti

concettuali e materiali per interpretare gli eventi a cui si assiste e intervenire sull'ambiente in cui si vive, utilizzando le capacità possedute e sviluppandone continuamente di nuove.

Alderfer "condensa" in tre livelli i cinque bisogni proposti da Maslow



L'autostima

- La valutazione riferita a se stessi, livello di adeguatezza e possibilità di accettarsi (Gurney, 1988)
- Sé reale: ciò che crediamo di essere
- Sé ideale: ciò che desideriamo essere
- Sé imperativo: ciò che sentiamo di dover essere

L'autostima incide su... Vita familiare, Successo scolastico, Relazione con gli altri, Controllo sull'ambiente, Abilità fisiche, Autostima, Proprie emozioni

L'autoefficacia

Capacità di attivare azioni che permettono di raggiungere risultati soddisfacenti in relazione alle richieste/necessità

Convinzione di essere in grado di superare gli ostacoli che si frappongono alla messa in atto di un comportamento

Contribuiscono a determinare l'autoefficacia:

- Esperienze personali: “in passato ci sono riuscito? Quante volte?” “ci sono riuscito grazie alle mie capacità?”
- Esperienze vicarie: “altri ci sono riusciti? Come hanno fatto?” “se ci sono riusciti loro ci riuscirò anche io?”
- Persuasione e influenze sociali: “secondo gli altri ci riuscirò?” “cosa dicono delle mie capacità pertinenti?”
- Stati fisiologici ed affettivi: “mi sento in forma? In questo stato sono in grado di funzionare al livello richiesto?”