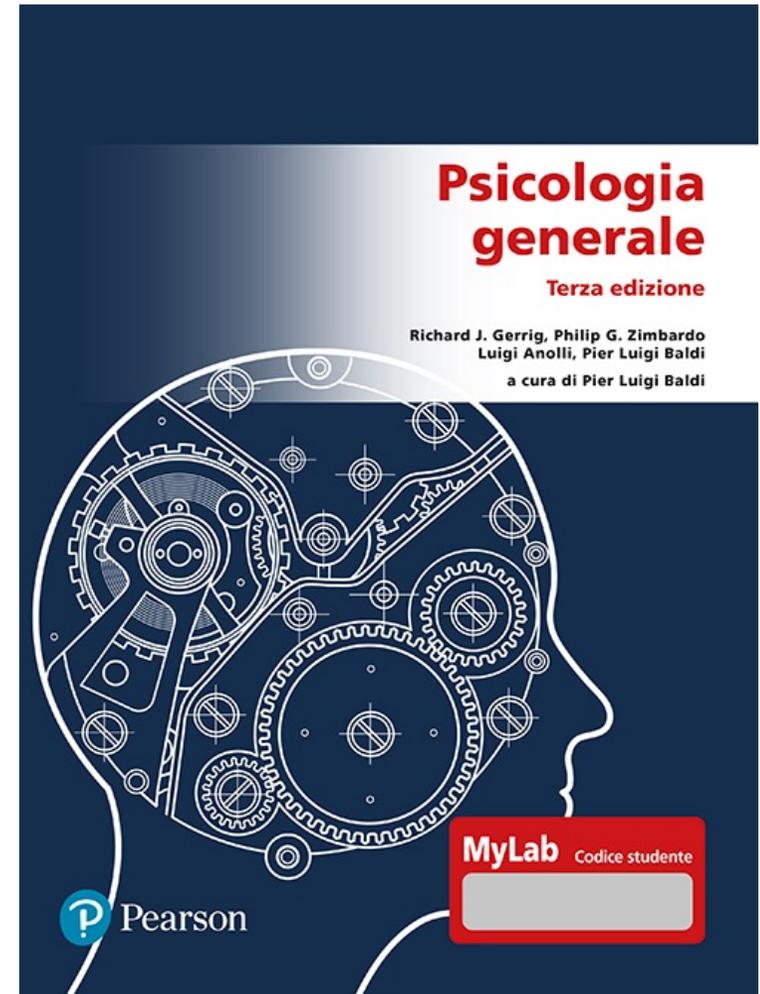


Psicologia generale

CAPITOLO 10

MOTIVAZIONE ED EMOZIONI



10.1 Che cos'è la motivazione

La **motivazione** è la spinta a compiere una certa attività al fine di realizzare un dato scopo in relazione ai vincoli e alle opportunità ambientali.

10.1.1 Le componenti della motivazione

Le **pulsioni** sono stati interni che insorgono in risposta a bisogni fisiologici.

Gli **incentivi** sono stimoli esterni o premi che non sono legati a bisogni fisiologici.

10.1.1 Le componenti della motivazione

Gli **istinti** sono sequenze congenite, fisse e stereotipate di comportamenti specie-specifici su base genetica in relazione a determinate sollecitazioni ambientali.

I comportamentisti hanno fornito evidenze empiriche secondo cui le emozioni e i comportamenti più importanti sono **appresi** piuttosto che innati. Gli esseri umani e gli altri animali sono fortemente influenzati da come gli stimoli e le risposte sono associati in un dato ambiente.

Secondo la **teoria dell'apprendimento sociale** di **Rotter** la probabilità di attivare un dato comportamento è determinata dall'**aspettativa** di realizzare un obiettivo che è relativo all'attività, e dal *valore personale* dell'obiettivo.

10.1.2 Una gerarchia di bisogni

Maslow (1970) ha formulato la teoria secondo cui le motivazioni sono organizzate in modo gerarchico.

Secondo la teoria di Maslow, i bisogni al livello inferiore determinano la motivazione dell'individuo fino a che non vengono soddisfatti.

