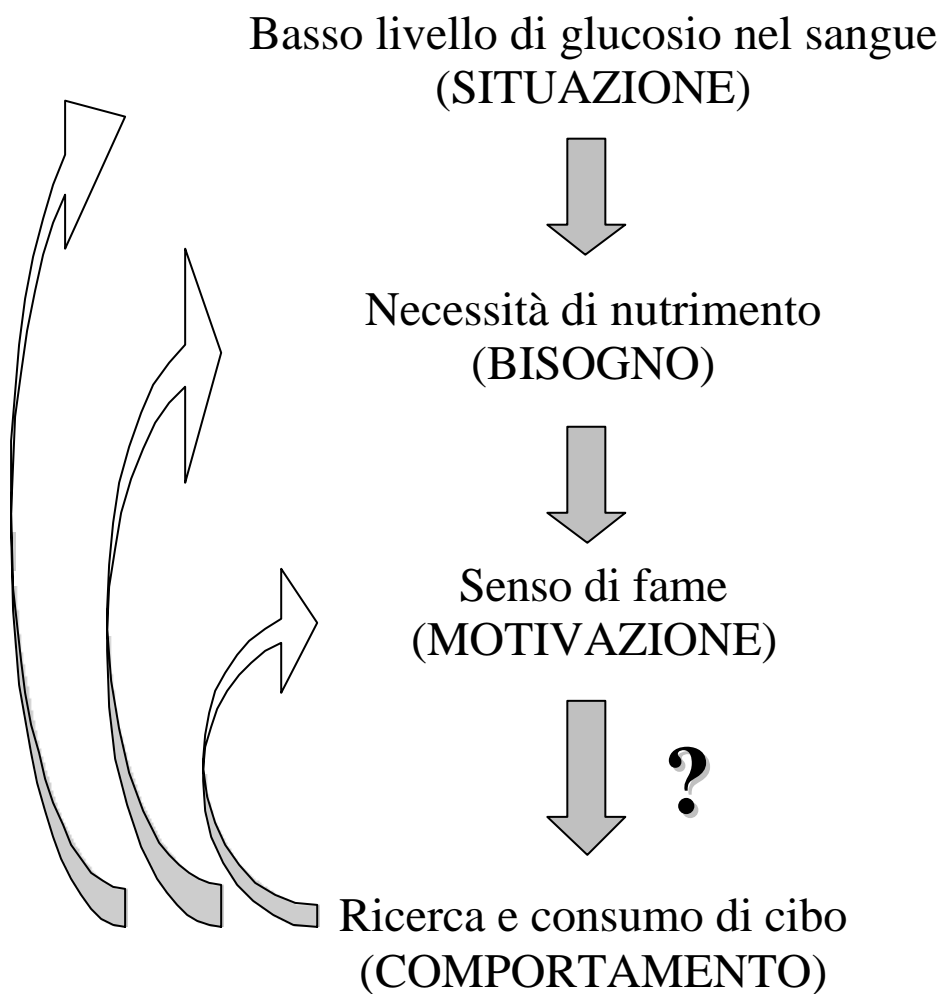


MOTIVAZIONE



Concetto vago e datato, da superare:

PULSIONE

- “dimensione psicologica di un bisogno fisiologico”
- visione energetica (Freud): la pulsione crea stato di disagio e di tensione che l’individuo tende ad eliminare o ridurre (scaricare) con adeguati comportamenti
- l’accento è spostato soprattutto sul bisogno e sulla pulsione, non sul comportamento



BOWLBY

La più interessante rivoluzione scientifica nello studio della motivazione nasce tra gli anni '50 e '60 da uno psicoanalista inglese, **John Bowlby**, il quale, insoddisfatto da alcuni aspetti della teoria psicoanalitica delle pulsioni, comincia a leggere le opere di Konrad Lorenz ed occuparsi di etologia.

Bowlby si accorge soprattutto che in quel periodo la **etologia** stava facendo progressi molto significativi nella concezione della vita istintuale, legando le motivazioni (negli animali: istinti¹) all'**evoluzionismo darwiniano**:

- gli istinti sono meccanismi di elicitazione di comportamenti adattivi, che sono stati sviluppati e sono stati selezionati nel corso della evoluzione filogenetica delle specie
- viene così superata la precedente visione energetica dell'istinto (l'istinto nasce da uno stato tensionale che deve scaricarsi)

Bowlby comprende l'esigenza di trasferire che questo nuovo approccio anche allo studio dei sistemi motivazionali umani, in particolare allo studio delle motivazioni che regolano il rapporto madre-figlio.

