

Goal-setting theories

Teorie obiettivo-ambientazione (Deci e Ryan, 1985)

- Comportamenti orientati all'obiettivo = motivati dalle conseguenze → MOTIVAZIONE ESTRINSECA
- Non motivati dalle conseguenze = le persone sono spinte dai propri interessi e dal proprio senso di autoefficacia → MOTIVAZIONE INTRINSECA

Teorie implicite d'intelligenza

Statica

- Persona tende a sviluppare obiettivi di prestazione;
- Persona tende a definirsi in termini di risultato.

Incrementale

- Persona tende a sviluppare obiettivi di padronanza;
- Persona distingue se' stessa dai propri risultati;
- I risultati sono interpretati come importanti mezzi per migliorare.

Obiettivi di prestazione

- No impegno nei compiti;
- Paura di fallire;
- Scelta di compiti facili;
- Competitività in classe;
- Motivazione estrinseca.

Obiettivi di padronanza

- Massimo impegno;
- No paura di fallire;
- Compiti difficili sono una sfida;
- Clima cooperativo in classe;
- Motivazione intrinseca.

Se l'abilità personale percepita è molto bassa → impotenza appresa

In un esperimento i partecipanti dovevano classificare delle vignette in base alla loro comicità

Meta-partecipanti

Teneva una penna
tra i denti (costringe
il viso al sorriso)

Meta-partecipanti

Teneva una penna
tra le labbra
(impedisce di
sorriderci)

Vignette giudicate più divertenti
dai partecipanti che tenevano la
penna tra i denti, rispetto a
quelli che la tenevano tra le
labbra

La Motivazione

20:30 / 21:30

Motivazione -> Stato interno che spinge all'azione, dirige il comportamento ed è volto a soddisfare i bisogni istintivi e culturali e gli obiettivi personali.

Dinamico (piuttosto che statico)
Generale (piuttosto che specifico)

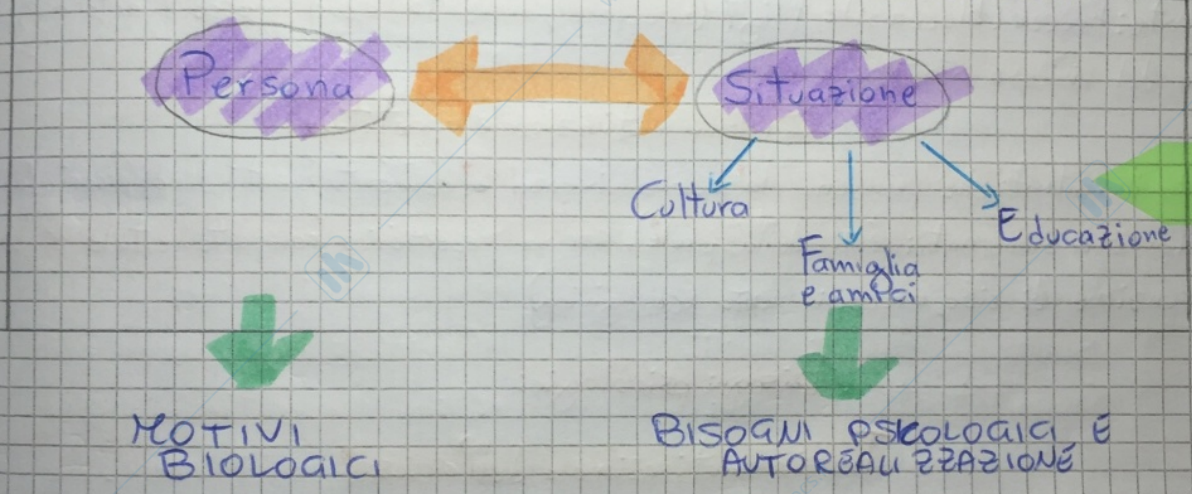
Bisogni biologici

- Riflessi;
- Istinti;

Bisogni psicologici

- Arousal e difficoltà del compito;
- Percezione di competenza e padronanza;
- Goal-setting theories

Si Nasce Motivati si nasce o si diventa? Si diventa



Bisogni biologici

Riflessi

- Sistemi che reagiscono a specifici stimoli interni o esterni;
 - Approccio "meccanicistico" alla motivazione;
 - Riflessi automatici;
- Es. Riflesso di startle-eyeblink -> attivazione del sistema motivazionale difensivo - dipende dall'emozione

Relazione motivazione-emozione

- Contesto negativo: la grandezza del riflesso è ampliata (il muscolo orbicularis oculi è più contratto);
- Contesto piacevole: riflesso di startle è inibito (muscolo meno contratto).