Solo in quel momento, l'individuo farà attenzione ai bisogni del livello successivo.



Gerarchia dei bisogni di Maslow.

Approfondimento

UN ESEMPIO DI BISOGNO FISIOLÓGICO: LA SETE

Negli esseri umani, la soglia osmotica e quella extracellulare, necessarie per l'attivazione della sete, solitamente non vengono raggiunte prima che essi abbiano effettivamente acqua a disposizione.

È possibile che tale risposta anticipatoria sia, almeno in parte, la conseguenza di un effetto di apprendimento.

Le persone comincerebbero a bere in presenza di qualsiasi stimolo associato alla sete, segnalata dalla riduzione di liquidi corporei cellulari ed extracellulari.

10.2 La motivazione al successo

10.2.1 Bisogno di autorealizzazione

Per misurare l'intensità del bisogno di autorealizzazione, **McClelland** (1953) ha utilizzato il *Test di Appercezione Tematica* (TAT).

Il **bisogno di autorealizzazione** (*need for achievement*) rifletteva le differenze individuali rispetto all'importanza attribuita alla pianificazione e all'impegno per raggiungere gli obiettivi personali.

McClelland e Franz (1992) hanno valutato se i comportamenti genitoriali possano portare a un basso o alto livello di autorealizzazione: i dati suggeriscono che l'intensità del bisogno di realizzazione personale potrebbe costruirsi nei primi anni di vita.

10.2.2 Attribuzione del successo e del fallimento

L'**attribuzione causale** è un processo in cui si attribuisce un senso alle azioni e ai comportamenti mediante l'individuazione di una causa più o meno probabile.

Ci sono tre dimensioni in base alle quali le attribuzioni possono cambiare: la **dimensione interna/esterna**, la **dimensione stabilità/instabilità** e la **dimensione globale/specifico**.

Il modo in cui le persone interpretano i propri successi e fallimenti in relazione alle tre dimensioni può influenzare la motivazione, il tono dell'umore e anche la capacità di comportarsi in modo appropriato.

Approfondimento

IN CHE MODO LA MOTIVAZIONE INFLUENZA IL SUCCESSO ACCADEMICO?

Analizzando i comportamenti degli studenti, **Meece et al.** (2006) hanno individuato tre modalità diverse di conseguimento degli obiettivi: ci sono obiettivi di **raggiungimento**, obiettivi di **evitamento** e obiettivi di **acquisizione di padronanza**.

In generale, gli studenti con obiettivi di acquisizione di padronanza sono quelli maggiormente motivati a mettere in atto comportamenti che tendono ad assicurare un maggior successo accademico.

I docenti fanno ricorso alle stesse dimensioni per spiegare il comportamento degli studenti (**Reyna e Weiner**, 2001; **Weiner**, 2006).

10.2.3 Motivazione al lavoro e nelle organizzazioni

Nell'ambito della *psicologia delle organizzazioni* alcune teorie, tra cui la *teoria dell'equità* e la *teoria dell'aspettativa*, cercano di spiegare e prevedere il comportamento delle persone in relazione ai diversi contesti di lavoro.

Per la **teoria dell'equità** i lavoratori tendono a valutare la giustizia e l'equità nel proprio luogo di lavoro attraverso processi di confronto sociale con altri lavoratori.

Per la **teoria dell'aspettativa**, i lavoratori sono motivati quando si aspettano che i loro sforzi e i comportamenti sul posto di lavoro determinino i risultati desiderati.

10.3 La motivazione al potere

10.3.1 L'esercizio del potere

L'**esercizio del potere** avviene in un contesto sociale, dove colui che detiene il potere influenza il comportamento di altre persone, indipendentemente dal loro consenso.

10.3.2 Gli stadi di sviluppo della motivazione al potere, secondo McClelland

David C. McClelland è l'autore che più si è occupato della motivazione al potere. Nel 1975 ha proposto un modello di sviluppo della motivazione al potere suddiviso in quattro stadi. Egli precisa che la successione dei quattro stadi non segue necessariamente lo sviluppo cronologico dell'individuo.