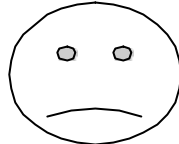
¹ “*tendenza comportamentale specie-specifica su base genetica*”

(per Darwin: uno schema innato di comportamento che viene eseguito in risposta ad uno stimolo)

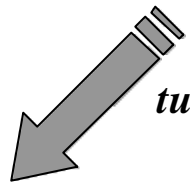
Un altro dei riferimenti di partenza del pensiero di Bowlby è:

Esperimento di Harlow

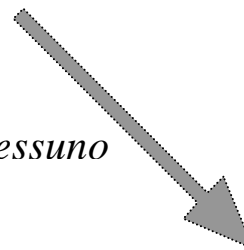
Neonati di scimmia macaco



separazione dalla madre



tutti



nessuno



pupazzo caldo
e peloso,
ma senza latte



pupazzo di filo di ferro
capace di erogare latte

- Questo esperimento ha dimostrato che esiste una predisposizione innata ad avvicinarsi ad una figura simile a quella materna, indipendentemente dalla sua capacità di fornire nutrimento
- Questo esperimento confuta l'assunto psicoanalitico che sia l'allattamento l'elemento centrale del rapporto bambino-madre

TEORIA DELL'ATTACCAMENTO

(Bowlby)

“esiste una predisposizione innata a cercare la vicinanza di una figura protettrice quando ci si sente in pericolo o in difficoltà”

Si tratta della prima motivazione sociale attiva nel bambino:

Nei primi mesi di vita, fino allo sviluppo delle capacità di comunicazione verbale, l'unica possibilità sociale del bambino è l'attaccamento.

Le dinamiche dell'attaccamento sono quindi strettamente correlate sul piano temporale a:

- sviluppo delle *funzioni cognitive*;
- sviluppo del *modello operativo interno (SE'-CON-GLI-ALTRI)*.

Da ciò si può intuire quale importanza debbano avere le prime esperienze di attaccamento nella costruzione dell'individuo: la teoria dell'attaccamento di John Bowlby è infatti oggi uno dei cardini teorici di quasi tutti gli approcci psicoterapeutici più moderni ed interessanti.

Dal punto di vista psicologico, che cos'è l'attaccamento?

un sistema motivazionale

Prima di descrivere la prospettiva cognitivo-evoluzionista relativa ai sistemi motivazionali, schematizziamo brevemente le posizioni cognitive (razionaliste) e comportamentali, quelle umanistiche e quelle psicoanalitiche

Teorie cognitive (razionalistiche)

Una vera teoria della motivazione è stata a lungo assente non solo nelle prospettive comportamentali (che negano per definizione gli aspetti mentalistici), ma anche in quelle cognitive classiche (razionaliste).

E' individuabile tuttavia una **teoria implicita** della motivazione (quasi mai esplicitata formalmente) nelle posizioni cognitiviste:

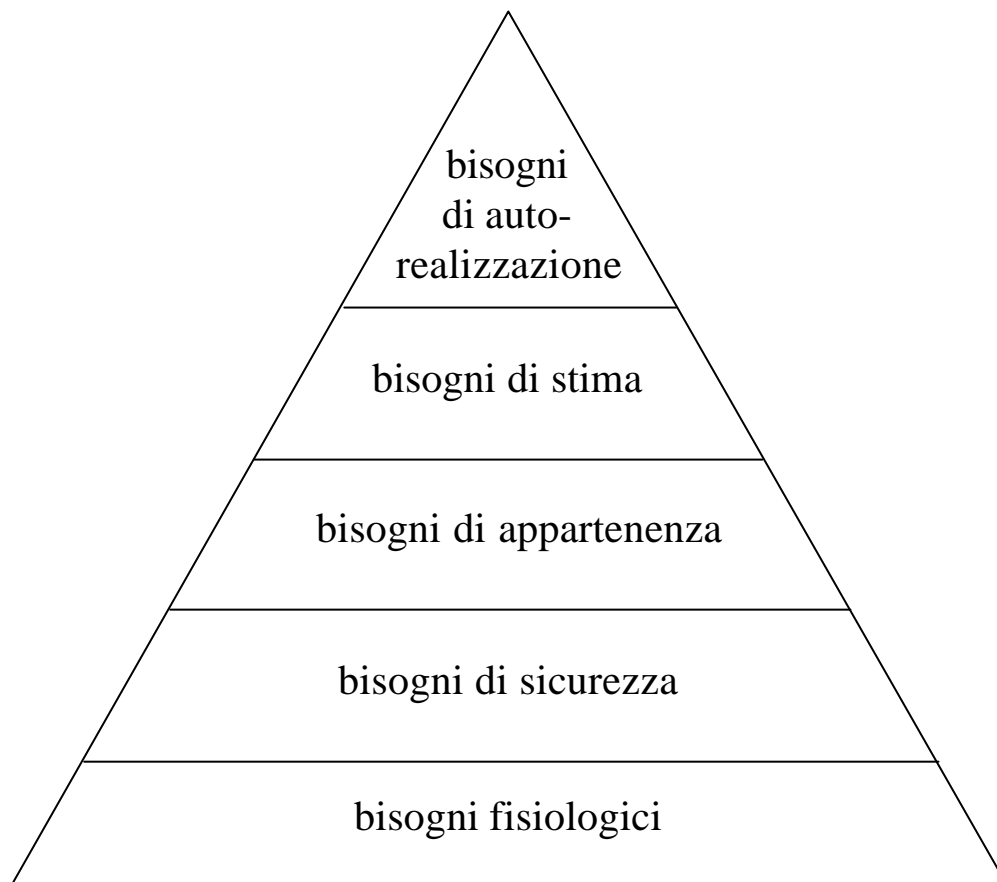
motivazione fondamentale = aumentare la prevedibilità del mondo in cui l'uomo vive, costruendo delle strutture di conoscenza basate sull'esperienza, la memoria e l'elaborazione dell'informazione

