CAPITOLO 8

La motivazione

Lo studio delle motivazioni nell'ambito della condotta umana ci aiuta a capire perché un soggetto si comporta in una determinata maniera. In questo capitolo esamineremo i diversi livelli della motivazione indicando le principali teorie esplicative. Analizzeremo la fame come esempio di motivazione primaria e le principali motivazioni secondarie, ponendo in evidenza il valore centrale della dimensione motivazionale nell'agire umano.

1. DEFINIZIONE DI MOTIVAZIONE

Spesso nella vita quotidiana viene spontaneo chiedersi *perché* una persona si comporta in quel modo o *perché* ha fatto quella determinata azione o scelta. Si tratta di una domanda fondamentale non solo per la psicologia ingenua, ma anche per quella scientifica. Infatti, il comportamento dell'essere umano, al pari di quello di ogni essere vivente, è *motivato* (cioè, «spiegato») da una serie di *cause* ed è orientato alla realizzazione di determinati *scopi*, nonché alla soddisfazione di specifici *bisogni* mediante singole azioni o una serie di attività fra loro coordinate. Parimenti, spesso siamo interessati a «motivare» una persona a fare ciò che altrimenti, da sola, non farebbe o a non fare ciò che vorrebbe fare. Siamo, quindi, nella prospettiva d'influenzarla attivamente e di orientare le sue risorse in una direzione piuttosto che in un'altra.

In generale, la **motivazione** (dall'etimo latino *motus*) è una *spinta* per svolgere una certa attività e si può definire come *un processo di attivazione dell'organismo finalizzato alla realizzazione di un dato scopo in relazione alle condizioni ambientali*. Da tale processo dipende l'avvio, la direzione, l'intensità, la durata e la cessazione di una condotta da parte del soggetto.

2. I LIVELLI DELLA MOTIVAZIONE

La motivazione non costituisce un costrutto psicologico semplice. Esso prevede, infatti, la presenza di livelli di complessità molto diversi fra loro, ordinati in modo gerarchico: da risposte automatiche semplici e da spinte elementari si giunge sino a condotte molto articolate ed elaborate.

2.1. I riflessi

Le funzioni dei riflessi

I **riflessi** rappresentano il sistema più semplice di risposta dell'organismo come reazione a stimoli esterni o interni. I riflessi sono meccanismi innati, automatici e involontari, determinati e regolati da dispositivi neurofisiologici su base genetica. Essi svolgono una funzione di difesa (*bisogno di protezione*) nei riguardi di stimoli nocivi (come il ritrarre rapidamente la mano dopo aver toccato qualcosa di bollente – *riflesso di ritrazione* – oppure il chiudere gli occhi all'avvicinarsi fulmineo e improvviso di un corpo estraneo) o una funzione di regolazione per riportare l'organismo al suo equilibrio. In quest'ultimo caso si parla di *omeostasi*, cioè l'insieme dei processi per conservare nel tempo uno stato di equilibrio interno, o per ripristinarlo in caso di squilibrio momentaneo. Per esempio, l'attività delle ghiandole sudoripare serve a mantenere costante in modo automatico e involontario la temperatura del corpo.

2.2. Gli istinti

Istinti e psicologia ormica

A un livello più articolato, gli **istinti** costituiscono sequenze congenite, fisse e stereotipate di comportamenti specie-specifici su base genetica in relazione a determinate sollecitazioni ambientali. La nozione d'istinto fu fortemente valorizzata agli inizi della psicologia sperimentale come concetto fondamentale per descrivere e spiegare l'intensità, la varietà e la direzione del comportamento. Nella *prospettiva evoluzionista* di Darwin, l'istinto, grazie al processo di selezione naturale, rappresenta lo schema di comportamento che assicura le maggiori probabilità di sopravvivenza degli individui di una specie. Partendo da tale prospettiva, all'inizio del 1900 McDougall definì gli istinti come attività primarie che spingono l'organismo a prestare attenzione a determinate categorie di stimoli ambientali, ad attivarsi di conseguenza e ad agire coerentemente in un certo modo, al fine di soddisfare le proprie esigenze (*psicologia ormica*, dal greco «ormao» che significa «spingere»).

In questa prospettiva gli istinti costituiscono dei reali propulsori di ogni condotta psichica in quanto capacità congenite di agire intenzionalmente.

McDougall tentò di descrivere una *«mappa» degli istinti*, in cui comprese la curiosità, la tendenza gregaria e l'autoaffermazione. Negli anni successivi, attorno al 1920, furono contati oltre 14.000 istinti. È evidente che in questo modo lo stesso concetto d'istinto si svuotava di significato, in quanto emergeva la sua provvisorietà e precarietà, nonché la sua aleatorietà (non si comprende per quali ragioni certe propensioni siano considerate istinto e altre no). Inoltre, si rendeva tautologico il concetto stesso d'istinto (dire che una certa azione è motivata da un istinto non contribuiva in alcun modo a comprenderla e a spiegarla sul piano scientifico; si tratta di una spiegazione circolare).

Il concetto d'istinto secondo l'etologia

In seguito, verso gli anni Cinquanta, la nozione d'istinto fu ripresa con un'altra accezione dall'**etologia**, che si propose di studiare il comportamento degli animali nel loro contesto naturale (non in laboratorio). In tale ambito si parla più propriamente di *predisposizioni istintive*, intese come condotte specie-specifiche (valide per tutti i membri di una certa specie), regolate da uno schema fisso di azione (particolarmente evidente, per esempio, nella costruzione dei nidi da parte degli uccelli, nelle condotte di corteggiamento e di accoppiamento, oppure ancora nelle attività di demarcazione del territorio). Non si tratta, quindi, di un comportamento intelligente (cioè, flessibile e differenziato in funzione delle variabili soggettive e ambientali), bensì stereotipato, senza essere consapevole dello scopo da raggiungere. Inoltre, tali predisposizioni istintive sono in grado di attivare specifici programmi motori di attacco (o di difesa) a seguito della comparsa di uno stimolo scatenante con funzione di segnalazione. Per esempio, durante il periodo di accoppiamento, lo spinarello maschio attacca qualsiasi altro maschio con la zona addominale rossa, in quanto esso rappresenta un potenziale concorrente.

A sua volta, Lorenz elaborò il concetto d'**«imprinting»**, inteso come la predisposizione istintiva del neonato (nelle prime ricerche era il piccolo dell'oca) a seguire, subito dopo la nascita, qualsiasi oggetto in movimento che emetta un determinato richiamo (comportamento di attaccamento). Di solito, in natura il primo «oggetto» che il piccolo incontra è la madre; ma Lorenz dimostrò che, nel caso in cui le uova si schiudano in assenza della madre, qualsiasi altro animale (uomo compreso) o oggetto in movimento può far scattare la risposta d'*imprinting* e di attaccamento. È degno di nota che il periodo dell'*imprinting* è piuttosto ristretto e limitato (per l'anatroccolo è di quattordici ore dopo la schiusa dell'uovo). Si tratta di un *periodo critico* (o *sensibile*), esclusivamente nel quale si viene a creare il legame fra lo stimolo e la condotta istintiva dell'animale. In seguito non è più possibile attivare ogni forma d'*imprinting*. Inoltre, tale legame rimane stabile e immodificabile per tutta la vita (una volta che si è verificato l'attaccamento verso un altro animale o oggetto in movimento, l'anatroccolo non è più in grado di seguire sua madre in periodi successivi). Nell'ambito della teoria etologica, la nozione d'istinto si articola come processo complesso che, pur avendo una base genetica

fondamentale, può essere modulato dalle condizioni ambientali e dalle esperienze dell'individuo.

2.3. I bisogni e le pulsioni

La distinzione fra bisogno e pulsione

Nello studio delle motivazioni il concetto d'istinto fu criticato in quanto deterministico e incapace di rendere ragione della varietà e della flessibilità motivazionale dell'essere umano. Le inclinazioni dell'individuo sono soggette alle pressioni e alle influenze dell'ambiente, nonché al suo costante apprendimento. Verso la metà del Novecento furono elaborati in psicologia i concetti di **bisogno** e di **pulsione**. Il primo indica una condizione fisiologica di carenza e di necessità (come la fame, la sete, il sesso ecc.); la seconda è intesa come la dimensione psicologica del bisogno ed esprime uno stato di disagio e di tensione interna che l'individuo tende a eliminare o, quanto meno, a ridurre con appropriate condotte, qualora i bisogni non siano soddisfatti. È possibile, tuttavia, avere un bisogno senza avere la corrispondente pulsione (per esempio, se si è esposti al diossido di carbonio, il bisogno di ossigeno non genera una corrispettiva pulsione). Parimenti, si può avvertire una pulsione senza avere il bisogno corrispondente (per esempio, le persone obese riferiscono di avere voglia di cibo anche senza avere fame).

Le pulsioni sono fattori interni all'organismo e vanno distinte dagli **incentivi** che, invece, rappresentano gli oggetti e gli eventi esterni (ambientali) in grado di venire incontro ai bisogni dell'individuo. Il cibo, le bevande, un partner sessuale ecc. costituiscono precisi incentivi per altrettante pulsioni. Gli incentivi sono stati declinati come *rinforzi*, poiché possiedono la proprietà della ricompensa (cioè, sono in grado di soddisfare un determinato bisogno). Si è ulteriormente proceduto alla distinzione fra *rinforzi primari* e *rinforzi secondari*. I primi sono indipendenti dall'apprendimento e si fondano prevalentemente su processi fisiologici (per esempio, il sapore dolce di un cibo costituisce un incentivo immediato per riattivare la ripetizione della sua esperienza). Per contro, i secondi sono appresi e si basano sull'appartenenza a una determinata cultura (per esempio, il denaro, il successo, l'affermazione di sé sono importanti incentivi culturali nel mondo occidentale).

