



Motivazioni e metodologia didattica

Prof. Francesco Fischetti
Psicologia Generale e Psicobiologia applicata
Corso di Studi in Scienze e Tecniche dello Sport
Università degli Studi Aldo Moro Bari

Iniziamo con una “sintesi metodologica” un problema di “direzionalità”

- Metodi analitici / globali
- Induttivi / Deduttivi
- Quando serve la “direttività”
- La scoperta guidata

Processi mentali e azione

comprendere

**Informazione
psicosemantica**

Riduzione incertezza
Temporale: quando?
Spaziale: dove?
Sull'evento: cosa?

**Pertinenza della risposta
rispetto all'evento**

agire

**Informazione
psicosensomotoria**

Gestione del tempo
**esecuzione dell'azione:
come?**

**Efficacia funzionale
della risposta**

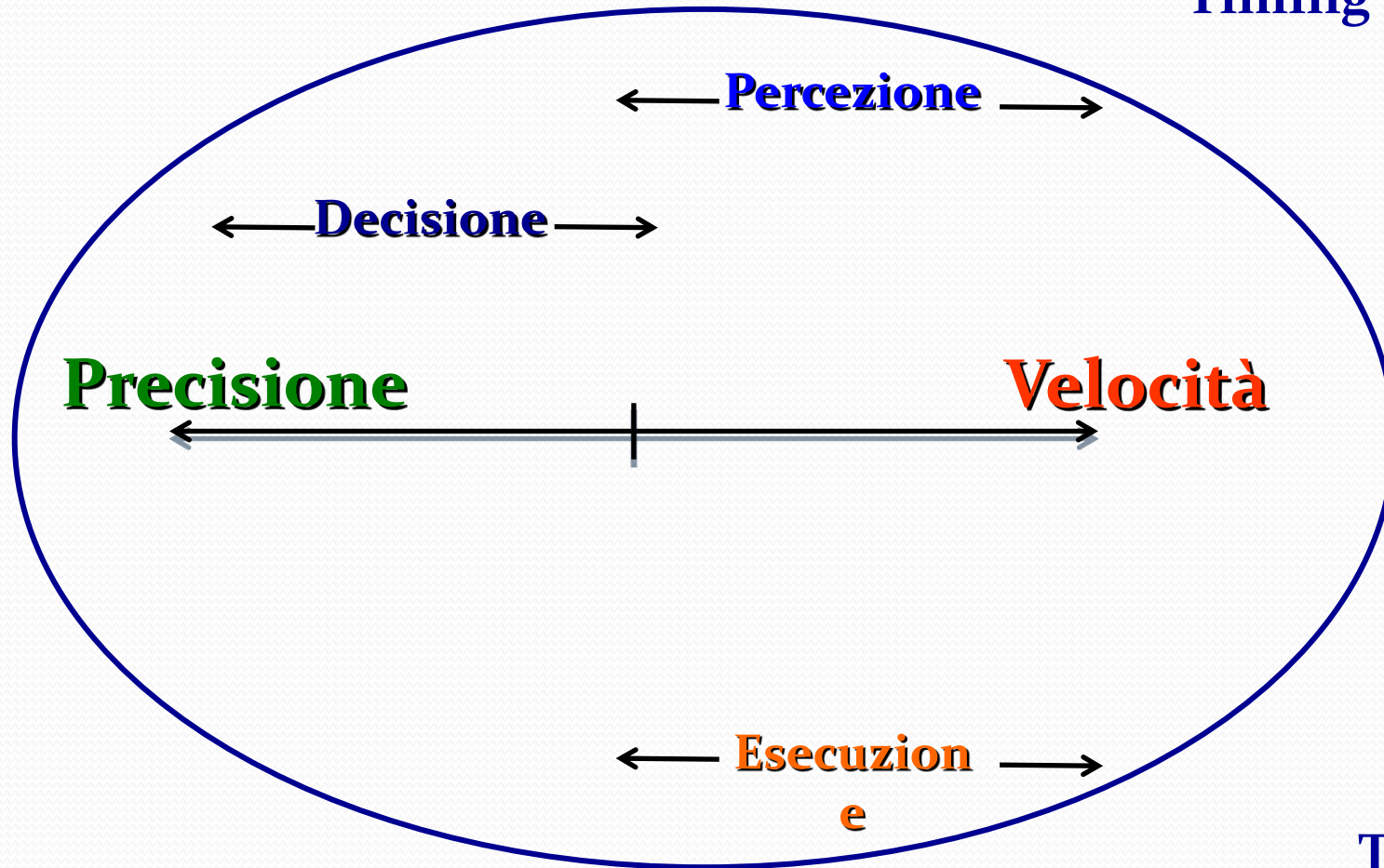
Conflitto
Velocità-precisione

Risultato dell'azione

(H.Ripoll 1989)

Conflitto precisione – velocità

Timing anticipatorio



Timing
effettorio

Fasi e relative variabili dell'azione tecnico-tattica

SCALA DEI BISOGNI DI MASLOW



LE MOTIVAZIONI ALLO SPORT

MOTIVAZIONI PRIMARIE

IL GIOCO
L'AGONISMO

MOTIVAZIONI SECONDARIE

PSICOBIOLOGICHE
PSICOSOCIALI

LA MOTIVAZIONE PER MARTENS

E' causa che determina il comportamento

L'interazione dinamica tra gli stimoli derivanti dai bisogni soggettivi e quelli derivanti dalle sollecitazioni dell'ambiente.

Il concetto motivazionale coincide con il concetto di "attività": energia che alimenta e motiva l'agire umano a tutti i livelli.

LA MOTIVAZIONE PER MARTENS

Le componenti della motivazione:

- **BISOGNI DELL'ATLETA**
- **MOTIVAZIONE INTRINSECA ED ESTRINSECA**
- **MOTIVAZIONE DIRETTA E INDIRETTA**
- **LOCALIZZAZIONE DEL CONTROLLO**

MOTIVAZIONE ESTRINSECA

Deriva dal bisogno di riconoscimento, di approvazione sociale e di acquisire ricompense e vantaggi materiali.

L'interesse è maggiormente rivolto ai risultati delle attività svolte e considera i possibili guadagni in termini di status sociale, di apprezzamenti e ricompense sociali e materiali.

MOTIVAZIONE INTRINSECA