Difetto: non tiene assolutamente conto dell'esperienza emotiva

Il fallimento della teoria pulsionale psicoanalitica sembrava inizialmente convalidare la scelta comportamentista e cognitivista di trascurare i processi motivazionali ed emotivi.

Proposta umanistica:

LA PIRAMIDE DI MASLOW



Bisogni fisiologici:	fame, sete, sesso
Bisogni di sicurezza:	protezione, evitamento della paura, della precarietà e della imprevedibilità
Bisogni di appartenenza:	attaccamento, amore, affiliazione, partecipazione
Bisogni di stima:	rispetto, apprezzamento, approvazione, competenza
Bisogni di auto-realizzazione:	senso della propria identità, compimento delle proprie potenzialità ed aspettative

Difetto: posizione descrittivista, ateoretica, non biologicamente fondata

Teorie psicoanalitiche delle pulsioni

Freud (modello duale)

1. libido (pulsione sessuale, pulsione di vita)
2. mortido (aggressività, pulsione di morte)

Modello ancora seguito dalla gran parte degli psicoanalisti

Recenti proposte psicoanalitiche

Teoria multi-motivazionale di LICHTENBERG (1989):

1. attaccamento/affiliazione (senso di appartenenza)
2. avversione (competizione, aggressività)
3. sistema sessuale/sensuale
4. sistema esploratorio/assertivo
5. sistema omeostatico/fisiologico (fame, sonno, benessere)

(abbandono del modello duale delle pulsioni da parte della psicoanalisi "pensante")

Problemi insoluti:

- manca organizzazione significativa delle pulsioni
- manca radicamento epistemologico e sperimentale della teoria

Prospettiva cognitivo-evoluzionista

(G. Liotti, 1994, 2000)

Non reggono le ipotesi mono-motivazionali (es: aumentare la prevedibilità del mondo) o le ipotesi pauci-motivazionali (es: libido/mortido) e nemmeno le ipotesi multi-motivazionali ateoriche (es: piramide di Maslow).

Dobbiamo pensare invece ad una molteplicità organizzata di sistemi motivazionali indipendenti, sviluppatasi nel corso di una lunga storia evolutiva ed iscritte nel nostro patrimonio genetico.
La storia evolutiva dei sistemi motivazionali deve necessariamente seguire la storia evolutiva del sistema nervoso.