10.4 Che cosa sono le emozioni

L'**emozione** è un insieme di cambiamenti corporei e mentali che include attivazione fisiologica, sentimenti, processi cognitivi, espressioni visibili e reazioni comportamentali specifiche, attivati in risposta a situazioni percepite come personalmente significative.

10.4.1 Aspetti fisiologici delle emozioni

Il *sistema nervoso autonomo* (SNA) prepara il corpo alla risposta emotiva attraverso l'azione dei sistemi simpatico e parasimpatico in relazione al *sistema nervoso centrale*.

Kilpatrick et al., 2006 suggeriscono che gli uomini e le donne possano essere biologicamente predisposti a rispondere in modo diverso agli eventi emotivi.

10.4.1 Aspetti fisiologici delle emozioni

La **teoria periferica delle emozioni di James-Lange** è una prospettiva secondo cui la percezione di uno stimolo causa un'attivazione autonoma che porta all'esperienza di una specifica emozione.

La **teoria centrale delle emozioni di Cannon-Bard** afferma che uno stimolo emotigeno produce due reazioni simultanee (attivazione ed esperienza emotiva), le cui cause non sono legate.

La teoria periferica di James-Lange e quella centrale di Cannon-Bard, pur essendo fra loro contrapposte, si sono dimostrate entrambe fondate, ma parziali.

10.4.2 Teoria cognitivo-attribuzionale delle emozioni

Schachter (1971) nella **teoria emotiva a due fattori** e **Lazarus** (1991,1995) nella **teoria cognitivo-attivazionale** sostengono che l'esperienza emotiva è la diretta conseguenza dell'**attivazione fisiologica** (*arousal*) e dell'**attribuzione causale**.

10.4.3 Teorie dell'appraisal

Le **teorie dell'appraisal** sostengono che le emozioni scaturiscono in seguito a un atto di conoscenza (*cognition*) e di valutazione (*appraisal*) della situazione in funzione dei propri interessi, scopi, significati.

Scherer (1984) riguardo alla valutazione degli stimoli ha proposto una sequenza lineare di **controlli di valutazione dello stimolo** (CVS) organizzata secondo un ordine progressivo.

Approfondimento

LE EMOZIONI FACILITANO O OSTACOLANO I PROCESSI MNESTICI?

Le ricerche si sono concentrate soprattutto sulle **memorie flash** (ricordi connessi con eventi pubblici fortemente emotivi, quali l'assassinio di Kennedy, l'attacco alle Torri Gemelle): queste memorie contengono errori e, talvolta, vere invenzioni di scene o di particolari.

Nel disturbo post-traumatico da stress (*Post-Traumatic Stress Disorder, PTSD*), gli individui manifestano rilevanti **disturbi della memoria**.

Studi di neuropsicologia hanno correlato il deterioramento della memoria a seguito di episodi emotivi con gli effetti negativi del cortisolo su varie strutture cerebrali.

10.5 Manifestazione delle emozioni

10.5.1 Teoria dei programmi affettivi

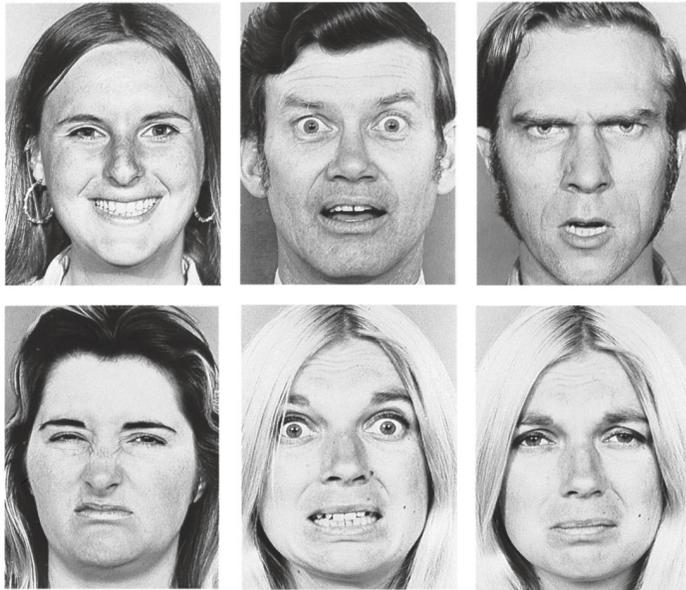
Darwin (1872) si è chiesto se le espressioni facciali delle emozioni fossero culturalmente invariante. Darwin considerava le emozioni come stati mentali ereditati e specializzati, formati per relazionarsi con una certa classe di *situazioni ricorrenti* nel mondo.