istint

- **Robilitano l'energia in specifiche direzioni per raggiungere obiettivi biologicamente predefiniti;**
- **Bisogno di cibo, acqua, sesso;**
- **Come i riflessi: esemplificano le somiglianze tra esseri umani piuttosto di far emergere differenze individuali!**

Motivazione Bisogni biologici

Motivazione difensiva

Motivazione appetitiva

Sistema motivazionale difensivo

- **Riflessi che facilitano l'elaborazione di un contesto di pericolo e preparano l'organismo a difendersi;**
- **Risposte: freeze (bloccarsi) e flight (scappare), aumento della pressione arteriosa, potenziamento del riflesso startle.**

Sistema motivazionale appetitivo

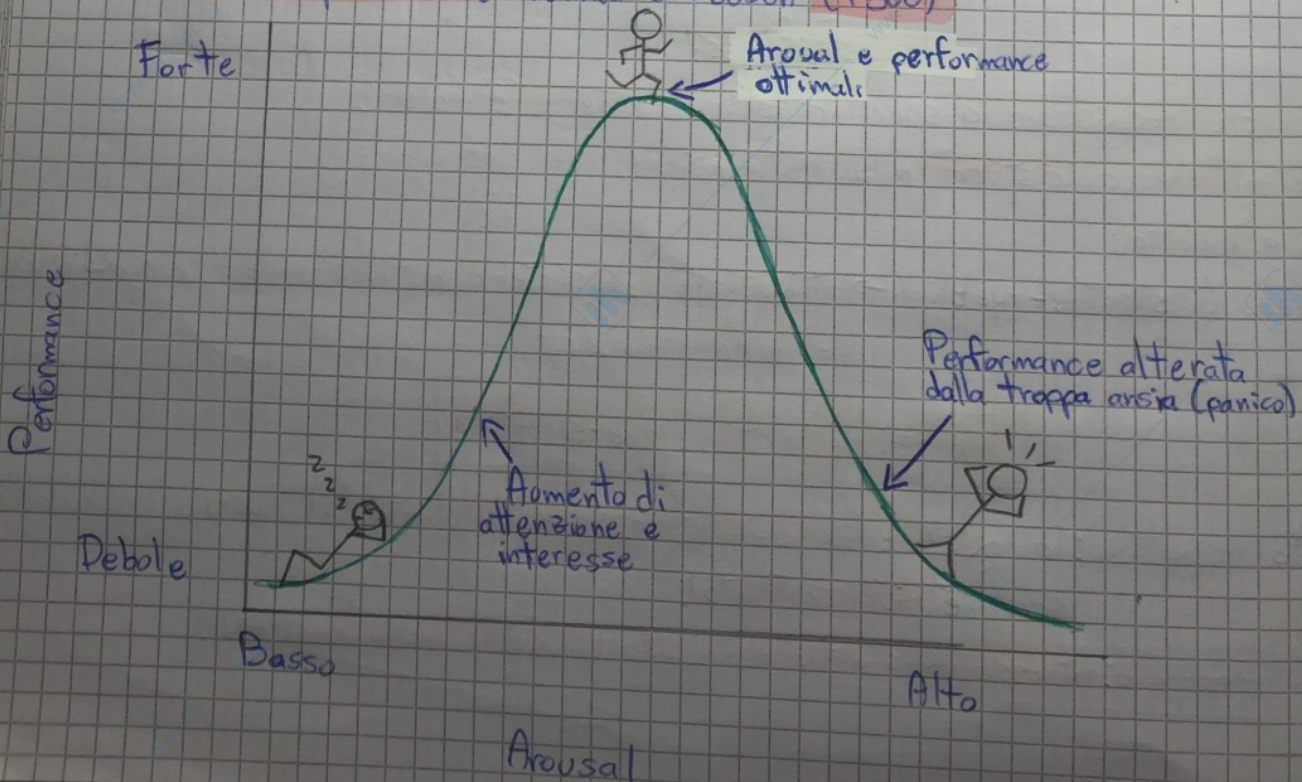
- **Attivato in contesti che promuovono la sopravvivenza e comportamenti di approccio/avvicinamento (procreazione, nutrimento della prole), con un repertorio comportamentale di base di assunzione di cibo, accoppiamento (caregiving)**

Bisogni psicologici

Teoria motivazionale dell'arousal

Arousal = attivazioni psico-fisiologiche

Relazione arousal/performance - Yerkes e Dodson (1908)

