

MOTIVAZIONE



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.

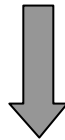
¹ “*tendenza comportamentale specie-specifica su base genetica*”

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

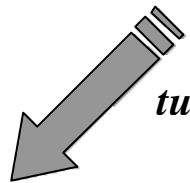
Un altro dei riferimenti di partenza del pensiero di Bowlby è:

Esperimento di Harlow

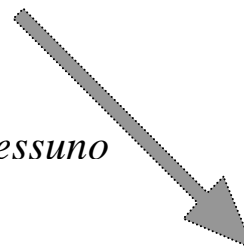
Neonati di scimmia macaco



separazione dalla madre



tutti



nessuno



pupazzo 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)*.

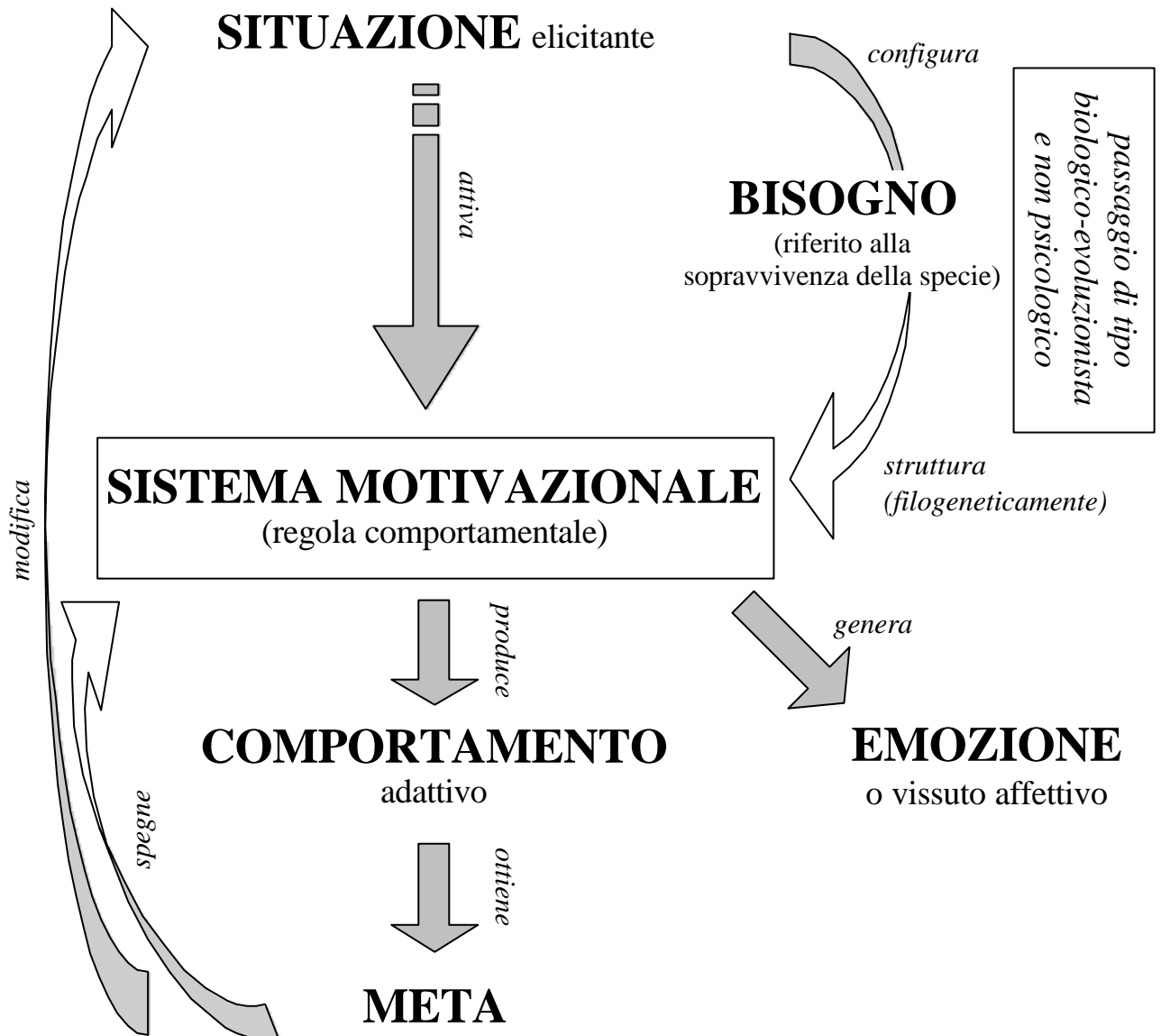
Da ciò si può intuire quale importanza debbano avere le prime esperienze di attaccamento nella costruzione dell'individuo: la teoria dell'attaccamento di John Bowlby è infatti oggi uno dei cardini teorici di quasi tutti gli approcci psicoterapeutici più moderni ed interessanti.