Per **Tomkins** le emozioni sono associate alla realizzazione di scopi universali, connessi con la sopravvivenza della specie.

Ekman (1972, 2007) asserisce che ogni emozione di base è regolata da uno specifico “**programma affettivo**” **nervoso** evoluto nel tempo per consentire alla nostra specie un adattamento efficace al proprio habitat.

10.5.2 Ipotesi dell'universalità delle espressioni emotive

Ekman e i suoi collaboratori (1969) hanno dimostrato che esiste una gamma di espressioni facciali (relative alle emozioni di base) universali nella specie umana.



Valutazioni delle espressioni emotive. Provate a combinare queste sei etichette emotive con le facce mostrate qui a lato: paura, disgusto, felicità, sorpresa, collera e tristezza

Risposta: 1. Felicità; 2. Sorpresa; 3. Collera; 4. Disgusto; 5. Paura; 6. Tristezza

Alcune **debolezze** metodologiche tuttavia mettono in discussione i risultati di Ekman.

10.5.3 La prospettiva contestualista

La **prospettiva contestualista** di **Masuda et al.** (2008), **Mesquita** (2010), **Russell** e **Fernandez-Dols** (1997) si occupa della connessione fra le espressioni facciali delle emozioni e il contesto immediato.

Le espressioni facciali hanno un alto *valore di indessicalità*, ossia fanno riferimento a una data realtà attraverso l'impiego sistematico di indizi contestuali.

Le informazioni derivate dai movimenti corporei non sono un'aggiunta alle espressioni facciali, ma una componente essenziale per la percezione delle manifestazioni emotive.

La percezione delle manifestazioni di un'emozione, quindi, è *multimodale* e corale.

10.6 La regolazione delle emozioni

La **regolazione delle emozioni** è il processo in cui si attribuisce forma alla condotta emotiva a fronte di un evento saliente, in modo da orientare la sua esperienza e manifestazione nel senso più appropriato ed efficace rispetto alla situazione.

L'**intelligenza emotiva** è l'abilità di percepire ed esprimere le emozioni, integrandole nel proprio pensiero, comprendendo e ragionando sulle emozioni stesse, nonché regolandole in se stessi e negli altri.

10.5 La regolazione delle emozioni

Gross e Thompson (2007) hanno proposto un modello teorico che distingue fra le operazioni di regolazione concernenti gli **antecedenti emotivi** e quelle riguardanti la **risposta emotiva**.

La **condivisione sociale delle emozioni** è quel processo che, attraverso il parlare delle proprie emozioni con altri, contribuisce alla definizione del loro significato e della loro rilevanza personale e sociale, consente di ottenere sostegno, conforto e consolazione, promuove la capacità di ristrutturare e riorganizzare gli eventi a livello mentale, offre un supporto circa le soluzioni e i modi con cui far fronte a situazioni complesse e difficili.

Approfondimento

COME CATEGORIZZIAMO LE EMOZIONI?

Dare un nome ed “etichettare” l’esperienza emotiva dà luogo al **lessico emotivo**, ossia l’insieme delle entrate lessicali che in una lingua riguardano il mondo delle emozioni, dei sentimenti e degli affetti.

Ogni cultura ha elaborato il proprio lessico emotivo: questa diversità rilevanti **specificità linguistiche** che, a loro volta, influenzano la competenza emotiva e affettiva.

Diversi studiosi hanno cercato di elaborare una tassonomia per classificare gerarchicamente le emozioni.

Le emozioni risultano così scomponibili in una sequenza di sottoeventi che “compongono” l’emozione stessa.