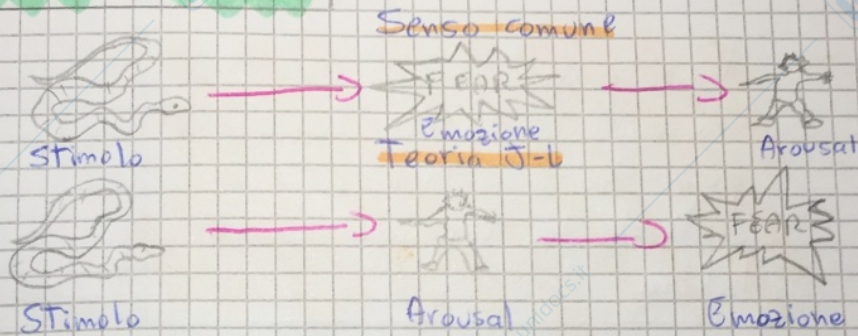


Percezione di attivazione del SNA

SNA = Sistema Nervoso Autonomo

Differenti emozioni si provano in modo diverso

Attivazione distinta del SNA per ogni emozione



Critiche alla teoria di James-Lange

- Cambiamenti interni avvengono troppo lentamente per costruire la fonte primaria di un'emozione.
 - Lo schema di attivazione del SNA non sembra differire molto fra uno stato emotivo e l'altro.
- Es. rabbia mi fa accelerare il battito cardiaco, ma anche la vista della persona amata.

Movimenti muscolari facciali

- Seppur le espressioni facciali delle emozioni siano universalmente riconosciute... non va lo stesso per le regole di esibizione delle emozioni.
- Es. Differenza occidente-orientale.

Ipotesi del feedback facciale

Proprio come riceviamo un feedback dell'attivazione del nostro SNA (e la percepiamo) - teoria di James-Lange - così riceviamo un feedback dai nostri muscoli facciali -> questo intensifica l'esperienza emotiva.

Tompkins (1962)

Differenza emozione-umore

Emozioni

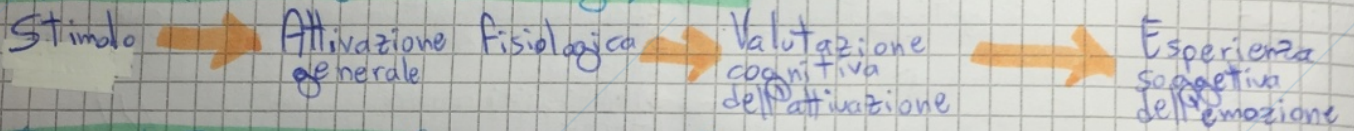
- Causa chiara (sono relative a qualcosa o qualcuno, es. arrabbiato con mio fratello);
- Brevi → Durano secondi o minuti;
- Implicano il sistema a componenti multiple.

Umori

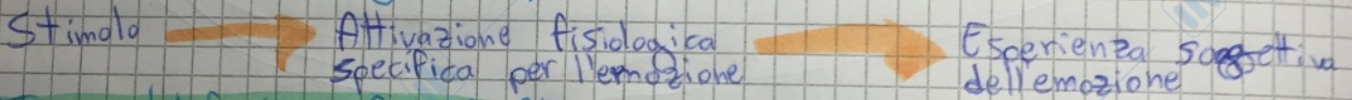
- Stati affettivi diffusi e fluttuanti. (per ragioni sconosciute, un giorno vi sentite irritabili, un giorno allegri);
- Possono durare ore o giorni;
- Possono essere salienti solo a livello di esperienza soggettiva.

Teorie classiche sull'emozione

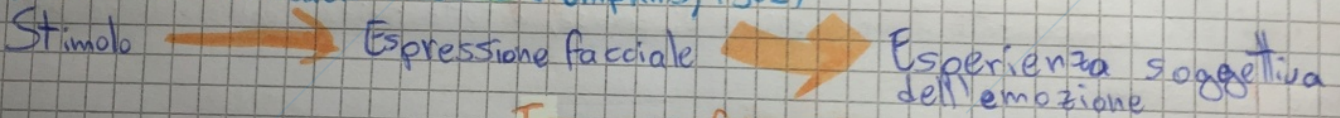
a) Teoria bifattoriale (Schachter e Singer, 1962)



b) Teoria di James-Lange (James, 1890/1950)



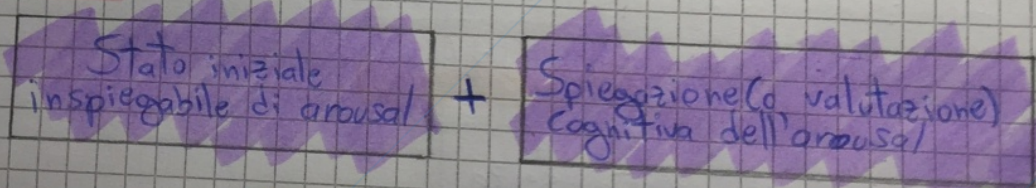
c) Teoria del feedback facciale (Tomkins, 1962)