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

MODELLO COGNITIVO-EVOLUZIONISTA DELLA MOTIVAZIONE



Dal punto di vista psicologico, l'accento è spostato soprattutto sul comportamento e sul sistema di regole che lo producono, anziché sui bisogni (che non hanno direttamente un ruolo nei meccanismi psichici).

Il passaggio tra un bisogno (biologico, sociale etc.) ed il sistema motivazionale mirato a soddisfarlo è di tipo evoluzionista (secondo meccanismi di selezione naturale) e non riguarda gli aspetti psicologici dell'individuo.

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

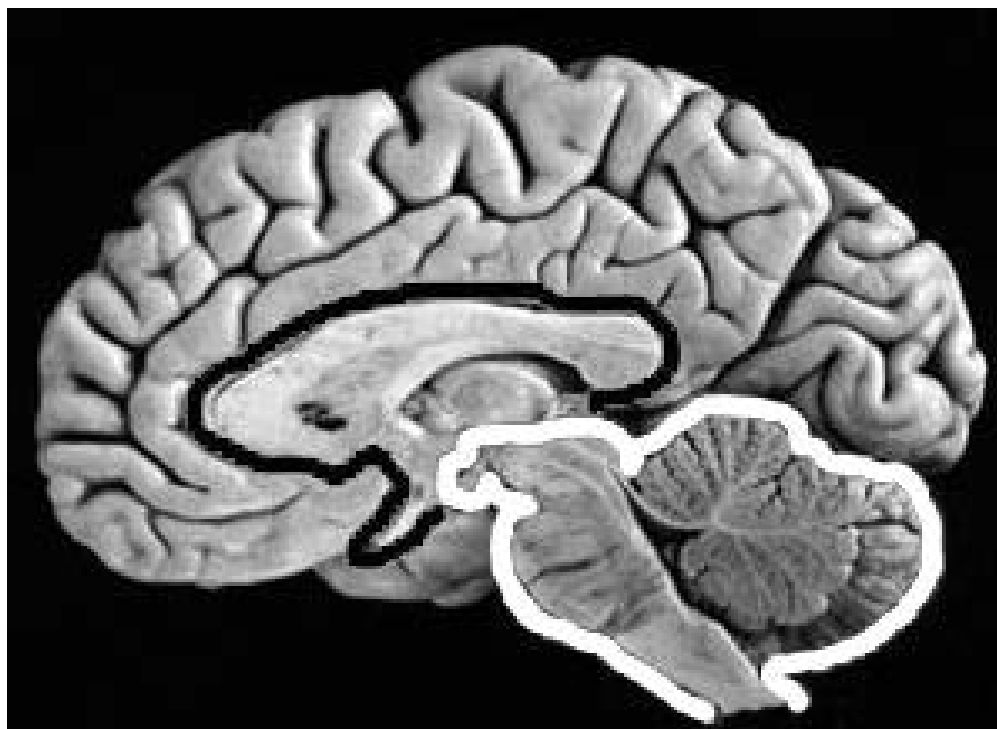
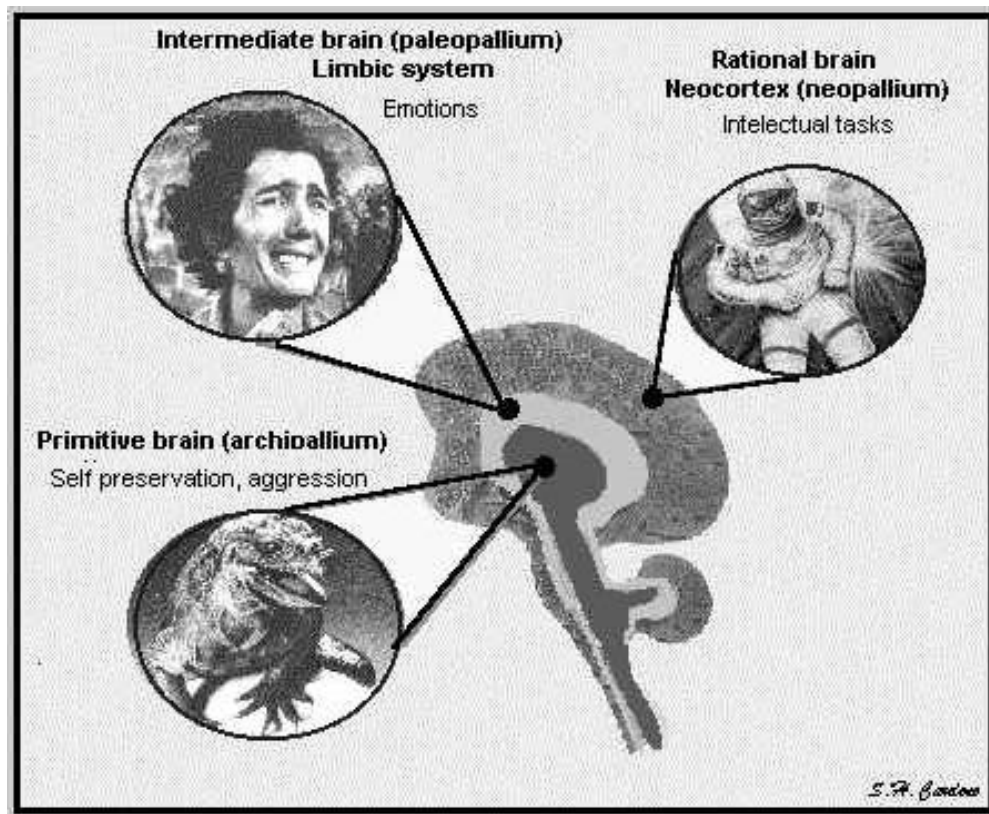


SECONDARIE

- 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)



Teoria del “cervello trino” (McLean)