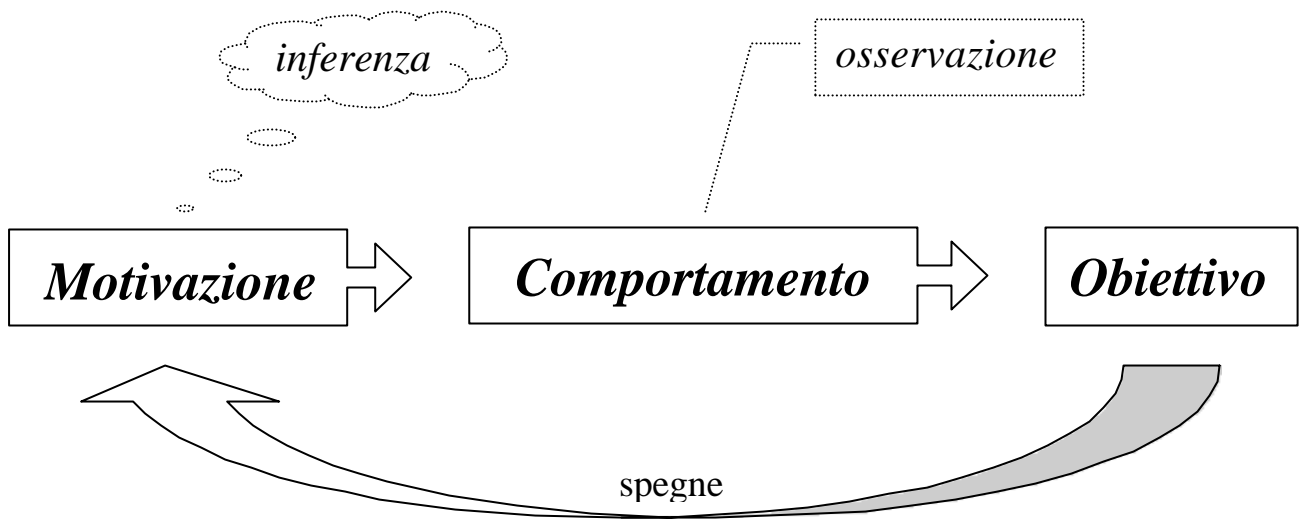
(vedi schema di McLean)

Meta finale: è una sola, aumentare le probabilità di sopravvivenza della popolazione

Per arrivare a questa meta la nostra psiche dispone di una serie di procedure, **sistemi di regolazione del comportamento**, che guidano l'individuo e ne rendono adattiva la condotta.

Ciascun sistema di regole ha una sua meta specifica, che contribuisce parzialmente alla meta finale (adattamento e sopravvivenza)

Il focus della ricerca scientifica si sposta sullo studio dei processi adattivi, necessari al raggiungimento delle mete parziali e finale.



L'accento è spostato soprattutto sul comportamento e sul sistema di regole che lo producono, anziché sui bisogni che stanno alla base della motivazione

Base teorica del funzionamento cognitivo per il cognitivismo:

Miller, Galanter & Pribram (1960):

il comportamento guidato da scopi (o mete) si esplicita attraverso le

unità TOTE (Test-Operate-Test-Exit)

Oggi:

SISTEMA MOTIVAZIONALE

(sostituisce i concetti di **istinto** e **pulsione**, che derivano da una visione energetica)

Sistemi di regole che guidano i comportamenti !

Tanto meno evoluto è l'animale, tanto più i comportamenti sono standardizzati²

Tanto più l'animale è evoluto, tanto più i suoi comportamenti sono condizionati dall'ambiente e dall'esperienza

↓
LABILITA' AMBIENTALE

↓
Il S.M. modificato ambientalmente non perde il contatto con l'originaria fondazione biologica



² questa rigidità è comunque sempre molto relativa, studi recenti dimostrano che perfino gli anatrocchi possono modificare le categorie legate all'imprinting, che quindi non necessariamente rimane stabile per tutta la vita dell'animale

- connesse direttamente ai bisogni biologici fondamentali
- geneticamente determinate

PRIMARIE



SECONDARIE

- prodotti di processi di apprendimento e di influenzamento culturale
- nascono legate ad una motivazione primaria, ma possono diventare funzionalmente autonome

Teoria dell'evoluzione del cervello

McLEAN (1984)

1. Cervello rettiliano

(“complesso R”: tronco encefalico fino ai nuclei della base)

livello omeostatico non-sociale

(territorialità, predazione e fuga, raccolta e consumo di cibo, regolazione omeostatica, riproduzione, pattern di sonno e veglia)

2. Sistema limbico

livello sociale

(formazione dei gruppi e dei legami, sistemi motivazionali sociali)



