

# La motivazione

*Progetto Rootation*

*Dott.ssa Laura Guardascione*

- La motivazione può essere definita come un processo di attivazione dell'organismo finalizzato alla realizzazione di un determinato scopo in relazione alle condizioni ambientali.
- Da tale processo dipende l'avvio, l'intensità e la cessazione di una condotta da parte del soggetto.
- La motivazione è anche lo stato interiore che rende conto del perché un soggetto intraprenda o meno un'azione finalizzata al raggiungimento di un determinato scopo o obiettivo. Tutte le forme di motivazione, siano biologiche o psicologico-affettive, implicano la mobilitazione di una quantità più o meno grande di energia per il conseguimento di uno scopo (bisogni-desideri).
- Il termine motivazione si compone dunque di:
  - **stati di tensione** (bisogni-desideri), che mettono in moto il comportamento
  - **comportamento** strumentale messo in moto da questi stati
  - **obiettivi** di questo comportamento, volti a soddisfare il bisogno o quantomeno a ridurre il desiderio

# Motivazione primaria e secondaria

I meccanismi di motivazione primaria sono fondamentalmente di tipo fisiologico, ad esempio fame, sete, ..., mentre i meccanismi di motivazione secondaria sono di tipo psicologico-cognitivo, ad esempio le ideologie, i valori etici e religiosi, i modelli sociali.


È molto raro che una certa condotta sia il risultato diretto ed esclusivo di una sola spinta motivazionale; in genere, si tratta di una concatenazione

La *motivazione primaria* è legata ai bisogni fondamentali della persona, come sicurezza, sopravvivenza e stabilità economica.

Un lavoratore accetta un impiego principalmente per guadagnare uno stipendio che gli permetta di pagare l'affitto, cibo e altre necessità.

La *motivazione secondaria* riguarda i bisogni psicologici e sociali , come riconoscimento, crescita personale, successo o appartenenza a un gruppo.

Un dipendente si impegna molto in un progetto, perché desidera ottenere una promozione, sentirsi realizzato e ricevere riconoscimento dai colleghi e dal responsabile.



Secondo **Maslow**, gli esseri umani sono motivati dalla soddisfazione di bisogni che si organizzano in una **gerarchia a forma piramidale**: dai più fondamentali a quelli più evoluti.

I bisogni vanno dal basso verso l'alto, e quelli insoddisfatti spingono la motivazione a comportarsi in un certo modo.

Il modello di Maslow è globale e dinamico, perché le fasi superiori comprendono sempre anche quelle inferiori, e perché l'equilibrio tra le forze associate alle diverse fasi muta continuamente.

Esisterebbero nel corso della vita 5(6) fasi successive, dalla più elementare alla più complessa, e si passa alla seguente solo dopo che è stata solidamente soddisfatta l'antecedente:

1. **Bisogni fisiologici**: è la prima motivazione a presentarsi dalla nascita e mira alla soddisfazione di volta in volta del bisogno attuale.
2. **Bisogni di sicurezza**: si manifestano solo dopo che sono stati appagati i precedenti. Corrisponde ad una ricerca di contatto, anche solo visivo, e di protezione.
3. **Bisogni associativi**: desiderio di dare e ricevere amore, di appartenenza.
4. **Bisogno di stima**: esigenza di avere riconoscimento di ciò che si fa e dei risultati raggiunti.

5. **Bisogno di autorealizzazione:** è la fase più elevata dello sviluppo e della comprensione di sé.



*La piramide dei bisogni di Maslow (1954)*

# Motivazione estrinseca e Motivazione Intrinseca



La **motivazione intrinseca** è il desiderio di agire in una certa maniera per se stessi e per essere efficaci ed efficienti. Si cerca quindi di agire per il divertimento, l'interesse, la curiosità, l'auto-espressione, la sfida con se stessi, ...

La **motivazione estrinseca** è guidata dalla ricerca di premi e riconoscimenti dall'esterno o dall'evitamento della punizione.

La motivazione intrinseca stimola il desiderio di successo, mentre quella estrinseca porta alla riduzione del piacere nello svolgimento dell'attività e, quindi, a prestazioni peggiori, se non all'abbandono dell'attività stessa.

In ogni individuo esiste un orientamento motivazionale dominante che rimane stabile tutta la vita, ma in ognuno varia da situazione a situazione.

Possono operare contemporaneamente.