2.4. Motivazioni primarie e motivazioni secondarie

Le motivazioni connesse direttamente con i bisogni fisiologici sono state chiamate **motivazioni primarie** (o viscerogene), mentre le motivazioni che fanno prevalente riferimento ai processi di apprendimento e d'influenza-

mento sociale in base alla cultura di appartenenza sono dette **motivazioni secondarie** (o psicogene). La distinzione fra motivazioni più propriamente biologiche (o primarie) e motivazioni psicologiche (o secondarie), tuttavia, non va intesa in modo rigido e dicotomico. Infatti, le prime risultano in buona parte influenzate dall'esperienza personale e, per diversi aspetti, sono regolate da processi mentali. È sufficiente pensare in che modo siamo in grado di monitorare e di gestire le situazioni connesse al cibo o alla sete. Parimenti, anche nelle motivazioni più propriamente psicologiche assumono importanza specifici fattori biologici nei processi di ricompensa o di rigetto di determinate situazioni.

Motivazioni primarie e secondarie

Inoltre, l'interdipendenza che esiste fra motivazioni primarie e motivazioni secondarie non è assoluta, ma lascia spazio per lo sviluppo di nuove forme di motivazione. È qui in gioco il processo della cosiddetta *autonomia funzionale dei bisogni* (o motivi). In base a tale processo, dall'esercizio di determinate attività connesse al soddisfacimento di motivazioni primarie possono derivare nuove motivazioni secondarie, che con il tempo assumono una propria autonomia e che diventano particolarmente rilevanti per alcuni individui. Per esempio, dall'attività del pescare associata alla necessità di procacciarsi il cibo per soddisfare la fame (*motivazione primaria*), si è sviluppato progressivamente nel tempo il piacere di pescare per il pescare, sviluppando tecniche sempre più sofisticate (*motivazione secondaria*). Il medesimo processo di autonomia funzionale delle motivazioni si può ritrovare nella caccia, nella coltivazione delle piante (dall'agricoltura all'hobby del giardinaggio), nella ricerca del denaro (dal denaro come mezzo per acquistare altri beni o servizi al denaro come scopo) ecc.

Il sistema dei desideri

Le motivazioni primarie e secondarie comportano l'elaborazione di un **sistema dei desideri** da parte del soggetto. Il **desiderio** è voler possedere ciò che piace o che è ritenuto utile per se stessi. Esso nasce dalla rottura di una situazione di equilibrio o da una condizione d'incompletezza e, al limite, di carenza. Il sistema dei desideri è strettamente associato al *sistema dei valori*, in quanto questi ultimi qualificano un oggetto o un evento come importante e rilevante se è in grado di venire incontro a un determinato desiderio dell'individuo. Un oggetto (o una situazione) assume un valore tanto più elevato quanto più è capace di soddisfare un desiderio.

Tra il sistema dei desideri e quello dei valori esiste una forte interdipendenza, poiché questi due sistemi si sostengono a vicenda. Da un lato, i desideri attribuiscono valore agli oggetti (o eventi) che possono esaudirli; dall'altro, i valori propongono obiettivi e scopi da raggiungere, indicano ciò che è desiderabile da ciò che non lo è, e sostengono precisi modelli da seguire [Anolli 2004]. Desideri e motivazioni organizzano quindi le conoscenze, le emozioni e le azioni di un individuo; alimentano la direzione e l'intensità di una data condotta; attivano le risorse da investire per raggiungere il loro conseguimento e mantenimento; influenzano, infine, in modo rilevante i criteri in base ai quali valutare le prestazioni di una persona.

2.5. La gerarchia delle motivazioni

La gerarchia dei bisogni

Da quanto finora detto emerge che le motivazioni non solo sono molteplici e numerose, fra loro differenziate, ma sono organizzate in modo gerarchico: dalle più semplici ed elementari a quelle più complesse e sofisticate. Maslow, in particolare, ha proposto una **gerarchia dei bisogni**, in base alla quale alcuni bisogni vanno soddisfatti prima che altri possano essere presi in considerazione. Esisterebbe, infatti, un ordine nella sequenza dei bisogni, in quanto la soddisfazione dei bisogni più elementari è la condizione per l'emergere dei bisogni più evoluti. Nella «piramide motivazionale» di Maslow, riportata nella figura 8.1, alla base si trovano i *bisogni fisiologici*, connessi con la sopravvivenza fisica dell'organismo (come la fame, la sete, il sonno, la regolazione della temperatura ecc.). Su questa base s'innestano i *bisogni di sicurezza*, che devono garantire all'individuo protezione, prevedibilità, tranquillità, libertà dalla paura ed evitamento delle condizioni di precarietà. Una volta soddisfatte queste esigenze, emergono i *bisogni di appartenenza e di attaccamento* che consistono nel bisogno di sentirsi parte di un gruppo, il bisogno di essere amato e di amare, l'esigenza di cooperare con altri ecc. Quando questi bisogni sono appagati, compaiono i *bisogni di stima*, che riguardano il bisogno di essere rispettato, apprezzato e approvato, il bisogno di sentirsi competenti e di essere produttivi. Seguono i *bisogni di autorealizzazione*, intesi come l'esigenza di realizzare la propria identità, di portare a compimento le proprie aspettative e potenzialità, nonché di occupare una posizione significativa all'interno del proprio contesto sociale. A questi cinque livelli motivazionali si potrebbero aggiungere i *bisogni di trascendenza*, intesi come tendenza ad andare oltre se stessi per sentirsi parte di una realtà più vasta, cosmica o divina.



fig. 8.1. *La gerarchia dei bisogni secondo Maslow [1954].*

Secondo Maslow, i bisogni dei primi gradini della piramide sono *bisogni di carenza*, in quanto scompaiono soltanto con il loro appagamento; per contro, i bisogni dei gradini successivi sono *bisogni di crescita*, che continuano a svilupparsi mano a mano che sono soddisfatti.

3. ESEMPIO DI MOTIVAZIONE PRIMARIA: LA FAME

Fra le numerose motivazioni primarie, quali la sete e la fame, il sonno, l'attività sessuale ecc., prendiamo in considerazione la **fame** come esempio paradigmatico di questa categoria di motivazioni. La sua analisi ci consentirà di porre in evidenza il fatto come anche i bisogni strettamente fisiologici siano influenzati in larga misura da processi squisitamente psicologici e culturali. Tale condizione conferma a pieno l'*unità corpo-mente* che carat-

terizza la persona umana. Corpo e mente sono due facce della medesima medaglia che interagiscono e s'influenzano fra loro in modo profondo, pur svolgendo ciascuna funzioni distinte e separate. Questa situazione ci consente di superare ogni *riduzionismo biologistico*, secondo cui la mente non sarebbe altro che un epifenomeno e un derivato secondario dell'attività neurofisiologica del cervello e del sistema nervoso [Rose 2005]. Ma ci consente anche di superare ogni *riduzionismo psicologistico*, secondo cui ogni fenomeno e ogni processo umano (soprattutto nelle situazioni di disturbo e di disagio) potrebbero essere spiegati in termini puramente psicologici, come se il corpo non esistesse.

Riduzionismo biologistico e psicologistico

In realtà, corpo e mente funzionano come vincoli e opportunità reciproche, a disposizione del soggetto nell'affrontare le vicissitudini quotidiane e nel percorrere la strada dell'esistenza. Si tratta di un principio di fondo che lo psicologo assume per evitare di cadere in spiegazioni semplicistiche. D'altra parte, la *psicosomatica*, da tempo, ha fatto propria questa impostazione integrale dell'essere umano.

3.1. Teorie sull'alimentazione

È ovvio che alimentarsi sia una necessità, in quanto con l'assunzione di cibo s'introduce nell'organismo l'energia indispensabile per lo svolgimento delle sue funzioni e per la realizzazione delle altre attività umane. L'organismo consuma energia in continuazione, mentre l'assunzione di cibo è a intervalli. Fra un pasto e l'altro, si consuma l'energia accumulata sotto forma di glicogeno, di proteina e soprattutto di grasso. Ma come si spiega la motivazione della fame?

La teoria del valore di riferimento. È opinione comune che l'assunzione del cibo dipenda da un deficit energetico e che essa consenta di ripristinare i livelli energetici a un livello ottimale. Quando le risorse si sono esaurite, occorre introdurre nuove calorie per riportare l'organismo a **valori standard di riferimento**. È un processo a *feedback* negativo che garantisce il mantenimento dell'omeostasi (cioè, la costanza dei parametri biologici entro una data gamma di valori). Questo sistema di controllo del bisogno di cibo e del suo appagamento basato su un valore di riferimento, simile al funzionamento di un termostato, richiede tre elementi: la definizione del valore di riferimento, un meccanismo di segnalazione della deviazione rispetto a tale valore e un meccanismo in grado di correggere tale deviazione per ripristinare il valore di riferimento.

Teoria dei valori standard di riferimento

In particolare, attorno agli anni Cinquanta si riteneva che l'alimentazione fosse regolata da un sistema volto a conservare il glucosio ematico a un certo valore di riferimento. La caduta dei livelli di glucosio al di sotto di tale valore provocherebbe la fame, mentre il ritorno a valori normali costi-

tuirebbe il segnale di sazietà (*teoria glucostatica*). In modo complementare, si pensava che l'assunzione di cibo servisse a mantenere costante nel lungo termine la quantità dei lipidi corporei. Infatti, in generale la massa lipidica rimane relativamente costante nella vita degli adulti e si riteneva che eventuali deviazioni da questo valore di riferimento avrebbero prodotto condotte compensatorie nell'assunzione del cibo (*teoria lipostatica*).

Teoria degli incentivi. La teoria del valore di riferimento, tuttavia, non è esente da critiche. Infatti, essa concepisce l'essere umano come un automa che in modo meccanicistico compie il rifornimento energetico non appena si presenta una deviazione da parametri prefissati. In realtà, sappiamo tutti che così non avviene, in quanto esistono rilevanti variazioni individuali e culturali nell'assunzione del cibo che non possono essere esclusivamente spiegate dalla presenza di semplici meccanismi biologici, anche se questi ultimi sono necessari. Infatti, la maggioranza degli individui consuma cibo, pur avendo un eccesso di calorie e di massa lipidica. Spesso ci lasciamo tentare da un dolce anche se siamo sazi. Per questi motivi, in alternativa alla teoria del valore di riferimento, attorno agli anni Ottanta è stata formulata la **teoria degli incentivi**, secondo cui l'individuo non è spinto a mangiare per una carenza energetica, ma dall'esperienza intrinsecamente gratificante del cibo.