comparsa delle emozioni

3. Neocorteccia

livello cognitivo superiore

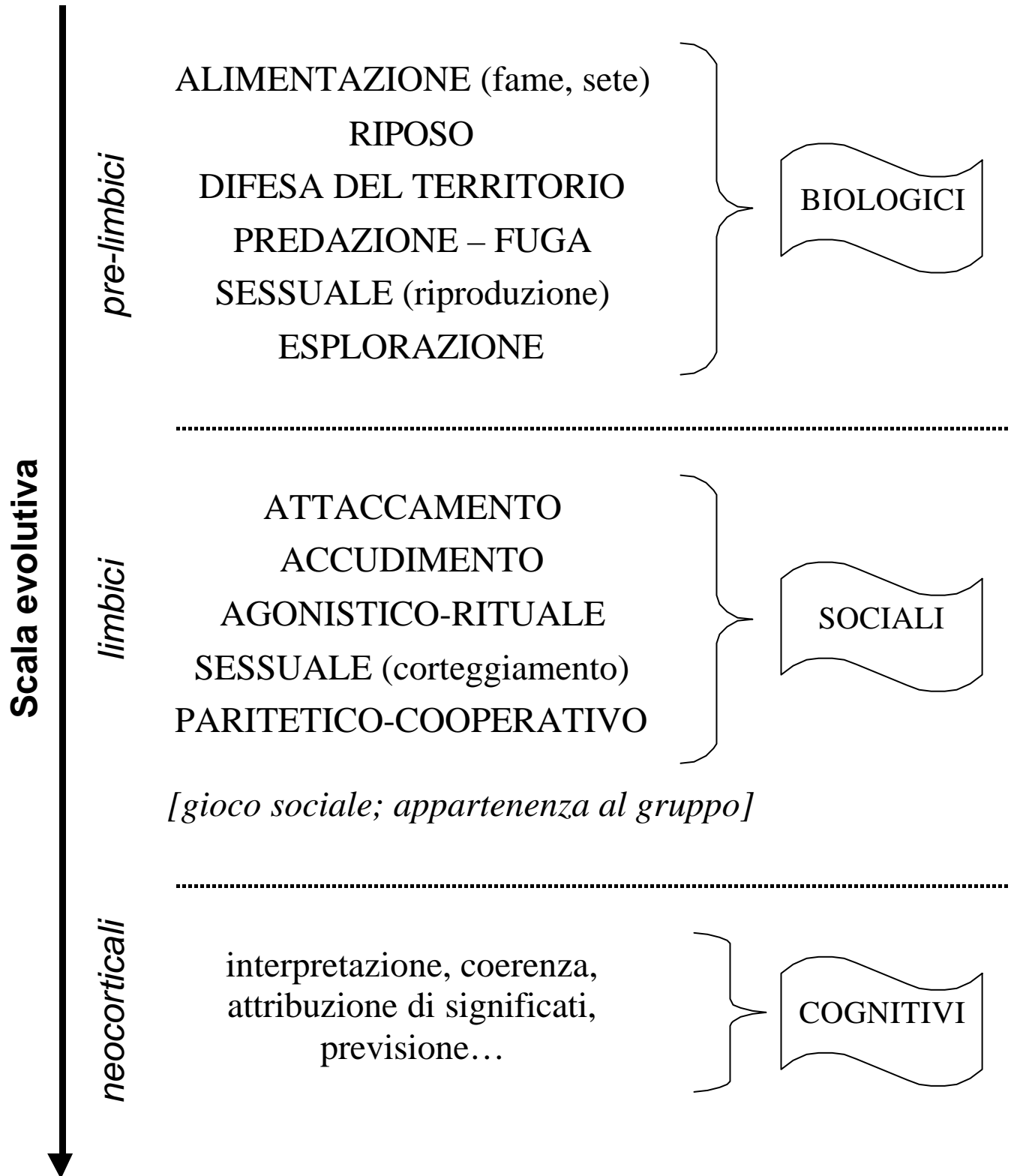
(esplorazione interna, immaginazione ed astrazione, ricerca di significato, formazione di strutture compatte e coerenti di significato)

Lo schema di McLean suggerisce che ciascun livello di evoluzione cerebrale dispone di una propria serie di sistemi motivazionali specifici.

I sistemi motivazionali propri dei livelli superiori (limbici e neocorticali) affiancano quelli dei livelli inferiori (rettiliani e limbici), però senza annullarli o sostituirli.

Nell'essere umano devono quindi essere presenti motivazioni originanti da ciascuno dei 3 livelli dello schema di McLean.

SISTEMI MOTIVAZIONALI PRIMARI



CONCLUSIONE:

Esiste un fondamento genetico (determinato filogeneticamente) di molte delle nostre capacità, predisposizioni ed attitudini.

L'attaccamento e gli altri sistemi motivazionali sociali sono tra queste predisposizioni.

Nota Bene:

Tutti i sistemi motivazionali primari sono presenti alla nascita, ma la loro manifestazione in modo compiuto può avvenire in fasi diverse della vita.