E' espressione di bisogni e desideri di essere competenti ed autodeterminati e stimola tutti quei comportamenti che permettono di sentirsi capaci, abili e autodeterminati.

Le mete perseguite sono il fare qualcosa per il gusto di farla, per migliorare e progredire le proprie capacità o per sfruttarle al meglio.

MOTIVAZIONE DIRETTA

Tre metodi diretti possono essere usati per influenzare l'atleta:

- **Il consenso:** es. (gli farò fare questo)
- **L'identificazione:** es. (gli farò venire la voglia di fare questo)
- **L'interiorizzazione:** es. (lo renderò responsabile di fare questo)

MOTIVAZIONE INDIRETTA

Il metodo indiretto mira ad alterare la situazione o l'ambiente fisico o psicologico in modo da accrescere la motivazione. Per es. alcuni allenatori cambiano luogo dove si svolge l'allenamento, oppure variano l'ambiente psicologico aggiungendo o togliendo la presenza di alcune persone.

TEORIA DELL'ORIENTAMENTO MOTIVAZIONALE

La motivazione alla riuscita non dipende soltanto dalla personalità del soggetto, ma altri fattori possono influenzarla. Per un individuo il senso di riuscita può esprimersi nell'espressione ottimale delle sue competenze sportive, per altri può derivare dall'emergere vincente dal confronto con gli altri.

TEORIA DELL'ORIENTAMENTO MOTIVAZIONALE

Nicholls evidenzia due aspetti che possono condizionare i processi motivazionali:

- a) La percezione soggettiva di competenza.
- b) I criteri soggettivi utilizzati per definire cosa siano successo e fallimento.

TEORIA DELL'ORIENTAMENTO MOTIVAZIONALE

Ci possono essere due diversi modi di intendere la competenza e il successo che danno origine a due diversi orientamenti motivazionali:

- **ORIENTAMENTO SULL' IO (AL SE')**
- **ORIENTAMENTO SUL COMPITO**

TEORIA DELL'ORIENTAMENTO MOTIVAZIONALE

Trattasi di due orientamenti indipendenti: per cui gli individui possono essere estremamente orientati al compito e al Sé, bassi in ambedue o orientati solo nei confronti di ciascuna delle dimensioni.

