

LA MOTIVAZIONE (capitolo 11)

Il termine motivazione si riferisce alla dinamica del comportamento, ossia alle modalità con cui le nostre azioni vengono avviate, portate avanti, indirizzate e portate a termine.

Il termine motivazione indica dunque la ragione per la quale una persona avvia una determinata azione, la modalità attraverso la quale un determinato comportamento viene mantenuto attivo e i fattori che determinano la direzione del comportamento stesso.

Molti comportamenti motivati prendono avvio da un bisogno o da uno stato interno percepito come deficitario. Il bisogno determina una pulsione ossia uno stato motivazionale energizzato da soddisfare. Le pulsioni attivano una risposta ossia un'azione o una serie d'azioni e il raggiungimento dell'obiettivo che soddisfa il bisogno pone fine alla catena di eventi.

Il bisogno indica una condizione fisiologica di carenza e di necessità mentre la pulsione può essere intesa come la dimensione psicologica del bisogno che esprime uno stato di disagio e di tensione interna che l'individuo cerca di ridurre o eliminare.

Il comportamento motivato può ricevere energia dalla forza di attrazione di stimoli esterni così come può essere spinto da bisogni interni.

Gli incentivi rappresentano gli oggetti e gli eventi esterni che possono soddisfare i bisogni degli individui. La forza di attrazione di un obiettivo è detta valore di incentivo dell'obiettivo stesso. Gli obiettivi sono talmente desiderabili che riescono a motivare un comportamento senza un bisogno interno, altri invece sono così poco attraenti che possono essere rifiutati anche se capaci di soddisfare un bisogno interno. Di solito le nostre azioni vengono stimolate dalla risultanza di bisogni interni ed incentivi esterni. Il valore di incentivo degli obiettivi contribuisce inoltre a spiegare motivazioni non di origine interna tipo il successo, l'affermazione e l'approvazione.



Tipologie di motivazione.

diverse tipologie di motivazione:

Motivazioni biologiche: innate, sono basate su necessità biologiche che devono essere soddisfatte per sopravvivere, come ad esempio la fame, la sete, l'evitamento del dolore ecc.

Motivazioni alla ricerca di stimoli: esprimono il bisogno umano di informazione e stimolazione, come ad esempio la curiosità, l'esplorazione e il contatto fisico. Sebbene siano innate, non sono del tutto necessarie per la sopravvivenza.

Motivazioni apprese: sono basate su bisogni e obiettivi appresi

Motivazioni biologiche e omeostasi

Per la maggior parte delle persone, la soddisfazione delle necessità biologiche è una tale normale routine che si tende a ignorare la portata del loro influsso sui comportamenti.

Le pulsioni biologiche sono essenziali per il mantenimento dell'omeostasi ossia lo stato interno di equilibrio corporeo.

Ritmi circadiani

Bisogni e pulsioni possono cambiare da un momento all'altro. Gli scienziati sanno da tempo che l'attività biologica è guidata da un "orologio biologico" interno, ciò significa che ogni 24 ore, il corpo attraversa una serie di cambiamenti detti ritmi circadiani (ossia della durata di un giorno).

In genere, si è più vigili e motivati in corrispondenza del picco dei ritmi circadiani. Coloro che hanno il picco di attività nelle prime ore della giornata sono dette "allodole", mentre coloro che hanno il picco nelle ultime ore della giornata sono dette "gufi". Si tratta di differenze fondamentali che si evidenziano specialmente quando le diverse tipologie di persone si trovano a convivere e dunque risulta difficile sincronizzare i propri ritmi.

Lavoro a turni e jet lag: I ritmi circadiani si notano particolarmente dopo un cambiamento radicale negli orari.

La fame

La fame è un buon modello per spiegare in che modo fattori interni ed esterni influiscono sul comportamento.

Analogamente a quasi ogni altra motivazione umana, i livelli della fame sono influenzati sia da fattori interni all'organismo che da fattori esterni ambientali e sociali.

Meccanismi cerebrali della fame

Un'area implicata nella sensazione di fame è l'ipotalamo, quest'area è sensibile ai livelli di zuccheri, ai segnali del fegato e ai segnali dello stomaco. La combinazione di questi messaggi neurali determina la sensazione di fame o di sazietà. Se l'ipotalamo venisse distrutto non riusciremmo più a provare fame o sazietà (a seconda del danno subito).

L'ipotalamo laterale è attivato dalla *ghrelina*, un ormone rilasciato dallo stomaco che, trasmettendo segnali all'ipotalamo laterale, attivano la sensazione di fame.

L'ipotalamo ventromediale è definito anche *centro della sazietà* in quanto attiva la sensazione di sazietà; se distrutto, le persone avrebbero una fame incessante.