Esempi:

- l'attaccamento è dominante in infanzia, meno nel corso dell'età adulta e può riemergere in modo molto intenso nella terza età
- la motivazione sessuale diventa rilevante solo con l'adolescenza e poi riduce progressivamente la propria intensità nel corso dell'età adulta

Da qui in avanti ci occuperemo in particolare delle motivazioni che regolano le relazioni sociali e le relazioni interpersonali:

Sistemi Motivazionali Interpersonali (S.M.I.)

(è questa la dicitura più corretta quando si parla di sistemi motivazionali sociali in relazione agli esseri umani)

S.M.I. (G. Liotti, 1994, 2000)

- probabilmente rappresentati in moduli cerebrali distinti, prevalentemente nella regione limbica
- per operare necessitano della memoria, del riconoscimento durevole ed individualizzato di un consimile
- operano al livello tacito, cioè al di fuori della coscienza (e del linguaggio) e sono incoercibili volontariamente
- le emozioni sono le prime fasi delle operazioni dei S.M.I. che affiorano alla coscienza



viene qui invertito il rapporto tra pensiero ed emozioni come ingenuamente inteso: le emozioni non sono il prodotto finale di un ragionamento, ma un segnale di un processo in corso, nel quale la definizione cosciente e verbale dell'avvenuto è solo l'ultimo passo

FISIOLOGIA DEI S.M.I.

- Sono algoritmi (a base innata) per l'elaborazione dell'informazione sociale
- Sono principi (a base innata) organizzatori delle interazioni sociali
- Sono mete e valori (innati, selezionati evolutivamente) che generano sistemi funzionali di regolazione della condotta sociale

Si tratta di processi molto simili per natura e meccanismo a tutti gli altri processi fisiologici

- Ciascuno è attivato da una determinata situazione
- Ciascuno ha una specifica meta

1. S.M. DELL'ATTACCAMENTO

“Quando ti trovi in difficoltà (per stanchezza, paura, dolore, vulnerabilità, ecc.) avvicinati ad un membro conosciuto del tuo gruppo sociale che ti appaia più forte o più saggio di te”

Meta: vicinanza protettiva, ricerca di cura ed aiuto

Valore biologico: le popolazioni in cui gli individui rimangono vicini e sanno chiedere aiuto (per la difesa ed il sostentamento) hanno migliori probabilità di sopravvivenza

Attivato da:

1. fatica, dolore fisico o emozionale di qualsiasi origine;
2. solitudine³;
3. percezione di essere vulnerabile a pericoli ambientali;
4. percezione di non poter soddisfare da soli i bisogni necessari alla sopravvivenza.

Disattivato da:

1. conseguimento della vicinanza protettiva ad una persona (META);
2. protratta impossibilità di conseguire la meta (*diventa distacco emozionale*, forma patogena).

Seguito dall'attivazione di altri sistemi motivazionali:

- esplorazione (nel bambino);
- gioco;
- collaborazione;
- sessualità (fra partners).

³ anche senza pericoli evidenti (es: stare da soli in casa); deriva dall'import. di essere insieme per difendersi meglio (es: babbuini che si difendono in coppia dai leopardi)

2. S.M. DELL'ACCUDIMENTO

(reciproco dell'attaccamento) “*Se un membro conosciuto del tuo gruppo ti chiede aiuto daglielo, e daglielo con particolare sollecitudine se è un tuo discendente genetico*”

Meta: vicinanza protettiva, offerta di cura ed aiuto ad un conspecifico

Valore biologico: favorire le possibilità di difesa e sostentamento degli altri individui della propria popolazione (come nell'attaccamento, i due sistemi potrebbero anche essere visti come due sub-routines di un unico S.M.)

Attivato da:

1. segnali di richiesta di conforto e protezione provenienti da un conspecifico (ad es. *separation cry dei neonati*), a sua volta motivato dal sistema di attaccamento;
2. percezione della fragilità o della condizione di difficoltà del conspecifico. Tanto maggiore la fragilità, tanto più forte la motivazione all'accudimento;
3. (solo in presenza di specifiche disfunzioni del sistema di attaccamento) stessi segnali che normalmente attiverrebbero il sistema dell'attaccamento [*attaccamento invertito*].

Disattivato da:

segnali di sollievo e sicurezza provenienti dal conspecifico (META).

3. S.M. AGONISTICO-RITUALE

“Se ti trovi a competere con un membro del tuo gruppo per un bene o una risorsa qualsiasi, mostragli la tua forza; se nella contesa rischi di essere danneggiato perché l'avversario si rivela più forte di te, comunicagli che riconosci la sua superiorità attraverso un segnale di sottomissione; se invece è l'altro a darti segnali di sottomissione, smetti di attaccarlo, e consentigli di restarti vicino”

Meta: definizione e mantenimento dei ranghi di potere e di dominanza/sottomissione. Il dominante è colui che può accedere prima alle risorse (e non prendersele tutte!)