ORIENTAMENTO SULL'IO

Considera le abilità personali come il principale fattore di successo.

La valutazione della propria prestazione è basata su standard normativi, sul confronto sociale.


Si sente competente quando riesce a vincere a superare gli altri, a fare meglio oppure a fare come gli altri ma con meno sforzo.

ORIENTAMENTO SUL COMPITO

Considera l'impegno e l'allenamento come il principale fattore di successo.

La valutazione della prestazione è autoriferita.

La percezione di competenza si fonda su criteri di miglioramento personale e di apprendimento.

- 
- Il giovane orientato al compito appare un giovane teso a mostrare competenze e padronanza: (come posso imparare nel modo migliore?)
 - Il giovane orientato al Sé appare impegnato a mostrare abilità in relazione agli altri.
 - Il ruolo sociale ha grande influenza nel fare emergere un determinato tipo di orientamento.

- I rinforzi che sottolineano la qualità dell'impegno stimolano l'emergere di un orientamento motivato al compito, rinforzi basati sui risultati della competizione, favoriscono orientamenti a Sé.
- L'interazione tra fattori situazionali e disposizione individuale sarebbe alla base del tipo di orientamento motivazionale.

Gli atleti orientati al Sé farebbero sport per:

- Desiderio di competere, ricevere riconoscimenti positivi e per ragioni collegate allo status sociale; successo come conseguenza di abilità e talento. I motivi correlati al bisogno di affiliazione e all'importanza di appartenere a una squadra vengono posti in secondo piano.

Gli atleti orientati al compito farebbero sport per:

- Forma fisica, sviluppo delle abilità sportive e ritengono che il successo sia dovuto a fattori motivazionali e impegno.

GLI ATLETI ORIENTATI AL COMPITO

- E' un orientamento meno legato al desiderio di barare e di fornire un'immagine di Sé migliore di quella reale. Vi sarebbe correlazione positiva fra orientamento al Sé e ricorso a mezzi illeciti per primeggiare (doping).
- E' confermata relazione positiva fra *orientamento al compito* e *motivazione intrinseca*.

Il clima di fiducia

- All'interno di qualsiasi relazione, si tratti del rapporto tra medico e paziente, tra insegnante ed allievo, tra allenatore e giocatore, perché vi sia crescita di entrambi occorre vi sia la presenza di quegli atteggiamenti positivi espressi nelle tre condizioni necessarie e sufficienti.
- Il clima di fiducia necessario alla crescita del soggetto può essere attuato soltanto in presenza di una relazione positiva.

Le tre condizioni necessarie e sufficienti di Rogers

(Tre condizioni facilitanti un clima di crescita)

- **CONGRUENZA** (genuinità, autenticità, realtà, trasparenza)
- **ACCETTAZIONE ATTENTA E INCONDIZIONATA** (considerazione positiva)
- **COMPRESIONE EMPATICA** (Comprensione dell'altro, avendo cura di entrare con rispetto nel suo mondo interno)