Il nucleo paraventricolare dell'ipotalamo ha la funzione di mantenere stabili i livelli di zucchero nel sangue, attivando o inibendo la sensazione di fame. Ad attivare il nucleo paraventricolare è il *neuropeptide Y (NPY)*.

Un'altra sostanza prodotta dall'intestino è il **peptide glucacone-simile 1 (GLP-1)** che, a distanza di circa 10 minuti dall'ingerimento di cibo, entra in circolo inibendo la fame e provocando sazietà.

Fattori interni della fame

La fame non è altro che una serie di contrazioni dello stomaco vuoto, anche se molti altri fattori intervengono nell'insorgenza e nella soppressione della fame e a mangiare regolarmente. Il cervello infatti è bersaglio di numerosi segnali provenienti da parti diverse del sistema digerente, dalla lingua allo stomaco, fino all'intestino e al fegato.

Fattori esterni della fame

Se i bisogni interni fossero i soli fattori a controllare l'assunzione di cibo, l'iperalimentazione sarebbe poco diffusa. La maggior parte delle persone è sensibile a determinati segnali esterni che inducono a mangiare, ossia segnali collegati al cibo.

Il gusto: La disponibilità di un'ampia varietà di cibi appetitosi può portare a sua volta a un'eccessiva assunzione di cibo e all'obesità in quelle società in cui questi tipi di cibo sono comuni e abbondanti. Come "autodifesa", lo stomaco pieno segnala al cervello la produzione di *leptina* facendo ridurre la sensibilità della lingua, aiutando a mantenere una dieta variegata da una parte e alimentando l'obesità dall'altra. L'altra faccia della medaglia è l'avversione gustativa o disgusto che è un tipo di condizionamento classico anche se, gli psicologi ipotizzano l'esistenza di una *tendenza biologica* ad associare il mal di stomaco con i cibi appena mangiati: si tratta di un apprendimento con funzione protettiva. Le avversioni gustative possono anche contribuire ad evitare gravi squilibri nutrizionali.

Fame emotiva: È assolutamente vero che si tende a mangiare di più quando si è turbati dal punto di vista emotivo.

Questo accade soprattutto nelle persone insicure, ansiose, o per coloro che hanno bassa autostima rispetto al proprio corpo. Ne risulta una iperfagia che provoca sofferenza emotiva e di nuovo iperfagia. In questo modo il controllo del peso diventa estremamente difficile.

Fattori culturali

I *valori culturali* influiscono notevolmente sul *valore di incentivo* del cibo.

Le diete

Una dieta non è solo un modo per dimagrire. Alcune diete in effetti incoraggiano a mangiare anche molto. **Le diete yo-yo** sono quelle diete costituite da una ripetuta perdita e conseguente recupero del peso a causa della mancanza di cibo che rallenta il metabolismo e una principio di conservazione innato che ci permette di conservare le calorie e a immagazzinarle sotto forma di grasso.

I disturbi alimentari

I disturbi alimentari più diffusi sono anoressia e bulimia nervosa.

L'**anoressia** è costituita da una dieta restrittiva e severamente autoinflitta. Spesso questo disturbo alimentare inizia con una semplice dieta, che poi prende il sopravvento nella vita dell'anoressico.

La **bulimia nervosa** è un altro grave disturbo dell'alimentazione. Le persone bulimiche compiono abbuffate alimentari e poi si provocano il vomito o prendono lassativi per evitare di ingrassare.

Le persone che soffrono di disturbi dell'alimentazione sono estremamente insoddisfatte del proprio corpo. In genere hanno una visione distorta di sé, temono in modo esagerato di ingrassare e hanno una bassa autostima. Molti distorcono la propria visione di sé del circa 25% ritenendosi disgustosamente grasse quando in realtà deperiscono continuamente. A causare l'insoddisfazione è la discrepanza tra il proprio corpo e quello idealizzato a causa dei mezzi di comunicazione. Infatti, queste persone spesso desiderano ottenere una *forma di controllo* diventando perfettamente magre. In generale sono ossessionate dal pensiero del peso, del cibo, del mangiare e del liberarsi qualora ingerito. Di conseguenza provano senso di colpa, vergogna, ansia, e disprezzo di sé. Il vomito auto indotto riduce l'ansia e in questo senso rende il comportamento compensatorio altamente rafforzativo.

La maggior parte di queste persone non cerca spontaneamente aiuto. In genere il trattamento dell'anoressia prevede all'inizio la somministrazione di farmaci per ridurre l'ossessivo timore di aumentare di peso. Si prescrive quindi una *dieta sotto controllo medico* per recuperare peso e salute. Solo in un momento successivo si può prevedere l'intervento di uno specialista che aiuti i pazienti a lavorare sui *conflitti emotivi* che hanno portato al dimagrimento. Un approccio cognitivo-comportamentale si concentrerà sulla modifica dei modelli di pensieri e delle credenze relativi al peso e all'aspetto fisico che sono alla base dei disturbi alimentari.