La teoria degli incentivi

La fame dipenderebbe, in sostanza, dal valore incentivante che il cibo ha in quel momento per un certo soggetto. Egli non mangia per mangiare, ma per provare piacere e per soddisfare i suoi desideri. Il bisogno della fame è quindi generato e sostenuto dalla presenza di stimoli e di segnali esterni. Per questa ragione, in presenza di una dieta ricca e appetitosa i soggetti tendono ad aumentare il loro peso e le loro riserve adipose. Inoltre, in questo processo rientrano altri fenomeni, a tutti noti, come l'anticipazione dei sapori degli alimenti, l'esperienza di socialità e di consumare i cibi insieme ad altri, la sensazione di benessere che comporta l'alimentazione, l'emozione di gioia e di allegria che frequentemente accompagna l'assunzione del cibo ecc. Di conseguenza, i diversi alimenti sono valutati come più buoni e appetitosi quando un individuo ha fame rispetto a quando è ormai sazio (fenomeno dell'*alliestesia*).

Teoria del valore di assestamento

Teoria del valore di assestamento. Proponendo una forma di sintesi fra la teoria del punto di riferimento e la teoria degli incentivi, la **teoria del valore di assestamento** pone in evidenza che l'assunzione di cibo non è finalizzata al mantenimento di un valore critico di massa lipidica, ma alla conservazione del peso corporeo attorno a un *valore di assestamento*. Tale valore è il punto di equilibrio fra diversi fattori: quando si verifica un aumento del grasso corporeo, si mettono in atto modificazioni che tendono a limitare l'ulteriore aumento ponderale fino a quando non si raggiunge un nuovo equilibrio tra i fattori che favoriscono e quelli che impediscono l'aumento di peso. Per esempio, la riduzione dei grassi corporei comporta

un impiego più efficiente delle risorse energetiche; per contro, un aumento della massa lipidica riduce l'efficienza del consumo energetico. Infatti, l'aumento dei livelli lipidici nell'organismo produce un innalzamento della temperatura corporea che richiede un ulteriore costo energetico per essere mantenuta (fenomeno della *termogenesi alimentare*).
Questo modello prende in considerazione la complessità delle reciproche influenze fra gli aspetti biologici di regolazione e quelli psicologici d'incentivazione e sottolinea il grado di flessibilità e di adattabilità di tale sistema alle variazioni delle condizioni interne (organismo) ed esterne (ambiente) nell'alimentazione. Esso spiega inoltre concretamente la possibilità reale di modificare in modo permanente il proprio peso, purché l'individuo trovi un diverso equilibrio fra i numerosi fattori che regolano l'assunzione di cibo. Mentre la teoria del valore di riferimento si basa su parametri astratti e fissi, la teoria del valore di assestamento focalizza l'attenzione in modo empirico sull'evolversi del peso corporeo di ciascun soggetto.

3.2. Meccanismi neurofisiologici dell'alimentazione

Il **metabolismo energetico** è regolato secondo tre fasi: *a*) una fase preparatoria nella quale l'individuo, a seguito delle stimolazioni della fame, inizia a pensare, a odorare e a vedere il cibo da consumare (*fase cefalica*); *b*) una *fase di assorbimento*, nella quale le sostanze nutrienti sono assorbite nel circolo ematico e utilizzate per i bisogni energetici immediati; *c*) una *fase di digiuno*, che consiste nell'impiego dell'energia accumulata. Secondo l'opinione corrente, le persone mangiano perché dopo una fase di digiuno avvertono contrazioni allo stomaco (il cosiddetto «buco allo stomaco») e una sensazione di vuoto (il cosiddetto «languorino»). In realtà, questi fenomeni non sono la causa della fame, bensì l'effetto di processi nervosi assai più complessi, in quanto la fame costituisce l'esito di un sistema di elaborazione delle informazioni provenienti da diversi ambiti.

I centri ipotalamici. Negli anni Cinquanta si scoprì che nell'ipotalamo ventromediale (IVM) esiste un centro che regola la sazietà e nell'ipotalamo laterale (IL) esiste un centro che presidia la regolazione della fame. Se si producono delle lesioni al **centro della sazietà** nell'IVM dei ratti, si osserva in loro nelle prime settimane un'eccessiva e smodata assunzione di cibo (*iperfagia*) e un conseguente aumento ponderale (*obesità*) (cfr. fig. 8.2). Tale condizione di obesità è poi conservata in modo stabile nel tempo. Per contro, le lesioni al **centro della fame** nell'IL dei ratti producono una completa cessazione nell'assunzione del cibo (*afagia*), accompagnata da una scomparsa del bere (*adipsia*).
Pur trattandosi di scoperte rilevanti, i concetti dei centri della fame e della sazietà come spiegazione della regolazione dell'alimentazione appaiono

Il centro della sazietà e il centro della fame

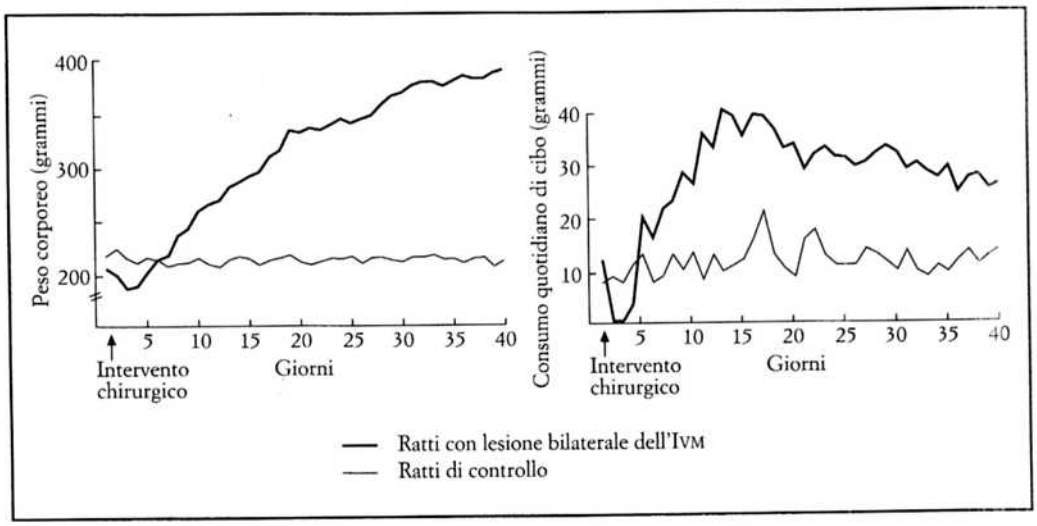


fig. 8.2. *Obesità e iperfagia conseguenti alla lesione bilaterale dell'ipotalamo ventromediale (IVM).*

Fonte: TEITELBAUM [1961].

oggi troppo semplici e riduttivi. Infatti, sulla scorta di scoperte più recenti sappiamo che le lesioni dell'IVM aumentano i livelli d'insulina ematica che, a sua volta, aumenta la produzione di grassi (*lipogenesi*) e diminuisce la trasformazione dei grassi corporei in forme utilizzabili di energia (*lipolisi*). Siccome nei ratti con lesioni dell'IVM le calorie sono convertite rapidamente in lipidi, essi sono obbligati a mangiare in continuazione per ottenere un apporto calorico in grado di soddisfare i fabbisogni energetici. Inoltre, si è scoperto che, nel produrre lesioni all'IVM, si danneggiano anche in maniera inevitabile i vicini *nuclei paraventricolari* dell'ipotalamo. Secondo recenti osservazioni sono le lesioni di questi ultimi a produrre iperfagia e obesità. Parimenti, si è osservato che microiniezioni di sostanze oppiacee (come la morfina) nell'IVM stimolano l'assunzione di cibo.

Dopamina e anfetamine

D'altra parte, si possono ottenere afagia e adipsia manipolando il sistema dopaminico mesolimbico anziché produrre danni all'IL. Lesioni al fascio di assoni che contengono *dopamina* fanno cessare l'alimentazione. In modo simile la somministrazione di anfetamine nell'IL genera una sospensione nell'assunzione di cibo. Per questo motivo diversi farmaci «dietetici» contengono sostanze chimicamente simili alle anfetamine, in quanto inibiscono l'appetito.

Peptidi intestinali. Il cibo ingerito attiva i neurorecettori situati nella parete del tratto gastrointestinale (in modo specifico, nel duodeno, non nello stomaco; infatti, i soggetti che hanno subito la resezione gastrica, continuano a riferire le sensazioni di fame e di sazietà) e determina il rilascio di peptidi. In particolare, la *colecistochinina* (CCK) favorisce la digestione e rappresenta un segnale di sazietà. Animali affamati presentano un forte calo nell'assunzione del cibo, se si iniettano nel loro cervello piccole quantità di CCK. Parimenti, diversi altri neuropeptidi, fra cui la bombesina e la soma-

tostatina, sono in grado di produrre il senso della sazietà. Anche l'*insulina* partecipa alla regolazione dell'alimentazione, poiché fornisce al cervello informazioni sull'adiposità. Non si tratta, tuttavia, dell'insulina ematica che presenta notevoli variazioni nel corso della giornata, bensì dell'insulina del liquido cerebrospinale che ha valori più stabili nel tempo. Per esempio, se si inietta insulina nei ventricoli laterali di babbuini per circa due settimane, si registra un forte decremento della quantità di cibo ingerito (fino a una riduzione del 75%) con un conseguente calo ponderale.

Glicemia. L'abbassamento del livello di glucosio ematico (*glicemia*) era ritenuto un segnale decisivo per la condizione di fame. Oggi si è osservato che il decremento della glicemia preprandiale è preceduto da un incremento dell'insulina ematica. Pur ritenendo che la carenza di glucosio nel sangue non sia la causa primaria della fame, essa contribuisce in ogni caso alla sensazione della fame.