Empatia

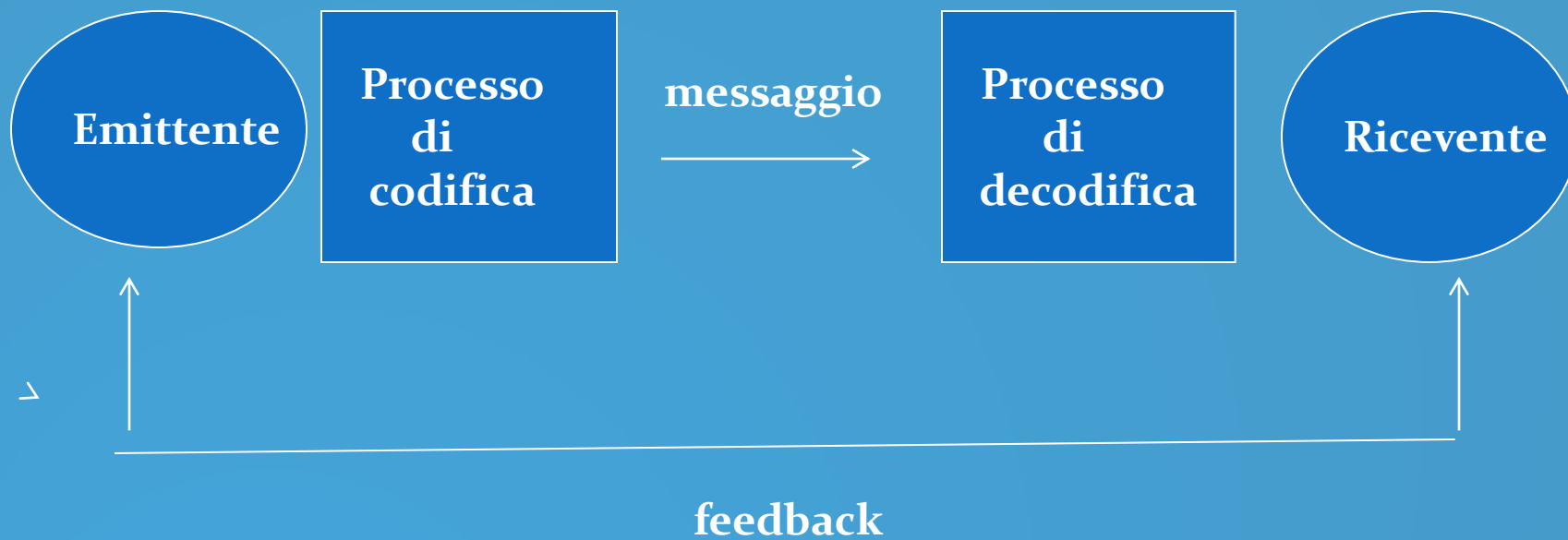
- Affetto
- Ascolto
- Aiuto

Ascolto

- L'elemento che permette una comunicazione efficace è l'ascolto: possiamo comunque ascoltare in modi diversi:
- possiamo essere attenti ai contenuti e preoccuparci di rispondere
- ascoltare passivamente e nel frattempo pensare ad altro
- preoccuparci di aver compreso quanto l'altro ci sta dicendo (ascolto attivo)

Ascolto attivo

- L'ascoltatore è presente nella relazione e attraverso la propria postura, i cenni del capo, lo sguardo (il cosiddetto non verbale) e i propri interventi mostra concretamente, visibilmente e senza alcuna intenzione di giudizio il proprio interesse per il punto di vista dell'altro.
- La parte che distingue l'ascolto attivo da quello passivo è il feedback.



- Nell'ascolto passivo il ricevente decodifica il messaggio e lì si interrompe il processo di comunicazione;
- Nell'ascolto attivo il ricevente fornisce un'informazione di ritorno (verbale o non verbale) il cui contenuto è “ ti sto ascoltando e comprendo ciò che dici.”
- Livello non verbale: sguardo, posizione del corpo, gestualità
- Livello verbale. Con intercalari come “sì”, “davvero”, “uhm”, “mmhm”, “già”, “capisco” ecc.
- La comunicazione efficace si ha con la piena corrispondenza di quanto espresso dall'emittente e percepito dal ricevente. (Gordon, 1999)

Ascolto empatico (o comunicazione empatica)

- Si avvale di due tecniche chiave quali la parafrasi ed il riassunto.
- Parafrasare: significa in sostanza ripetere con le proprie parole quello che si è capito dell'affermazione dell'altro, mantenendo l'attenzione sul punto di vista dell'interlocutore, cogliendone sentimenti e pensieri.
- Riassunto: forma di ascolto attivo in cui si ripropongono all'interlocutore diversi concetti che egli ha espresso nel corso di una interazione prolungata.
- Sia per il riassunto che per la parafrasi l'ascoltatore deve trovarsi in una condizione di serenità e chiarezza rispetto a se stesso.

Concludiamo con una “sintesi metodologica” un problema di “direzionalità”

- Metodi analitici / globali
- Induttivi / Deduttivi
- Quando serve la “direttività”
- La scoperta guidata



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

francesco.fischetti@uniba.it