Altre motivazioni primarie

La sete

Le motivazioni biologiche agiscono per lo più in maniera simile alla fame. Come la fame, la sete è regolata da sistemi separati nell'ipotalamo, il centro della sete e dell'assenza di sete. Esistono due tipologie di sete:

la **sete extracellulare** si verifica quando dai fluidi che circondano le cellule del corpo si perde acqua. È un tipo di sete causata da emorragia, vomito, diarrea, traspirazione e assunzione di alcol. Quando si perdono sia acqua che sali minerali un liquido leggermente salato può dare maggiore soddisfazione della semplice acqua.

la **sete intracellulare** che si prova quando si mangiano cibi salati. In questo caso il corpo non perde fluidi, bensì è l'eccesso di sale che provoca un richiamo di fluidi dalle cellule. Quando le cellule si riducono di volume si provoca la sete intracellulare, un tipo di sete che viene placata al meglio con semplice acqua.

Il dolore

A differenza della fame, sete e sonno (che compaiono e scompaiono), l'**evitamento del dolore** è una *pulsione episodica* ossia si presenta in momenti ben distinti, quando si verifica o si sta per verificare un danno al proprio corpo. Il dolore è uno stimolo a *evitare* o a *eliminare* le fonti di sofferenza. Infatti, la tolleranza al dolore può essere alta o bassa e ciò suggerisce che la pulsione di evitamento dal dolore è in parte *appresa* soprattutto osservando familiari, amici e altri modelli di ruolo.

La pulsione sessuale

La pulsione sessuale non è necessaria alla sopravvivenza dell'individuo, mentre è ovviamente fondamentale per la sopravvivenza del gruppo. Con **pulsione sessuale** s'intende la forza della motivazione che spinge ad adottare un comportamento sessuale. La pulsione sessuale nei maschi è collegata alla quantità di androgeni prodotti dai testicoli e nella donna è collegata alla quantità di estrogeni prodotti dalle cellule ovariche. È importante dire che la pulsione sessuale non ha una caratteristica omeostatica (effetto Collidge) e può essere sia sollecitata che repressa.

La spinta alla ricerca di stimolazione

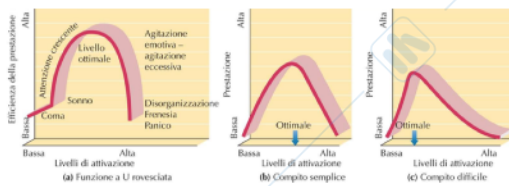
La ricerca di stimolazione, che riflette il bisogno di informazione, esplorazione, manipolazione e stimoli sensoriali, non riguarda soltanto il semplice intrattenimento.

Teoria dell'attivazione psicofisica

La spinta alla ricerca di stimolazione è omeostatica. Con la teoria dell'attivazione si cerca di mantenere l'attivazione a un livello ottimale. Quando il livello di attivazione è troppo alto o troppo basso, si cercano dei modi per abbassarlo o alzarlo. Per **attivazione psicofisica** s'intende un'attivazione del corpo e del sistema nervoso. Tale stato è pari alla morte quando è a 0; è basso nello stato di sonno; moderato durante le normali attività e alto nei momenti di eccitazione, emozione o panico. Secondo tali teorie ci sentiamo a disagio quando l'eccitazione è troppo bassa ("mi annoio" o troppo alta ("ho paura"). La combinazione di diverse attività impedisce sia la noia che la sovraeccitazione.

Livelli di attivazione

Il livello di attivazione dipende dalla complessità del compito. Secondo la **legge di Yerkes-Dodson** l'attivazione ottimale è medio-alta per i compiti facili e bassa per i compiti difficili.



Le motivazioni apprese: successo ed eccellenza

Molte motivazioni vengono acquisite in modo diretto. È abbastanza semplice notare che gli elogi, il denaro, il successo, il piacere ed altri analoghi rinforzi influenzano i nostri obiettivi e i nostri desideri.

La teoria dei processi opposti

Secondo la teoria dei processi opposti di Richard Salomon, al termine di ogni esperienza emozionale intensa e forte, si tende a presentarsi un'esperienza emozionale opposta ma di pari intensità. Tuttavia, dopo un certo periodo di familiarità con tale esperienza emozionale, il livello di tolleranza si abbassa ed i postumi emotivi si fortificano. Nel caso del paracadutismo, ad esempio, con la ripetizione dell'esperienza l'effetto postumo piacevole (euforia e adrenalina) diventa più forte e il "prezzo" iniziale (paura o dolore) si abbassa.