In sintesi, non vi sono soltanto due o tre centri che presiedono alla regolazione dell'alimentazione, bensì numerosi sistemi (centrali e periferici) deputati a tale funzione. Anche le lesioni a livello dell'ipotalamo possono essere «compensate» e recuperate attraverso l'azione vicariante degli altri meccanismi.

3.3. Il buono da mangiare

La motivazione primaria della fame non è regolata soltanto dai processi neurofisiologici qui menzionati. Essi sono una condizione necessaria, ma non sufficiente per spiegare il comportamento alimentare degli individui. Infatti, l'essere umano è onnivoro e possiamo soddisfare le nostre esigenze nutritive facendo riferimento a una gamma oltremodo estesa di sostanze. Possiamo mangiare e digerire di tutto, anche se abbiamo difficoltà con consistenti quantità di cellulosa. Eppure ciascuno di noi non mangia di tutto, ma fa riferimento a una dieta specifica, che, pur essendo variegata e differenziata, è comunque limitata.

Preferenze e avversioni alimentari

Abbiamo quindi l'esigenza di comprendere la genesi e la natura delle **preferenze e avversioni alimentari** di ogni soggetto, ciò che è buono da mangiare per ciascuno di noi. A questo riguardo va subito detto che *quello che è buono da mangiare è in primo luogo buono da pensare*. Il cibo – qualsiasi cibo – prima di essere un nutrimento, è un atto mentale e culturale. La *psicologia alimentare* si prefigge d'individuare gli aspetti e i processi psicologici, individuali e collettivi, sottesi all'alimentazione.

Anzitutto, occorre considerare la curva dell'*apprendimento alimentare*, poiché ogni soggetto, fin da piccolo, impara ad apprezzare certi gusti; impara a consumare i cibi con una certa consistenza, forma, colore e

dimensione; acquisisce un determinato ritmo nella regolazione dei pasti. Questo apprendimento alimentare ci segue per tutta la vita e troviamo particolarmente appetitosi i piatti che abbiamo mangiato da piccoli, anche se relativamente semplici. Di conseguenza, per limitarci soltanto alla cucina italiana, vi sono soggetti che trovano squisiti i crauti, la «carne salada» e la frittata di «patate crude», mentre altri soggetti vanno ghiotti per i pomodori essiccati e conservati sott'olio, per le melanzane e per l'origano.

Culture e pratiche alimentari

Tali preferenze e avversioni alimentari non riguardano solo il singolo individuo, ma concernono le *culture* nel loro insieme. Determinate comunità culturali amano cibi che altre invece disdegnano e detestano. Ogni cultura elabora e definisce un sistema di **pratiche alimentari** che regolano i gusti, distinguono i cibi che fanno bene da quelli che fanno male, definiscono le modalità di cottura e di conservazione degli alimenti, indicano le priorità nell'importanza delle ricette (da quelle quotidiane a quelle delle festività e delle grandi ricorrenze), forniscono norme sociali precise nel consumo dei cibi (per esempio, l'atto di ruttare è assai disdicevole nella cultura occidentale, mentre è un preciso segnale di apprezzamento delle vivande e del cuoco nella cultura giapponese). Ogni cultura, inoltre, favorisce la prosecuzione e lo sviluppo della propria *tradizione gastronomica*, in quanto fattore d'identità e di appartenenza. Non è solo questione di prodotti locali, bensì di riconoscere aspetti rilevanti della propria matrice culturale. Infatti, tali tradizioni sono sorte, di norma, presso le corti di re e di principi come aspetto distintivo del loro stile e concezione di governo.

La genesi delle abitudini alimentari

Sulla base di queste tradizioni e pratiche ogni cultura innesca la genesi di determinate *disposizioni* o **abitudini alimentari**. Chi vive in Italia, impara ad apprezzare la carne bovina e suina, molto meno quella di cavallo, per niente quella di cani, di lombrichi e di cavallette e proverà una reazione di reale disgusto all'idea di dover mangiare i ratti. Eppure, esistono milioni e milioni di uomini che ritengono una prelibatezza il consumo di lombrichi e di cavallette, e la carne dei ratti è mangiata da quarantadue società, come ha registrato un'indagine commissionata dall'U.S. Quartermaster Corps. Di conseguenza, il *buono da mangiare* non è nel piatto, ma nella mente del soggetto.

L'immondo maiale. Come esempio, prendiamo il divieto di mangiare il maiale – considerato «immondo» – da parte degli ebrei e dei musulmani. Si tratta di un esplicito divieto religioso, riportato sia nel Levitico sia nel Corano, al pari di molte restrizioni alimentari di natura religiosa (pensiamo, per esempio, al divieto di uccidere e di consumare carne di vacca da parte della religione indù per gli indiani). In un primo momento si era ritenuto che tale divieto fosse dovuto a eventuali esiti nocivi per la salute. In realtà, il rapporto fra il consumo di carne cruda di maiale e la trichinosi fu scoperto nel 1859 (fra l'altro, il consumo di carne bovina poco cotta può condurre a malattie egualmente gravi, come la tenia, la brucellosi e

l'antrace). Pertanto, questa scoperta del XIX secolo non poteva certo essere nota migliaia di anni prima.

Religioni e divieti alimentari

La ragione del divieto di consumare carne di maiale va cercata altrove. In particolare, va cercata nel Levitico che distingue le carni buone da mangiare da quelle vietate: «Degli animali mangerete tutti quelli che hanno lo zoccolo fesso e ruminano» (XI, 3). Erano quindi ammesse le carni di bovini, ovini e caprini, che, essendo ruminanti, si nutrono esclusivamente di piante ad alto contenuto di cellulosa (non sono quindi concorrenti degli uomini per quanto riguarda il cibo), forniscono un servizio (per esempio, tirare l'aratro), offrono altri beni importanti (come la lana per i vestiti e il latte), sono particolarmente adatti ai climi caldi delle regioni mediorientali e tollerano la siccità e la calura.

Per contro, il *maiale*, anche se ha lo zoccolo fesso, non è ruminante, ma è onnivoro, pur preferendo una dieta di vegetali a basso contenuto di cellulosa (come patate, frumento, mais, soia: si pone quindi come concorrente alla dieta degli uomini). Inoltre, richiede una particolare cura, in quanto il maiale ha bisogno di acqua, di fango (in cui grufolarsi) e di frescura quando si superano i 30 °C. Infine, l'unico beneficio offerto dal maiale è la sua carne. Di conseguenza, allevare maiali risultava troppo costoso e dispendioso per popolazioni nomadi dedite alla pastorizia e all'agricoltura. Il bilancio costi/benefici per consumare la carne di maiale era troppo negativo per poterlo consentire.

È degno di nota che il Levitico pone il divieto di mangiare carne anche di cammelli, cavalli, felini, canidi, roditori e rettili. In particolare, il cammello era l'unico ruminante la cui carne non poteva essere consumata dagli ebrei. Infatti, questo animale era troppo prezioso per i deserti mediorientali per poter essere ucciso per la sua carne; inoltre, si riproduce assai lentamente.

Il divieto del Levitico nei confronti della carne di maiale fu ripreso in modo tassativo da Maometto nel Corano. Nel suo processo di diffusione verso occidente e oriente, fra l'altro, l'Islam riscosse la massima adesione presso quelle popolazioni per cui la carne di maiale aveva scarsissima (o nulla) rilevanza. Invece, nelle comunità in cui il consumo della carne dei maiali rappresenta un pilastro dell'alimentazione tradizionale (dall'Europa alla Cina), l'Islam non è mai riuscito a conquistare la maggioranza della popolazione. Ci si può così rendere conto dei profondi intrecci che esistono fra cultura, valori religiosi e pratiche alimentari.

La dieta insettivora. Vale la pena di accennare alla *dieta insettivora* praticata ancora oggi da milioni e milioni d'individui, e questo non per creare sensazioni di disgusto nel lettore italiano, ma per far comprendere la complessità e la diversità di comportamenti nella soddisfazione della motivazione primaria della fame. I contadini della Cina (soprattutto delle province produttrici di seta) fino a poco tempo fa – e in parte tuttora – erano soliti consumare i bachi da seta, fritti con cipolle o con le uova. I

popoli del Sudest asiatico, come i laotiani, i vietnamiti e i thai, sono stati dediti al consumo delle gigantesche cimici d'acqua, ma anche scarafaggi, grilli, cavallette e cicale. Nelle zone equatoriali dell'Africa le popolazioni sono solite consumare le locuste del deserto, ma anche termiti e formiche. Le popolazioni del bacino del Rio delle Amazzoni sono avide di cibi a base d'insetti.

Ma anche gli antichi greci e romani erano insettivori. Aristotele, per esempio, ricorda che le cicale sono più prelibate quando si trovano allo stato di crisalide. Lo stesso Giovanni Battista visse nel deserto cibandosi di locuste e di miele. La dieta insettivora si ritrova anche nel Medioevo fino alla Rivoluzione francese e anche dopo (per esempio, ancora nel 1878 venne pubblicata in Francia una ricetta per la zuppa di maggiolini).

Di preferenza, gli insetti sono presi allo stato larvale (in tal modo si risolve il problema del guscio ricco in chitina, indigesta per l'essere umano) e sono consumati cotti (fritti o arrostiti). Essi hanno un valore nutritivo elevato, con una buona dotazione di aminoacidi.

Il principio dell'ottimizzazione del foraggiamento

Per spiegare la dieta insettivora da parte di popolazioni umane occorre fare riferimento alla **teoria dell'ottimizzazione del foraggiamento**. Al pari degli altri animali, l'uomo sceglie gli alimenti più convenienti nel rapporto costi/benefici e quelli che sono più facili da ottenere rispetto al territorio praticato per la loro abbondanza e per le loro dimensioni. In effetti, le società che, come quelle che vivono nell'ecosistema tropicale, hanno accesso a un numero limitato di vertebrati di grossa taglia, avranno una dieta insettivora, poiché in quel clima abbondano insetti anche di notevoli dimensioni. Per contro, le società che hanno a disposizione una notevole quantità di grandi vertebrati (come quelle europee e nordamericane), non avranno nessun bisogno di far ricorso agli insetti per la loro dieta. Anzi, proveranno nei confronti di questi ultimi soltanto reazioni di schifo e di disgusto.