***Una stessa attività può essere caratterizzata dai due tipi di motivazione in momenti diversi, per es., l'inizio (MI- interesse) e la fine (ME- scadenze), ma anche viceversa (inizio- obbligo ME, fine- passione MI).***

***E TU CHE MOTIVAZIONE SEI?***



**Atkinson** (1964) distingue nella sua teoria sulla motivazione , due  
spinte opposte:



- **tendenza al successo**

(Il desiderio di riuscire e sentirsi soddisfatti del risultato).



- **paura del fallimento**

( Il timore di sbagliare o fare una brutta figura)

Il comportamento dipende da quale delle due è più forte

Immagina un dipendente a cui viene proposto un nuovo progetto.

- Se ha una **forte motivazione al successo**, accetta il progetto perchè vuole dimostrare le sue capacità.
- Se ha **molta paura di fallire**, potrebbe rifiutarlo o scegliere compiti molto facili per non rischiare.



Le persone più motivate al successo preferiscono  
**obiettivi di difficoltà media**.

perchè?

- troppo facili : non danno soddisfazione
- troppo difficili: rischio di fallire è alto
- **difficoltà media > sfida > possibilità di riuscire**

Dunque secondo Atkinson, la motivazione dipende da tre elementi:

- **Desiderio di successo**
- **paura di fallire**
- **difficoltà del compito**



## MOTIVAZIONE AFFILIATIVA O DI ATTACCAMENTO

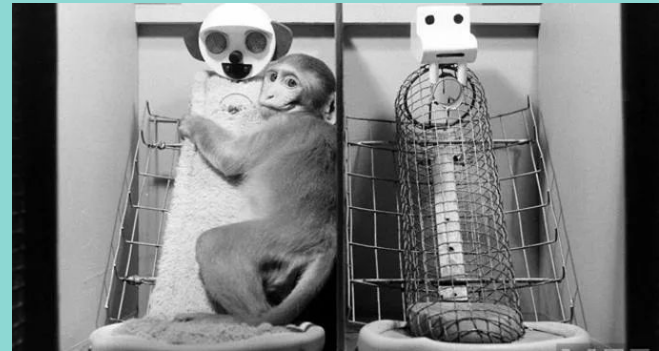
La **motivazione affiliativa o di attaccamento** corrisponde al senso di piacere legato al contatto con un altro individuo e al dispiacere di esserne privato, e vale anche per gli animali. Il bisogno di appartenere è una spinta istintiva a formare e mantenere relazioni interpersonali durature, positive e significative; è il bisogno di contatto sociale con le persone a cui siamo legati (Voci, 2003).

È un bisogno innato e comune a tutti gli individui di ogni società (un neonato ha bisogno dei genitori per sopravvivere; con il crescere, la presenza ed il ruolo degli altri nella nostra vita cambia, ma continuiamo a formare gruppi).

Da un punto di vista evolucionistico, è un bisogno primitivo, in quanto stabilire legami con altre persone rappresenta un vantaggio per la sopravvivenza (una caccia più efficace, una maggiore quantità di cibo disponibile, la possibilità di difendersi meglio, ...).

*Per tutte queste ragioni le persone sono molto motivate a stabilire relazioni con gli altri e a temere la rottura di queste relazioni.*

**HARLOW** ha dimostrato che piccoli di scimmia preferiscono passare il tempo con una madre artificiale solo ricoperta di pelliccia che stare su una metallica che è però dotata di biberon.



## LE ATTRIBUZIONI DI CAUSALITA' ( WERNER, 1992)

Secondo le **teorie dell'attribuzione** le persone attribuiscono la ragione del proprio successo o fallimento a 4 principali cause: -abilità:

- se esiste una storia passata di **successi/insuccessi** in compiti simili la persona riterrà che è dovuto alle sue capacità
- **impegno/sforzo**: se la persona si è impegnata tanto da sentirsi più o meno stanca, riterrà che è dovuto alla quantità di impegno profuso
- **difficoltà del compito**: se la maggior parte delle persone riesce o meno a fare il compito, riterrà che è dovuto alla sua facilità o difficoltà
- **fortuna**: se la persona si accorge che abilità e impegno non influenzano il risultato, riterrà che è determinato dal caso

***“La vera motivazione non è quando qualcuno ci spinge a lavorare.***

***E’ quando troviamo un motivo personale per farlo.”***