Valore biologico: in un gruppo con ranghi sociali definiti e mantenuti nel tempo i litigi e le lotte sono meno frequenti; l'efficienza generale del gruppo è superiore (es: esercito)

Attivato da:

1. percezione che una risorsa è limitata;
2. segnali di sfida (o confronto) provenienti da un conspecifico;
3. giudizio, ridicolizzazione⁴, colpevolizzazione, segnali di rango.

Disattivato da:

1. segnali di resa e sottomissione (META) da parte di un contendente;
2. attivazione di altro sistema motivazionale (ad es. trasformazione dell'agonismo in sessualità, o in cooperazione).

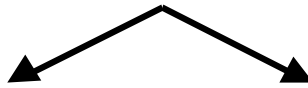
⁴ psicologicamente molto pericolosa (alto rischio patogeno) soprattutto in fase infantile, quando le capacità metacognitive di modulazione sono limitate; può essere assimilata ad un vero abuso traumatizzante

MANTENIMENTO DEI RANGHI

una volta stabilita la gerarchia all'interno del gruppo, questa rimane presente ed attiva nel tempo (vantaggio biologico: eliminare la necessità di continue lotte che potrebbero sfiancare gli individui) finché non viene nuovamente posta in questione.



avviene per mezzo di una ritualità fatta di segni e comportamenti sociali, diversa a seconda del ruolo assunto



Subroutine di dominazione

Il dominante tende a ricordare frequentemente ai subordinati la propria posizione.

2 modalità possibili:

1. ripetizione di segnali di minaccia e dominanza (sopratt. in specie inferiori)
= *dominanza tirannica*;
2. comportamenti di accudimento (sopratt. in animali super., dai primati antropomorfi)
= *leadership pro-sociale*.

Subroutine di resa o sottomissione

Segnali di resa, debolezza, inferiorità, disponibilità

Es: *cani che si rovesciano sulla schiena per offrire le parti delicate all'aggressore.*

Es: *gorilla che rivoltano la schiena all'aggressore come per invitarlo ad un rapporto sessuale.*

Ecco perché ricevere accudimento non richiesto genera aggressività, viene interpretato dal ricevente come un gesto aggressivo di dominazione

4. S.M. SESSUALE

“Cerca un partner dell’altro sesso che si dichiari disponibile per l’accoppiamento, accertatevi reciprocamente di tale disponibilità attraverso i segnali di corteggiamento, consuma il coito e mantieni poi la vicinanza reciproca, sia in vista di nuovi incontri sessuali che in vista dell’accudimento congiunto della prole”

Meta: formazione e mantenimento della coppia sessuale

Valore biologico: in alcune specie (tra cui quella umana) una coppia genitoriale stabile favorisce il sostentamento e consente un miglior sviluppo psicofisico della prole

Attivato da:

1. livelli periodicamente variabili di ormoni sessuali (segnali fisiologici interni, importanti più negli animali che nell’uomo);
2. segnali comportamentali (seduttivi) o chimici (ad es. feromoni) provenienti da un conspecifico (solitamente del sesso opposto, ma non necessariamente);
3. stimolazioni artificiali (immagini, etc.);
4. in funzione vicariante, da situazioni che attiverrebbero normalmente altri S.M.I. (specialm. attaccamento e agonismo)

Disattivato da:

1. raggiungimento dell’orgasmo (META);
2. attivazione di altri S.M. in forme incompatibili con la sessualità;

5. S.M. PARITETICO-COOPERATIVO

“Se un membro del tuo gruppo sociale è interessato come te al conseguimento di un dato obiettivo, più facile da raggiungere con uno sforzo congiunto, consideralo un tuo pari”

Meta: conseguimento di un obiettivo comune

Valore biologico: in diverse occasioni la collaborazione tra conspecifici permette una efficienza superiore rispetto all'impegno scoordinato dei singoli

Attivato da:

1. percezione di un obiettivo comune (risorsa non percepita come limitata ed accessibile ad uno solo degli individui interagenti) che per essere raggiunto richiede lo sforzo congiunto di più individui;
2. percezione della valenza degli altri individui interagenti al fine del raggiungimento dell'obiettivo;
3. segnali di non-minaccia agonistica (ad es.: sorriso⁵).

Disattivato da:

1. euforia o rilassamento per il conseguimento dell'obiettivo (META);
2. tradimento;
3. attivazione del S.M. agonistico o del S.M. dell'attaccamento/accudimento.