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

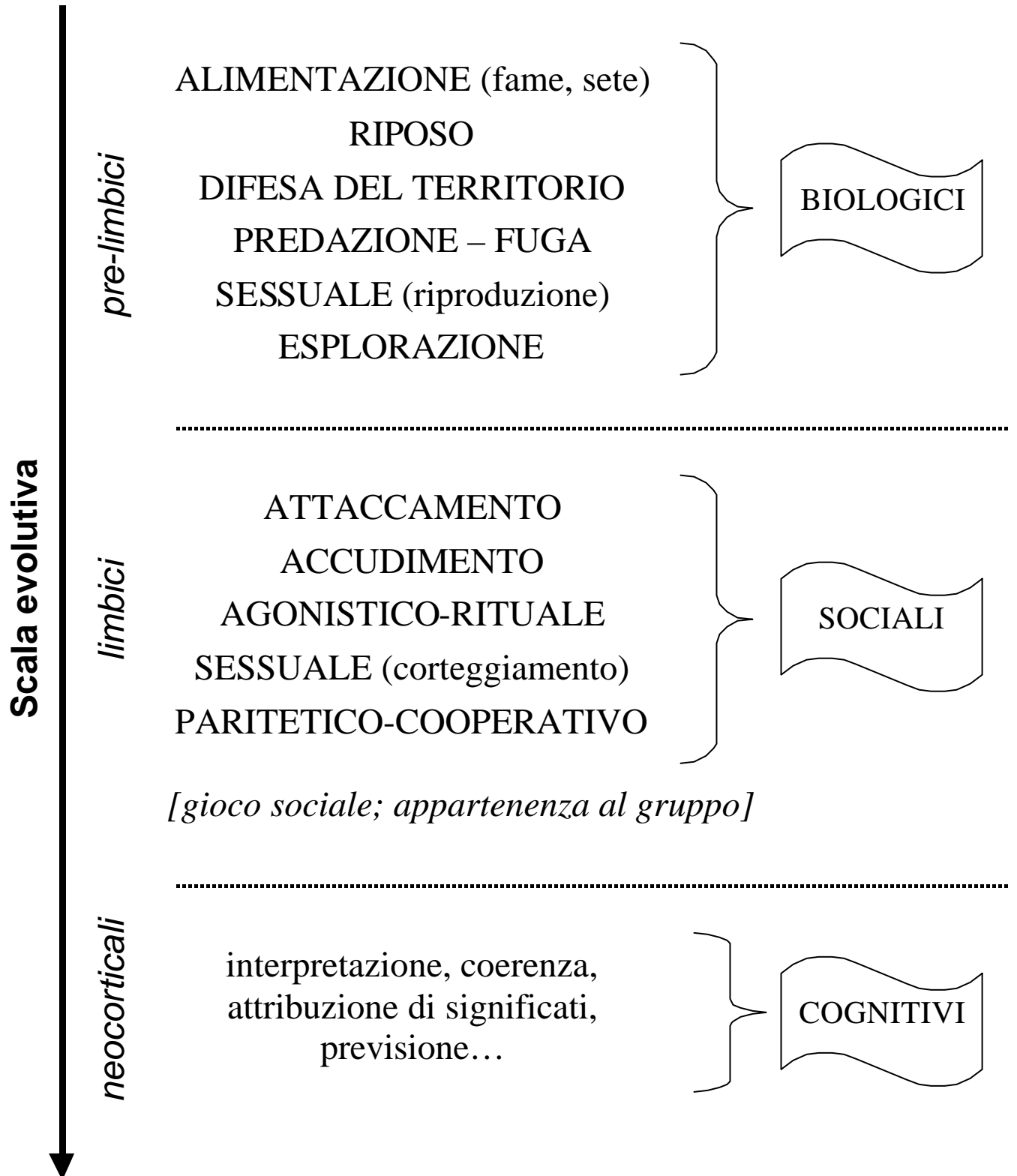
(esplorazione interna, immaginazione ed astrazione, ricerca di significato, formazione di strutture compatte e coerenti di significato)

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)

“L'uomo ha una vita di relazione fondata su alcune forme basilari, a cui è predisposto per via innata; queste forme di relazione appaiono come condotte soggette a regole; ogni sistema di regolazione di una data forma di relazione corrisponde ad un valore evolutivistico di sopravvivenza e di successo riproduttivo per tutti i contraenti della relazione. Ogni forma di relazione, dunque, può essere considerata come un insieme o sistema di regole di condotta sociale, che è comodo chiamare, per brevità, «sistema comportamentale» o «sistema motivazionale» interpersonale”. (Liotti, 1994)

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).

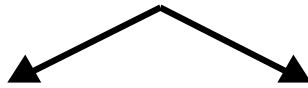
⁴ psicologicamente molto pericolosa (alto rischio patogeno) soprattutto in fase infantile, quando le capacità metacognitive di modulazione sono limitate; può essere assimilata ad un vero abuso traumatizzante

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