3.4. Cenni sulla psicopatologia dell'alimentazione

Disturbi psicologici dell'alimentazione

Il fatto che la motivazione primaria della fame sia così articolata contribuisce a spiegare gli aspetti di psicopatologia dell'alimentazione. Il DSM IV enumera un elenco piuttosto lungo di **disturbi del comportamento alimentare**, dalla difficoltà a ingerire il cibo (il cosiddetto «bolo isterico») all'obesità, all'anoressia nervosa, alla bulimia. Qui faremo brevi cenni all'obesità e all'anoressia nervosa.

Aspetti psicologici dell'obesità

Obesità. Si ha **obesità** quando il peso corporeo supera del 30% il peso standard di un individuo. Su questo fenomeno incidono *fattori genetici*, come testimoniano alcuni studi sui gemelli monozigoti, ma soprattutto intervengono *fattori psicologici e culturali*. Nel mondo occidentale l'obesità

si è più che raddoppiata nell'ultimo secolo a seguito di numerose pratiche culturali e credenze sociali che hanno promosso spesso un consumo eccessivo di cibo, ben superiore al proprio fabbisogno energetico. All'interno di questo orizzonte culturale s'inseriscono le variazioni individuali, legate al profilo di personalità dei soggetti. Per esempio, si è osservato che nella fase cefalica gli obesi presentano una risposta insulinica più intensa alla vista e all'odore del cibo rispetto ai non obesi. Essi, inoltre, sono più sensibili agli *stimoli esterni* che agli stimoli interni della fame; sono, tuttavia, meno attivi nel procurarsi il cibo, maggiormente inclini a scegliere piatti che si presentano in modo appetitoso, più facilmente indotti a conformarsi a punti di riferimento esterni (come l'orologio, anche se si sa che viene modificato, facendolo scorrere più velocemente).
Negli obesi, più che nei soggetti con un peso normale, assumono particolare importanza gli *aspetti emotivi*, legati all'ansia, allo stress e alla tensione. In queste situazioni essi tendono a consumare maggiore quantità di cibo, come conseguenza dell'attivazione emotiva. Nei confronti dell'obesità si è accertato che la *modificazione del comportamento*, nel medio e lungo termine, risulta essere il rimedio più efficace rispetto agli interventi chirurgici (resezione dello stomaco o del duodeno), al trattamento farmacologico o a una dieta dimagrante, a conferma della teoria del valore di assestamento. Questa modificazione del comportamento implica sia l'aumento dell'attività motoria sia un maggiore controllo nell'assunzione del cibo. In pratica, occorre un cambiamento psicologico di atteggiamento e di mentalità nei confronti del cibo.

Anoressia mentale e bulimia

Anoressia mentale. L'**anoressia mentale** consiste in un'estrema e intenzionale perdita di peso, che in taluni casi può condurre anche alla morte. È un disturbo alimentare connesso con le società del benessere e dell'opulenza, in quanto è sorto alla fine del XIX secolo ed è praticamente sconosciuto nelle società povere. Ha quindi precise *radici culturali* e interessa quasi esclusivamente soggetti femminili, di età compresa fra i 12 anni circa e i 25 anni. Quando il digiuno è seguito da episodi di abbuffate e da vomito autoindotto, si parla di *bulimia*. Pur rifiutando il cibo e pur esercitando nei suoi confronti forme esagerate di controllo, i soggetti anoressici vi dedicano molta attenzione, parlandone in continuazione e preparandolo con impegno per altre persone. Hanno un'immagine corporea distorta, all'insegna dell'ideale sociale della magrezza; pur essendo particolarmente magri, continuano a percepirsi grassi. Per questa ragione sono propensi a praticare l'esercizio fisico in modo compulsivo. Oltre al contesto culturale di riferimento con l'ideale normativo della magrezza, alla base dell'anoressia mentale si osservano spesso imponenti giochi relazionali disfunzionali nella famiglia di appartenenza.

4. PRINCIPALI PUNTI DI VISTA SULLA MOTIVAZIONE

La molteplicità e la diversità delle motivazioni sottese all'agire umano pongono in evidenza il fatto che nessuna condotta possa essere considerata come il risultato diretto ed esclusivo di un'unica spinta motivazionale, bensì che essa sia influenzata da una combinazione e da una concatenazione di diverse motivazioni. La comprensione di questi processi è stata oggetto di diversi punti di vista teorici.

4.1. La teoria biologica

Importanza dei centri neurobiologici

La scoperta dei centri e dei meccanismi biologici sottesi alle motivazioni (soprattutto primarie) ha indotto a ritenere che tali centri e processi fossero in grado di spiegare in modo esauriente la loro genesi e il loro svolgimento. In particolare, il modello generale sotteso a questa prospettiva ha fatto riferimento all'ipotesi dell'**omeostasi**, concepita come esigenza di conservare in modo stabile nel tempo i livelli di equilibrio per il funzionamento dell'organismo. Si tratta di un equilibrio concepito come essenziale per la sopravvivenza dell'organismo medesimo. In realtà, gli aspetti biologici rappresentano condizioni necessarie ma non sufficienti per spiegare le condotte motivazionali dell'individuo. Se vi fossero soltanto i valori omeostatici da mantenere, saremmo ridotti semplicemente a servomeccanismi che replicano in modo automatico se stessi, senza alcuna possibilità di sviluppo e di cambiamento. L'essere umano, al contrario, si caratterizza per la propria capacità di differenziarsi, di evolvere, di creare novità, di adattarsi in maniera flessibile a situazioni sempre diverse grazie a una disposizione costante ad apprendere.

4.2. La concezione comportamentista

La concezione comportamentista, nel tentativo di spiegare il comportamento umano nei suoi vari aspetti, propose un modello esplicativo dei bisogni dell'essere umano fondato sull'interazione fra **pulsione** e **abitudine**. La pulsione, che nasce da una condizione di carenza per la comparsa di un bisogno, fornisce la spinta energetica e determina una condizione di attivazione nell'organismo. Quest'ultima serve a mantenere un livello ottimale di stimolazione per rispondere in modo efficiente agli stimoli. In particolare, serve a raggiungere una certa meta (oggetto del bisogno) o a evitare una condizione frustrante (fonte di spiacevolezza). L'elaborazione delle pulsioni secondarie avviene per *apprendimento* grazie all'*associazione* secondo i principi del condizionamento classico e operante. Per esempio,

Apprendimento delle pulsioni grazie all'associazione

se poniamo dei ratti in una gabbia bianca dal fondo metallico e facciamo passare della corrente elettrica sul fondo, osserviamo che gli animali si riparano immediatamente in una gabbia nera attigua. Dopo alcune volte, i ratti esibiscono un comportamento di evitamento della gabbia bianca anche se non è più elettrificata. Questa nuova pulsione, definibile come «paura del bianco», risulta appresa e acquisita in base a un processo di rinforzo secondario. L'associazione ripetuta fra pulsione e risposta crea, quindi, nell'individuo un'*abitudine* che serve a dare direzione al comportamento e che rende prevedibile la condotta opportuna per soddisfare o per ridurre il bisogno in oggetto.

Gli incentivi come indizi ambientali

In generale, la teoria behavioristica delle motivazioni si propone d'individuare le condizioni per stabilire e mantenere un rapporto ottimale fra individuo e ambiente attraverso processi di apprendimento e di associazione nelle connessioni fra stimolo e risposta. Certe situazioni ambientali diventano **incentivi** grazie all'associazione ricorrente con le proprie esperienze di soddisfazione (piacevolezza) o d'insoddisfazione (spiacevolezza). Fin dai primi anni gli incentivi naturali che stabiliscono connessioni fisiologiche fra bisogni, stimoli e risposte, si intrecciano fra loro e, in funzione dell'interazione con l'ambiente, danno origine a nuovi incentivi sociali, di natura appresa.

4.3. La prospettiva cognitivista

Motivazione come raggiungimento di scopi

La prospettiva cognitivista ribalta il punto di vista behaviorista, sottolineando fin da subito che le motivazioni e i bisogni cambiano in rapporto alla quantità e alla qualità delle **informazioni** provenienti dall'ambiente che l'organismo è in grado di elaborare. Inoltre, con altrettanta forza pone in evidenza la capacità dell'individuo nel proporsi delle mete e nel *perseguire degli scopi* in base ai propri progetti. La motivazione consiste in una *meta* (o valore) da raggiungere, in grado di creare aspettative e di guidare la condotta. In tal modo la sfera motivazionale viene sottratta, di fatto, alla sfera biologica. Nella concezione cognitivista l'attenzione è focalizzata sui processi cognitivi sottesi alla individuazione e alla definizione delle mete da raggiungere, alla valutazione delle probabilità di riuscita (successo) o di fallimento (insuccesso), alla modificazione progressiva degli scopi nel tempo in funzione delle informazioni a disposizione in quel momento, alla valutazione degli esiti della propria condotta, nonché all'assunzione di una prospettiva temporale ancorata al futuro piuttosto che al passato.

Il punto di partenza della prospettiva cognitivista consiste nel sottolineare che gli individui agiscono in modo da ottimizzare non il valore (o utilità) in termini oggettivi, bensì l'**utilità soggettivamente attesa**. In questo ambito giocano un ruolo fondamentale le *aspettative* che definiscono non solo il valore dell'oggetto (o evento) ma anche il valore del suo con-

Tendenza a raggiungere il successo e a evitare l'insuccesso

seguimento. Questo principio fu applicato da Atkinson alla **tendenza al successo**, che è data dall'interazione fra la motivazione stessa al successo, l'incentivo rappresentato dall'ottenimento del successo e la probabilità di ottenerlo. In questo processo, parlando di probabilità e in base al livello di aspirazione del soggetto, viene ad assumere rilevanza anche la *tendenza a evitare l'insuccesso* (paura del fallimento). L'individuo quindi con una elevata motivazione a evitare il fallimento si orienta o verso mete altamente probabili (condizione perfettamente comprensibile) o verso mete il cui perseguimento risulta altamente improbabile (condizione paradossale). La spiegazione di questo apparente paradosso consiste nel fatto che l'insuccesso in compiti molto difficili è meno frustrante e risulta in qualche modo giustificato, in quanto esperienza condivisa da molti altri individui.