Teoria bi-fattoriale

(Schachter e Singer, 1962)

- Emozioni risultano da:



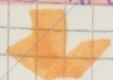
William James (1890)

Teoria di James-Lange

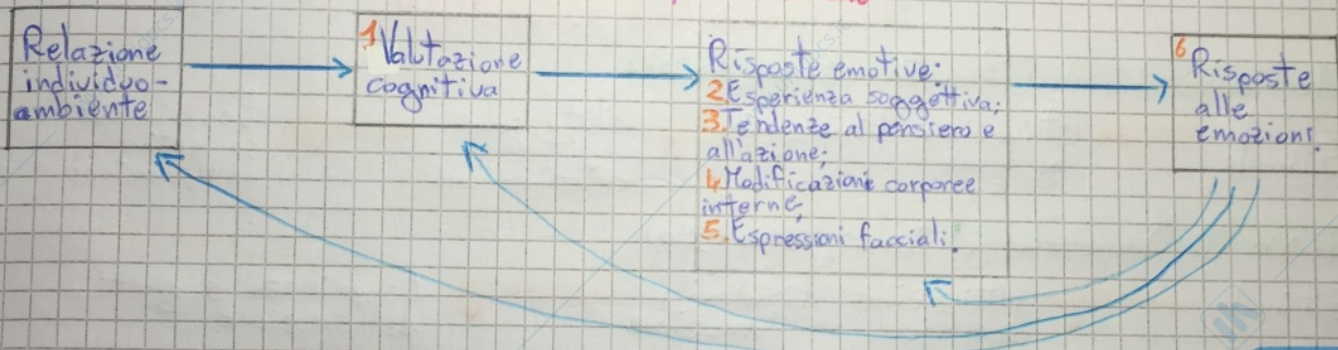
"Ci sentiamo dispiaciuti perché piangiamo, arrabbiati perché ci battiamo, spaventati perché tremiamo; non è che piangiamo, ci battiamo o tremiamo perché siamo dispiaciuti, arrabbiati o impauriti."

Emozioni

Reazione breve e multicomponentiale ad alcuni cambiamenti nel modo in cui le persone interpretano o valutano le circostanze in cui si trovano.



1. Valutazione cognitiva → significato personale;
 2. Esperienza soggettiva → stato affettivo e tono sentimentale;
 3. Tendenze al pensiero e all'azione → Urgenza di pensare e agire in certi modi;
 4. Reazioni corporee → (sistema nervoso autonomo);
 5. Movimenti muscolari facciali → espressioni facciali;
 6. Risposta emozionale → come persone affrontano situazioni che hanno suscitato emozioni.
- Componente Soggettiva
- Componente Fisiologica
- Componente comportamentale



Nessuna delle sei componenti è un'emozione di per sé, ma tutte insieme danno vita ad una particolare emozione.



Considerare le emozioni come "sistemi" o "processi", consente di distinguerle dagli umori.

Umore (mood)

Stati affettivi di lunga durata senza che la persona sia consapevole di ciò che li ha elicitati.

Differiscono dalle emozioni: funzione motivazionale che guida il comportamento (adattamento rapido ed efficiente dell'organismo all'ambiente)

Esempi? Motivi impliciti ↓

Motivo	Avvicinamento	Allontanamento
Riuscita	Affrontare compiti per avere successo (senso di padronanza)	Paura dell'insuccesso
Dominanza	Riuscire ad avere impatto sugli altri attraverso idee e comportamenti	Paura di essere dominati, controllati
Aff. lazione	Desiderio di vicinanza, di sentirsi accolti	Paura di essere rifiutati

Percezione di competenza

- Sentirsi capaci di svolgere un compito → forte spinta motivazionale!
- All'origine: motivazione alla riuscita → fin da bambini: "voler fare da soli"

Testativi di padronanza

• Approvati e sostenuti dall'adulto

• Bloccati o svalutati dall'adulto

• Aumentano

• Aumentano

- Percezione interna di controllo: sono in grado di fare...
- Motivazione alla competenza.

- Bisogno di essere approvati;
- Ansia di non riuscire;
- Evitamento (non voglio mostrarmi incapace)

• Diminuiscono il bisogno di approvazione esterna

• Diminuiscono la percezione interna di competenza

Teoria aspettative x valori

• Aspettative di fattibilità (quanto mi sento competente) sono fondamentali ma...
NON BASTANO!!

Importanza del valore attribuito al compito o alla situazione