⁵ il sorriso evolve in modo compiuto solo nell'uomo, come una modificazione della risata, che ha invece il valore (agonistico) di ridicolizzazione. Il sorriso significa: “potrei mostrarti i denti in segno di sfida, ma non lo faccio”. Il sorriso può essere ovviamente anche falso, essere cioè una forma di tradimento (agonistico) nel quale ti faccio credere che sto collaborando ed invece voglio prevalere

CONFRONTO UOMO-ANIMALE

Le differenze nei S.M.I. e nelle loro possibilità di espressione sono soprattutto di tipo quantitativo (e non qualitativo) e sono date dall'enorme sviluppo della neocorteccia umana:

A.

La grande quantità di reti neuronali che l'uomo ha in più degli animali permette di conservare molta più memoria del passato (soprattutto per quanto riguarda le interazioni sociali); siamo in grado di ricordare l'enorme variabilità con cui i nostri S.M.I. si sono confrontati in passato con l'ambiente sociale (e quindi coi S.M.I. degli altri conspecifici).

B.

L'uomo ha un altro vantaggio evolutivo sugli altri animali (anche gli altri primati): per mezzo della coscienza intenzionale può "scegliere" il proprio S.M.I. preferito per ciascuna situazione. Non possiamo avere S.M.I. diversi, ma possiamo combinarli in pattern motivazionali molto complessi e variegati [*motivazioni secondarie*].

Liotti (1994): «*il pentagramma degli S.M.I., si noti, consente di produrre infinite "musiche relazionali", attraverso la più varia successione e combinazione delle sue "note", proprio come le note musicali consentono un'infinita gamma di composizioni*»

C.

Un'altra possibilità offerta dalla coscienza è quella di poter attivare i S.M.I. non a seguito di situazioni reali, ma semplicemente di situazioni immaginate.

Il pensiero immaginativo ed il sogno possono essere descritti come momenti di ri-elaborazione dell'informazione sociale e di ricategorizzazione delle proprie memorie valore-categoria.

L'uomo ha dunque la possibilità di esperire un numero molto maggiore di situazioni, sommando quelle reali a quelle immaginative.

Evoluzione delle diverse forme di relazione

(Liotti, 1994)

SPECIE	RICONOSCIMENTO	COMPORAMENTO SOCIALE
insetti sociali	anonimato totale	i comportamenti sociali sono rivolti in modo indifferenziato a tutti i membri del gruppo
verteb. meno complessi (pesci, rettili inferiori)	assenza di riconoscim. tra conspecifici	i comportamenti sociali (es: accoppiamento, territorialità) sono rivolti verso uno o più conspecifici qualsiasi
rettili superiori (ad es. coccodrilli)	primi abbozzi di riconoscimento reciproco	
uccelli e mammiferi inferiori	capacità di riconoscim. reciproco progr. crescenti	comportamenti relazionali sempre più differenziati e molteplici
ordine dei primati	massimo grado di riconoscimento interindividuale	molteplici forme di relazione a base innata, che ciascun individuo sa intrattenere con singoli della stessa specie (o gruppi) riconosciuti e differenziati dagli altri: <i>accudimento della prole, ricerca di vicinanza protettiva, definiz. di complicati ranghi di dominanza e subordinaz., formazione di coppie sessuali stabili nel tempo, cooperaz. in vista di un obiettivo congiunto, gioco sociale</i>

“E’ degno di nota che tutte le suddette forme di relazione (*umana o dei primati*) abbiano il loro corrispettivo in forme analoghe di interazione sociale che, pur strutturalmente più semplici, sono già presenti nei mammiferi inferiori e negli uccelli. La struttura fondamentale del corteggiamento e dell’accoppiamento, della richiesta di cure parentali, dell’accudimento dei piccoli, della formazione dei ranghi di dominanza, è la stessa dagli uccelli ai primati, anche se diversissima da specie a specie è poi l’espressione concreta di tale struttura fondamentale.

Ciò suggerisce che la quota di materiale genetico (la frazione del DNA complessivo) che è trasmesso invariato, attraverso le trasformazioni evolutive, da una specie all’altra, contenga le informazioni basilari necessarie per lo sviluppo delle varie forme di relazione implicanti il riconoscimento interindividuale. La quota del genoma che è esclusivo patrimonio di una data specie, invece, dovrebbe contenere le informazioni per quelle varianti e quegli sviluppi delle strutture fondamentali delle relazioni che caratterizzano il comportamento sociale della specie in questione”.

(Liotti, 1994, pag. 29)