Nell'anticipazione e nella percezione del successo (o dell'insuccesso) il livello della motivazione risulta significativamente influenzato dalle *difficoltà percepite del compito*, dalle abilità che il soggetto ritiene di possedere, dall'impegno che egli pensa il compito richieda, nonché dalla sua percezione del ruolo da attribuire alla fortuna. Parimenti, la *dimensione temporale* assume un ruolo importante nell'attribuire valore a una meta. Passato e futuro descrivono l'orizzonte motivazionale del presente. Condotte che in passato sono state associate a esperienze di successo (o d'insuccesso) diventano elementi fondamentali per la definizione delle mete del presente e del futuro rispetto alle proprie aspettative. Il successo e l'insuccesso del passato e del presente costituiscono un'ipoteca rilevante per la costruzione dei piani per il futuro. Le esperienze del passato e i piani del futuro influenzano le scelte del presente.

Induzione di bisogni nuovi

Questa prospettiva, pertanto, riesce a spiegare l'**induzione di bisogni nuovi** nell'essere umano. È sufficiente osservare in che modo il progresso tecnologico crea in continuazione nuovi bisogni per rispondere a standard di vita sempre più elevati. Pensiamo al telefonino. Pensiamo a Internet. Le nuove invenzioni consentono nuove opportunità che sollecitano nuovi bisogni e che propongono nuove condotte in relazione a nuovi standard culturali.

4.4. Il punto di vista scopistico

Un punto di vista differente consiste nel sottolineare la motivazione come *scopo*. Già Miller, Galanter e Pribram [1960] avevano introdotto la nozione di **comportamento guidato da scopi** attraverso l'unità TOTE, cioè *Test*, *Operate*, *Test*, *Exit*. Secondo questi studiosi, ogni azione è diretta verso uno scopo e ogni volta che un individuo vuol compiere un'azione, deve formulare un piano di azione per ottenere lo scopo prestabilito. Alla verifica iniziale della situazione segue l'azione, che viene, a sua volta, controllata;

se il test è favorevole, l'azione è conclusa; in caso contrario, si effettua una nuova operazione fino al raggiungimento dello scopo prefissato.

Motivazioni e sistema gerarchico di scopi

A loro volta, Castelfranchi e Parisi [1980] pongono in evidenza che le motivazioni vanno concepite come **sistemi gerarchici di scopi** e come sistemi di vigilanza e di controllo sul perseguimento degli scopi medesimi. Secondo questo *approccio scopistico* vi è uno scopo generale che si articola e si scompone in diversi livelli di sottoscopi fino a raggiungere le singole azioni. I vari sottoscopi sono fra loro coordinati e integrati per raggiungere in maniera sinergica il medesimo scopo generale. Per raggiungere sia lo scopo generale sia i diversi sottoscopi in progressione, il soggetto deve procedere sul piano cognitivo alla valutazione dei mezzi e dei percorsi per l'ottimizzazione delle risorse, alle condizioni di realizzabilità dei singoli scopi, all'elaborazione di strategie per superare ostacoli e difficoltà, alla variazione tattica degli scopi in funzione del mutare delle condizioni del contesto, nonché all'individuazione di soluzioni che favoriscano la persistenza. È evidente che quanto più lo scopo è rilevante e complesso, tanto maggiore può essere la variabilità delle situazioni che il soggetto deve saper gestire.

Nella definizione degli scopi e delle strategie per raggiungerli svolge un ruolo importante lo **stile attribuzionale** dell'individuo, vale a dire la sua tendenza a spiegare gli eventi e ad attribuire a essi precise cause sulla base di tre criteri: *a*) permanenza o temporaneità; *b*) universalità o specificità; *c*) causa interna o esterna (*locus of control*). Se, a fronte di un insuccesso, un soggetto spiega tale situazione facendo riferimento a fattori provvisori e specifici, nonché a cause esterne, egli ha modo di mantenere integro il livello di autostima e di conservare una condizione di *ottimismo realistico* [Anolli 2005]. Per contro, se le cause dell'insuccesso sono attribuite a sé e alle proprie debolezze (sede interna del controllo), egli probabilmente entrerà in uno stato d'*impotenza appresa* e di depressione. Tenderà a percepire gli eventi come incontrollabili e si sentirà in loro balia, diventando passivo e rassegnato. Questo processo di attribuzione influenza quindi grandemente la dimensione motivazionale dell'individuo.

Esiste, pertanto, una stretta connessione fra motivazioni e immagine di sé. Chi ha una buona immagine di sé, tende ad avere scopi elevati e possiede un buon livello di **autoefficacia** (*self-efficacy*). Quest'ultima consiste nella fiducia delle persone nelle proprie competenze per ottenere i risultati desiderati attraverso le proprie azioni. Essa risponde alla motivazione fondamentale di vedere che il proprio comportamento ha prodotto effetti tangibili nell'ambiente fisico e sociale. È sentirsi protagonisti nelle circostanze in cui si vive. L'autoefficacia implica, quindi, il buon funzionamento del proprio apparato psichico, come pure presuppone una valutazione realistica e attendibile del rapporto fra le risorse dell'organismo, gli scopi da perseguire e le condizioni ambientali in cui deve operare.

L'autoefficacia

4.5. Il punto di vista interazionista

Motivazioni e interazione con gli altri

Secondo il punto di vista interazionista le motivazioni sono suscitate, alimentate e regolate dalle **interazioni con gli altri**. Anche a livello delle motivazioni primarie, come la fame e la sessualità, i rapporti interpersonali assumono un ruolo fondamentale nell'orientare la loro manifestazione e soddisfacimento. È sufficiente pensare agli aspetti di convivialità, di socialità e di amicizia sottesi al fatto di consumare cibo insieme. Nelle varie culture del mondo, in pratica non vi è nessun contratto importante e non vi è nessun cambiamento sociale rilevante che non siano celebrati con un banchetto o, comunque, con del cibo, dal matrimonio alla festa di laurea, al commiato per il pensionamento. Infatti, il cibo viene a sancire il valore psicologico (e, spesso, istituzionale) della nuova intesa e patto relazionale.

Parimenti, le motivazioni secondarie, quali l'affiliazione e l'attaccamento, il potere, la competizione, la dominanza o il successo, sono sostenute e governate dai *giochi relazionali* che si creano all'interno di una data comunità. Nello scambio continuo di mosse e di contromosse fra i soggetti, alcune condotte sono rafforzate e valorizzate in quanto degne d'interesse e di attenzione, mentre altre sono disincentivate o anche apertamente rifiutate e respinte. Ogni individuo quindi è portato ad agire in un certo modo piuttosto che in un altro in funzione della rete relazionale in cui è inserito. All'interno di questi giochi psicologici ognuno di noi può diventare una forma di ricompensa, di sostegno, di ostacolo o di frustrazione nei confronti di altri in base alla *cultura di appartenenza*. Nelle società occidentali l'affermazione individuale, per esempio, rappresenta una motivazione psicologica importante e scontata per le proprie scelte e condotte; per contro, nelle società orientali l'affermazione individuale è fortemente scoraggiata, in quanto segnale di egoismo e d'immaturità sociale [Anolli 2004].

Motivazioni e cultura di appartenenza

Le motivazioni indicano quindi il tipo e la sequenza delle interazioni che si verificano fra due o più soggetti. Più che essere una realtà di stretta pertinenza del singolo individuo, esse appartengono al modello relazionale che regola gli scambi fra loro in una data cultura. Per esempio, la motivazione per ottenere protezione comporta atti di dipendenza e di sudditanza nei confronti di un altro percepito e valutato come dominante. Per contro, la motivazione per avere la leadership si esprime nella lotta e nella competizione. Per la prospettiva interazionista le motivazioni vengono, pertanto, ad assumere a pieno la loro rilevanza sul piano psicologico, superando ogni residuo di riduzionismo biologistico, poiché sono profondamente influenzate dai sistemi delle credenze, dei valori e degli interessi attivi in una determinata comunità.

5. ANALISI DI ALCUNE MOTIVAZIONI SECONDARIE

Accogliendo la proposta avanzata da McClelland [1985], si possono individuare tre grandi *costellazioni di motivazioni secondarie* (o psicologiche) che caratterizzano l'esistenza dell'essere umano: il bisogno di affiliazione, il bisogno di successo e il bisogno di potere. Sono qui in gioco disposizioni personali che orientano le strategie generali di condotta dell'individuo nei confronti dell'ambiente e che delineano precisi profili di personalità (come la personalità affiliativa, quella dominante ecc.).

5.1. Il bisogno di affiliazione

Affiliazione, accondiscendenza e dipendenza

Il **bisogno di affiliazione** consiste nel ricercare la presenza degli altri per la gratificazione intrinseca che deriva dalla loro compagnia e dalla sensazione di fare parte di un gruppo. I soggetti prevalentemente motivati dall'affiliazione riservano una quota rilevante di risorse psichiche per la cura delle relazioni sociali. Sono propensi a evitare le critiche e le situazioni di conflitto. Vanno alla ricerca di profondi legami d'intimità e di amicizia e, per mantenere i legami interpersonali, sono disposti ad assumere posizioni stabili di *accondiscendenza* e di acquiescenza (in taluni casi, anche eccessive). Nel gruppo sono inclini a occupare una posizione gregaria di *dipendenza* e di collaborazione; in ogni caso si attivano per rafforzare il senso di unità e il livello di consenso all'interno del gruppo medesimo. Privilegiano e prediligono le emozioni dell'armonia, dell'intesa e della cordialità. Il loro ideale è poter stare insieme nella condivisione pacifica e serena degli eventi della vita.
Il bisogno di affiliazione è assai più forte e diffuso nelle *culture orientali* (di natura collettivistica) rispetto a quelle occidentali (orientate all'individualismo). Nelle culture orientali vale in modo incontrastato il *principio dell'interdipendenza*, inteso come senso di reciprocità e di appartenenza, come predominio del gruppo (e dell'organizzazione) sull'individuo, come definizione della propria identità attraverso l'identità del gruppo.