Motivazioni sociali

Le motivazioni sociali vengono acquisite in diversi modi, attraverso la socializzazione e il condizionamento culturale. Il comportamento di esponenti di successo influenti può essere compreso meglio se si considerano tali bisogni appresi, in particolare il bisogno di affermazione.

Motivazione al successo e all'autorealizzazione

Essere motivati significa per molti ricercare il successo e l'autorealizzazione. La **motivazione al successo** può essere definito come il desiderio di corrispondere a uno standard di eccellenza interiorizzato. Chi si sente una forte motivazione al successo fa di tutto per rendere al meglio ogni volta che viene valutato.

Il potere

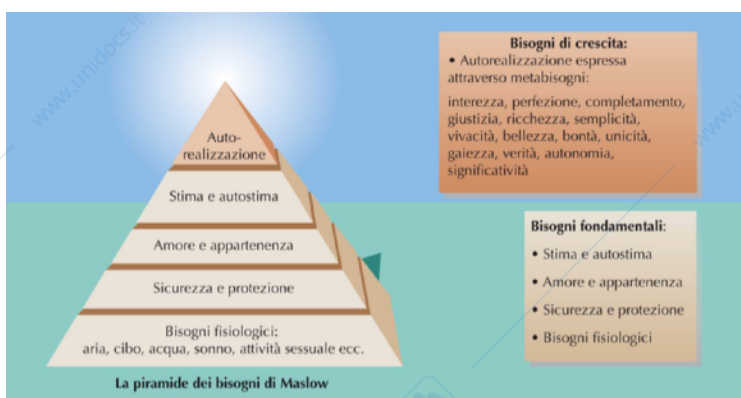
Il **bisogno di potere** è il desiderio di controllo e dominio sugli altri. Le persone che nella vita hanno come obiettivo principale accumulare molto denaro tendono ad essere male integrate e infelici.

Chiave per il successo

Benjamin Bloom, attraverso i suoi studi, concluse che al successo si arriva attraverso *tenacia* e *determinazione*. Il talento è considerevole, ma senza attraverso la dedizione e l'impegno, il sostegno dei genitori per gli interessi specifici del proprio figlio e almeno circa dieci anni di pratica, è difficile ottenere una prestazione ai massimi livelli. Inoltre, la motivazione aumenta esponenzialmente con la fiducia in se stessi. Chi ha fiducia in se stesso è convinto di riuscire a svolgere con successo un'attività o a raggiungere un obiettivo.

Le motivazioni in prospettiva

Abraham Maslow definisce *autorealizzazione* la piena realizzazione del potenziale umano. Egli ha disposto in una gerarchia piramidale i bisogni o necessità umane. Si può notare che i bisogni più fisiologici sono alla base della piramide, mentre i bisogni più complessi si svolgono verso l'alto della stessa. Infatti, senza la fame, la sicurezza, la protezione, la stima e l'autostima è difficile puntare all'autorealizzazione. Per questa ragione Maslow definì i primi quattro livelli della gerarchia **bisogni fondamentali**, mentre nella parte alta della gerarchia troviamo i **bisogni di crescita** i quali esprimono un bisogno di autorealizzazione. Tale bisogno non è basato su uno stato deficitario, ma è anzi una forza positiva e stimolante per la crescita personale. A caratterizzare i bisogni di autorealizzazione sono i **metabisogni** ossia quelle motivazioni meno essenziali, ma ugualmente importanti per l'autorealizzazione in quanto caratterizzanti il pieno sviluppo del potenziale umano. La tesi di Maslow afferma che la mera sopravvivenza non è in genere sufficiente per rendere una vita piena e soddisfacente.



Motivazione intrinseca ed estrinseca

Quando si fa qualcosa per provare un senso di piacere o per migliorare le proprie capacità, la motivazione è definita *intrinseca*. Vi è **motivazione intrinseca** quando si agisce senza che ci sia un evidente riconoscimento esterno.

Viceversa, vi è **motivazione estrinseca** quando l'atto comportamentale trae origine da fattori esterni, come uno stipendio, voti, premi, debiti e approvazione. Le attività ritenute in genere "un lavoro" hanno per lo più un riconoscimento estrinseco. I troppi riconoscimenti potrebbero vanificare la motivazione intrinseca e l'interesse spontaneo. Infatti, quando siamo obbligati o convinti con qualche incentivo ad agire, tendiamo a sentirci come se stessimo "facendo finta". Infatti, quasi per definizione, si tende ad essere più creativi quando si è motivati intrinsecamente.