La relazione di attaccamento

Il bisogno di attaccamento. Una delle radici della condotta affiliativa – forse la più importante – è da attribuire alla **relazione di attaccamento** che il bambino piccolo sviluppa con la figura di accudimento (di norma, la madre) nel corso della prima infanzia. Secondo la **teoria dell'attaccamento**, elaborata inizialmente da Bowlby [1969; 1973; 1980] e ripresa da molti altri autori, la relazione di attaccamento è definita da: *a*) la *ricerca della vicinanza alla figura preferita* (si tratta di una vicinanza sia fisica sia psicologica); *b*) la *funzione di «base sicura»* svolta dalla figura preferita (in quanto disponibile e pronta a rispondere, a incoraggiare, a dare aiuto e assistenza, la figura di attaccamento diventa fonte di sicurezza per il

bambino piccolo e costituisce la «base» per la sua curiosità, la sua attività di esplorazione dell'ambiente e della sua successiva autonomia, fino al distacco dalla figura di accudimento nel corso dell'adolescenza e della giovinezza); *c*) la *protesta per la separazione* (in caso di allontanamento della figura preferita, il bambino piccolo reagisce con pianto, urla, proteste, morsi e calci per la minaccia della rottura del legame). La relazione di attaccamento non è quindi creata soltanto dall'appagamento delle esigenze fisiologiche del bambino da parte dell'adulto di riferimento, ma soprattutto dalle sue cure che comprendono il contatto fisico, il tepore del corpo, le carezze ecc.

Vari tipi di attaccamento

Facendo ricorso a una situazione di separazione, codificata in una situazione-test come *Strange Situation*, Ainsworth e colleghi [1978] hanno classificato il sistema delle condotte (o stili) di attaccamento in tre tipi (o classi): *a*) *attaccamento insicuro-evitante* (o tipo A: avendo sperimentato ripetuti rifiuti, il bambino mostra pochi segnali manifesti di angoscia per la separazione dalla madre; inoltre, evita l'aiuto e il sostegno della madre); *b*) *attaccamento sicuro* (o tipo B: il bambino non è angosciato in caso di separazione, ma è rassicurato dalla fiducia nella disponibilità e nell'appoggio dell'adulto di riferimento); *c*) *attaccamento insicuro-ansioso/ambivalente* (o tipo C: angosciato in caso di separazione, il bambino cerca e rifiuta nello stesso tempo il contatto con la madre; manifesta, inoltre, un atteggiamento d'insicurezza circa la sua disponibilità). A questi tre tipi Main e Solomon [1990] hanno aggiunto un quarto tipo (o tipo D): *attaccamento insicuro-disorganizzato* (in caso di separazione, il bambino mostra un comportamento incoerente e contraddittorio, disorientato sul piano cognitivo e motorio, come se fosse confuso).

L'importanza dei modelli operativi interni

Queste condotte di sicurezza (o d'insicurezza) nei legami con gli altri favoriscono l'elaborazione di *modelli operativi interni* (*internal working models*). Essi consistono in un sistema organizzato di rappresentazioni mentali che riguardano le credenze e le aspettative del bambino nei confronti delle risposte probabilmente fornite dalla figura di attaccamento, in modo da prevedere, anticipandola, la relazione con essa. Tali modelli operativi interni sono relativamente stabili, anche se soggetti a modificazioni in funzione delle varie esperienze di attaccamento fatte dall'individuo e possono essere valutati, fra l'altro, attraverso l'*Adult Attachment Interview*. In effetti, essi si dimostrano efficaci nella scelta del partner, nella costruzione del legame di coppia e delle sue qualità (supporto, vicinanza, conflitto), nonché nei processi di separazione della coppia. Come esito di un valido processo di attaccamento con la figura di allevamento si hanno la sicurezza, l'autonomia, la capacità di stabilire e di mantenere relazioni e legami solidi con altri, nonché il senso di appartenenza al proprio gruppo.

Il comportamento prosociale. In riferimento alle precoci esperienze di attaccamento, i bambini già nel secondo anno di vita mostrano una precisa sensibilità nei confronti dei coetanei che soffrono, cercano di offrire

loro protezione e aiuto nella condivisione e nella partecipazione della sofferenza, si mostrano attivi nel consolarli e nell'alleviare il loro disagio. Questo **comportamento prosociale** è alla base della relazione di aiuto, della cooperazione e della condivisione delle esperienze. È interessante osservare che, nel periodo della comparsa del comportamento prosociale, il bambino sviluppa contemporaneamente la competenza di far soffrire gli altri, di provocare loro intenzionalmente disagio e danno.

La comparsa del comportamento prosociale

Nell'adulto il comportamento prosociale si manifesta nella capacità di collaborazione, nella ricerca di compagnia, nella relazione di aiuto e di supporto verso altri, nello stabilire e mantenere buoni rapporti di amicizia, nonché nella condivisione di esperienze e di prospettive di vita con altri. Tale comportamento implica altresì la capacità di *assumere il punto di vista altrui*, in modo da comprenderne credenze, aspettative e desideri.

La relazione di amore. Il bisogno di affiliazione e i modelli di attaccamento si manifestano in modo elettivo negli adulti attraverso la **relazione di amore**. In essa le componenti biologiche di attrazione sessuale si intrecciano strettamente con quelle sociali: l'attaccamento, la cura e la protezione reciproca, l'accoppiamento e la condivisione profonda d'ideali, di credenze e di scopi sono aspetti costitutivi dell'amore. Esistono, naturalmente, varie forme amorose, come «eros» (amore passionale), «ludus» (amore giocoso), «mania» (amore possessivo) e «agape» (amore altruistico). Queste diverse forme possono convivere nella medesima relazione di amore fra due partner. Va osservato che, in funzione degli stili di attaccamento, i soggetti sicuri tendono a credere nell'amore duraturo e a scegliersi come partner un altro soggetto sicuro. Per contro, i soggetti insicuri tendono a scegliersi un partner insicuro ma con uno stile di attaccamento diverso dal proprio, in modo da confermare la percezione di sé e degli altri.

La relazione di amore si costruisce, pertanto, sulla base delle precedenti esperienze personali ed è definita da un «gioco psicologico a due», nel quale occorre negoziare e individuare la vicinanza interpersonale ottimale: né troppo vicini né troppo distanti. Sembra essere valido ciò che Schopenhauer chiama il «dilemma dei porcospini»: nella stagione invernale, se nella loro tana i porcospini sono troppo vicini, finiscono per pungersi a vicenda e si allontanano; se, invece, stanno troppo distanti, sentono freddo e si avvicinano fra loro. In un gioco «avvicinamento-distanziamento» senza fine.

Il dilemma dei porcospini

5.2. Il bisogno di successo

Il **bisogno di successo** consiste nella motivazione a fare le cose al meglio per un intrinseco bisogno di affermazione e di eccellenza. Chi ha un elevato bisogno di successo, tende ad assegnarsi scopi impegnativi ma realistici.

Da una parte, egli ha una buona conoscenza delle proprie risorse e dei propri limiti; dall'altra, ha l'esigenza di ottenere il massimo e di ottimizzare tutte le potenzialità a sua disposizione. Si è visto, infatti, che gli studenti universitari con un bisogno di successo elevato svolgono, da adulti, attività imprenditoriali con maggiore frequenza rispetto agli altri studenti. Il bisogno di successo individuale è fortemente distintivo della *cultura occidentale*, poiché privilegia i *valori dell'indipendenza* e dell'autonomia, l'affermazione di sé e l'individualismo. In particolare, esso riceve la sua massima espressione nei modelli familiari che seguono l'etica protestante. Per contro, nelle culture orientali il bisogno di successo (soprattutto se individuale) appare assai più attenuato a favore dei bisogni di affiliazione, di armonia e di appartenenza. In certe comunità polinesiane il bisogno di successo è persino punito nei bambini, in quanto inteso come espressione di egoismo e di ostilità nei confronti degli altri [Anolli 2004].

Bisogno d'indipendenza e di affermazione di sé

La funzione delle aspettative sociali per il successo

Bisogno di successo e aspettative. Una delle radici più importanti per la genesi del bisogno di successo è legata alla natura e all'estensione delle **aspettative** che le figure parentali nutrono nei confronti del bambino. È naturale che un genitore sviluppi una serie di aspettative verso il proprio figlio. Quando tali aspettative sono *elevate e realistiche*, vi è una buona probabilità che il figlio sviluppi un elevato bisogno di successo. Per contro, quando le aspettative sono eccessivamente alte (poiché i genitori pongono traguardi e standard irraggiungibili), oppure troppo basse (per la presenza di traguardi e di standard facili e, al limite, svalutanti), è probabile che il bambino cresca con un modesto bisogno di successo.
Parimenti, i bambini e i giovani con un'elevata motivazione al successo hanno, di norma, genitori che li incoraggiano maggiormente all'indipendenza, a risolvere i problemi da soli, a impegnarsi per raggiungere l'obiettivo prefissato. Inoltre, sono genitori pronti a premiare le buone prestazioni del figlio con manifestazioni di affetto. Per contro, si è osservato che nella cultura occidentale i bambini con un modesto bisogno di successo hanno, di solito, genitori critici e svalutanti, che fanno spesso ricorso alla colpevolizzazione e al biasimo, che interrompono maggiormente le attività del figlio, che si intromettono di più e che si irritano maggiormente se egli trova difficoltà in un compito. Il livello della motivazione al successo risulta quindi strettamente associato al *modello familiare di allevamento*, soprattutto in relazione alla quantità e alla qualità delle aspettative espresse dai genitori nei confronti dei figli.

Bisogno di successo e motivazione sul lavoro. Il lavoro umano consiste in un'attività produttiva organizzata in maniera collettiva da un'istituzione (azienda, scuola, centro di ricerca ecc.) che può essere alimentata e sostenuta da tre principali motivazioni. La *motivazione razionale-economica* consiste essenzialmente negli incentivi economici (stipendio e premi) e nella soddisfazione dei bisogni primari (sostentamento, sicurezza ecc.)

attraverso un programma di ricompense e di rinforzi. La *motivazione sociale* sottolinea soprattutto l'appagamento dei bisogni sociali del lavoratore attraverso i vari gruppi di lavoro, l'interazione sociale, le attività di collaborazione e così via. Infine, la *motivazione all'autorealizzazione* concerne il soddisfacimento dei bisogni di curiosità, di apprendimento e di successo dei lavoratori. Essi hanno l'esigenza di essere stimolati, di migliorare e di progredire: l'arricchimento dei contenuti professionali del lavoro può accrescere sia la motivazione sia la soddisfazione, mentre i lavori noiosi e ripetitivi tendono a essere rifiutati. La varietà, l'impegno e la difficoltà dei compiti servono quindi a incentivare i lavoratori e a sostenere la loro produttività. Il riuscire a fare bene la propria attività consente di mantenere un buon livello di autostima e un'immagine di sé positiva e favorevole.

5.3. Il bisogno di potere

Caratteristiche del bisogno di potere

Il **bisogno di potere** consiste nell'esigenza di esercitare – ovunque sia possibile – la propria influenza e il proprio controllo sulla condotta di altre persone. Chi ha un forte bisogno di potere, cerca di occupare posizioni di comando e di concentrare l'attenzione altrui su di sé. Non teme il confronto né la competizione. Non esita di fronte a quelle situazioni, spesso rischiose, da cui può risultare un aumento del proprio potere e prestigio. Il bisogno di potere si manifesta quindi con un atteggiamento positivo nei confronti dei mezzi che favoriscono la manipolazione e il controllo delle decisioni dell'altro. Tale bisogno nascerebbe da uno stato di disagio e d'insicurezza interiore che si placa soltanto attraverso la strumentalizzazione degli altri, al fine di dimostrare pubblicamente la propria capacità di dominio sociale. Nelle culture orientali si accetta e si ritiene legittima la *distribuzione diseguale delle risorse di potere* (concezione gerarchica della società). Per contro, nelle culture occidentali si ritiene illegittima e si tende a rifiutare una distribuzione diseguale del potere (concezione democratica della società). In queste ultime culture, da anni si insiste sulla politica delle «pari opportunità», così come si è creato il mito del *self-made-man* [Anolli 2004].

Il potere come relazione

La relazione di potere. Il potere può anche essere concepito come una *relazione* fra A e B, definita dalla presenza di alcuni aspetti: *a*) le *risorse* possedute da A; *b*) l'*asimmetria* (nel senso di A «maggiore di» B); *c*) la *sfera* del potere (di solito, il potere di A su B riguarda certi ambiti dell'esistenza, non tutti); *d*) la creazione di *aspettative* (A ha potere su B, se B si aspetta che, adeguandosi ad A, ottenga dei vantaggi; oppure che, rifiutando le indicazioni di A, vada incontro a sanzioni). In questa prospettiva, il potere può essere definito come una *relazione asimmetrica, riguardante ambiti*

specifici, nella quale A, in virtù delle risorse che si presume disponga, appare in grado d'indirizzare e di modificare in modo intenzionale la condotta di B verso la realizzazione dei propri obiettivi [Anolli e Ugazio 1984]. Pertanto, la relazione di potere, pur essendo asimmetrica, è caratterizzata dalla *bidirezionalità*: se è vero che A influenza B, è altrettanto vero che B influenza A. Inoltre, la relazione di potere è frutto di un processo di *percezione sociale*, in quanto è attribuita ad A una quantità di risorse (conoscenze, ruolo, presa di decisione ecc.) superiore a quella di B.

Su questa base la relazione di potere è caratterizzata da una forma intrinseca d'*instabilità*, poiché è un continuo oggetto di contrattazione, di negoziazione e d'influenzamento reciproco. Per sua natura, la relazione di potere è «polemica», luogo di scontro, di contesa e di rivalità fra gli individui o i gruppi. Data la sua instabilità intrinseca, la relazione di potere rimanda al concetto di *coercizione* e di costrizione; ma, nel momento stesso in cui il potere diventa coercizione (dittatura), va incontro al proprio fallimento e alla propria distruzione (*paradossalità della relazione di potere*).

Il paradosso della relazione di potere

Potere e leadership. La leadership, intesa come *attività di comando*, prevede di occupare una posizione sociale in grado di prendere decisioni nei confronti degli altri e di dirigere le loro azioni verso un certo traguardo. In psicologia si è soliti distinguere fra diversi **stili di leadership**: *autoritario* (accentratore e verticistico), *democratico* (partecipativo e condiviso) e *permissivo* («laissez faire», di delega totale). Ogni stile ha vantaggi e svantaggi e non esiste in assoluto uno stile migliore dell'altro. Infatti, la leadership non va considerata in astratto e fuori da ogni contesto, ma va sempre riferita a una determinata situazione e al grado di maturazione psicologica e professionale dei collaboratori (concetto di *leadership situazionale*). Di conseguenza, in funzione del momento, delle condizioni generali e del contesto diventa opportuno uno stile di comando piuttosto che un altro.

Gli stili di leadership

Parimenti, in psicologia si è proceduto alla distinzione fra due profili di leader: il *leader funzionale* e il *leader socioemotivo*. Il primo è centrato sul raggiungimento degli obiettivi e sulla realizzazione dei compiti; è attivo e dinamico; possiede idee e strategie per la soluzione dei problemi e per il successo del gruppo. Per contro, il secondo è impegnato a mantenere la coesione del gruppo; si impegna a favorire i rapporti interpersonali; propone soluzioni di conciliazione in caso di conflitto ed è pronto alla negoziazione e a rafforzare il senso di appartenenza del gruppo.

5.4. Competenza, motivazione intrinseca e interessi

Al di là di tutte le motivazioni menzionate dai diversi psicologi, esiste un livello motivazionale di base che consiste nell'esigenza intrinseca di

funzionare per il funzionamento medesimo. In altri termini, il fare una serie di attività è gratificante di per sé, in quanto in tal modo si possono dimostrare la propria *competenza* e la *fiducia* nelle proprie risorse. Grazie a questi fattori diventa possibile raggiungere un grado soddisfacente di controllo su di sé e sull'ambiente. In funzione di questi processi il soggetto riesce ad attribuire un senso alla propria esistenza e a occupare in maniera degna e legittima una posizione favorevole all'interno del gruppo e della società in cui si trova. È qui in gioco il senso della propria **competenza di base** intesa come capacità di realizzare con successo i propri obiettivi.

Si tratta di una motivazione di fondo, essenziale per continuare a vivere. Infatti, le persone anziane, quando diventano indebolite dalle malattie e prive di forze, spesso decidono di andare incontro alla morte (concetto del *terminal drop*). Entrano infatti in gioco processi degenerativi che gradualmente vanno a intaccare le ragioni per cui continuare a vivere.

Motivazione intrinseca ed estrinseca

Su questa piattaforma motivazionale si può innestare la distinzione fra **motivazione intrinseca** e **motivazione estrinseca**. La prima consiste nello svolgere un'attività perché è gratificante per se stessa; la seconda consiste nel compiere un'azione per conseguire qualcosa d'altro (per esempio, per ricevere un premio). Spesso – anche se non sempre – la motivazione intrinseca risulta essere più duratura e più efficace di quella estrinseca. Infatti, si è osservato che, nel fare dei disegni, i bambini che non venivano premiati facevano molti più disegni rispetto a un altro gruppo di bambini ai quali era stato esplicitamente anticipato che i loro disegni sarebbero stati premiati.

Di conseguenza, i *premi* e le *ricompense*, che costituiscono motivazioni estrinseche, possono in determinate circostanze ridurre (anziché aumentare) l'originaria motivazione intrinseca. Infatti, i premi costituiscono uno spostamento dell'attenzione e dell'interesse da parte dei soggetti e possono diventare fuorvianti. Tale situazione è stata verificata, fra l'altro, anche nel comportamento prosociale del volontariato: le persone che erano pagate per aiutare altri, in seguito li aiutavano meno volentieri rispetto alle persone che non ricevevano nessuna forma di compenso.

Il sistema generale «credenze-interessi-emozioni»

In generale, il livello motivazionale di un soggetto è dato dalla quantità e dalla qualità dei suoi **interessi**, intesi come la tendenza a preferire determinati stati di sé e del mondo. In quanto tali, essi sono alla base delle aspirazioni, poiché delineano una condizione di vita ottimale o, quanto meno, soddisfacente. Ognuno ha i propri interessi in funzione del proprio sistema di credenze e di valori. Ognuno ha una gerarchia d'interessi, da quelli più importanti a quelli meno rilevanti. Gli interessi, inoltre, sono fortemente collegati con le emozioni (cfr. cap. 9). In tal modo si delinea il macrosistema **credenze-interessi-emozioni** che costituisce il cuore psicologico dell'esperienza umana e che è alla base della definizione della propria identità personale e sociale. Da un lato, esso è il centro d'integrazione della personalità; dall'altro, favorisce le sue innumerevoli manifestazioni nelle diverse situazioni (profilo di personalità).

Il declinarsi delle varie motivazioni nella vita quotidiana risulta, in definitiva, un processo complesso, alquanto variabile in funzione dei diversi scopi e del contesto di riferimento, flessibile per adattarsi attivamente ai cambiamenti interni ed esterni, sufficientemente ricco da coprire i diversi settori dell'esperienza. Per contro, la povertà e la rigidità della struttura motivazionale depongono a favore di una persona in difficoltà e a disagio nel rispondere alla gamma degli interessi personali e delle sollecitazioni che provengono dal proprio ambiente.

PER SAPERNE DI PIÙ

In relazione agli *aspetti motivazionali della condotta* il lettore può consultare: Allport [1961]; Anolli [2004; 2005]; Atkinson [1983]; Caprara [1996]; Cassini e Dellantonio [1987]; De Beni e Moè [2000]; Hagemann [1990]; Maslow [1954]; McClelland [1985]; Nuttin [1980a; 1980b]; Rheinberg [1995]; Schmalt [1986]; Siri [1995].