

Docenti neoassunti 2020-21

PLENARIA

AMBITI 01-02-03
4 DICEMBRE 2020

AUTOMOTIVAZIONE

da «Opus» di Pietro Trabucchi

[ai tempi del COVID]

Per raggiungere uno scopo la nostra risorsa più grande è l'automotivazione.

L'uomo è l'unico animale sulla faccia della terra **interessato a raggiungere la perfezione**, esercitando ed estendendo senza sosta le proprie capacità. **È la motivazione l'arma segreta** della nostra specie.

Thomas Alva Edison di sé soleva dire: «Io non ho fallito 5.000 esperimenti. Ho avuto successo 5.000 volte, gli insuccessi mi hanno insegnato che quei materiali non funzionavano. Non mi scoraggio perché ogni fallimento è un altro passo avanti verso la riuscita».

Bisogna essere **capaci di perseverare e tenere duro**, perché un conto è la passione, che rende l'attività piacevole di per sé; un altro conto è la realtà quotidiana del cammino verso l'obiettivo, che non è sempre così poetica.

«Passione», «automotivazione», «motivazione intrinseca»: tre termini equivalenti che indicano lo stesso tipo di motivazione. Ma se **il nostro cervello si fonda sull'automotivazione**, perché gli Edison sono statisticamente così poco diffusi nella popolazione?

Paura di fronte alla scoperta delle proprie possibilità

Condividiamo culturalmente una visione di comodo, fatalistica e tranquillizzante della motivazione come qualcosa che proviene dall'esterno e che non dipende da noi. "La passione è un dono" – insistono molti. E "...se non ce l'hai, non puoi farci nulla" – concludono. Ed, invece, **la passione si può allenare.**

Effetti dello stile di vita attuale sul nostro cervello e sulle nostre capacità motivazionali

Se la passione è allenabile, **come si fa ad allenarla?** Esistono vere e proprie metodologie. Oggi una serie di fattori presenti nel nostro stile di vita disallineano le aree corticali implicate nei comportamenti motivati.

La continua **frammentazione dell'attenzione** e dell'autoregolazione operata dalla cultura digitale.

La passivizzazione e la **distruzione dell'intenzionalità** e dell'autonomia di pensiero operata dai social network.

La **pressione culturale** per far sentire le persone deboli, fragili, incapaci di fronteggiare le normali difficoltà che la vita presenta.

L'**antimeritocrazia** e la svalutazione costante dell'impegno personale quale mezzo per il raggiungimento degli obiettivi.

Perché l'«automotivazione» sarà sempre più importante nel mondo che verrà

Oggi, siamo troppo spesso propensi e **abituati ad aspettarci che le soluzioni arrivino dall'esterno**, che qualcun altro se ne faccia carico. In futuro, invece, l'automotivazione sarà sempre più importante.

Quello attuale è il **tramonto definitivo di un mondo dove le persone svolgevano gli stessi compiti per tutta la vita**, il cosiddetto «posto fisso»; ma è anche il sorgere di un contesto dove continuamente cambiano il sapere, le competenze, gli obiettivi e le procedure.

Un mondo faticoso. Dove non puoi più imboscarti o vivacchiare. Dobbiamo rimboccarci le maniche e **non aspettarci che i problemi li risolvano gli altri**.

La nostra visione di comodo della motivazione

Le motivazioni estrinseche

C'è un **autosabotatore** molto diffuso nella cultura attuale: è l'**idea passiva di motivazione**. La concezione che la motivazione possa provenire solo dall'esterno.

Ma da questa **visione fatalistica della motivazione** discende l'idea funesta che per ottenere che le persone si diano da fare l'unica soluzione sia **forzare dall'esterno** questa presunta inclinazione all'apatia. Abbiamo di fronte quelle che gli psicologi definiscono «**motivazioni estrinseche**», ovvero esterne.

Il mito dell'umano torpore

«Niente per l'uomo è insopportabile come l'essere in pieno riposo, senza passioni, senza affari da sbrigare, senza svaghi, senza un'occupazione». (B. Pascal, *Pensieri*)

Il **mito dell'umano torpore** è totalmente falso. Per funzionare bene il cervello ha bisogno di essere stimolato e di avere delle attività in cui impegnarsi. Tantissimi studi hanno dimostrato sempre la stessa cosa: **stati di apatia e demotivazione non rappresentano la normalità per gli esseri umani, bensì un'aberrazione.**

«Bastoni e carote». Quanto è efficace la motivazione estrinseca?

Se il mito dell'umano torpore è falso, quanto funzionano gli strumenti che da esso derivano? Il «bastone», cioè l'**uso costante di uno stile autoritario**, della costrizione o di punizioni **non è molto efficace** per motivare le persone. Certo, disciplina e regole imposte dall'esterno sono necessarie, ma hanno un senso soltanto all'inizio di un percorso.

La direttiva, però (il «bastone»), è rassicurante. Perché **sottrae alla responsabilità**. Ecco perché il bisogno di autorità (nel senso di avere qualcuno che ti dirige e ti dice cosa fare) è nell'adulto **espressione di un bisogno infantile**: avere qualcuno che ti pungola continuamente può essere una seccatura, ma ti toglie qualsiasi responsabilità di turno.

Se il bastone fallisce, allora, si può sempre provare con la carota (leggasi «incentivo»). Le “carote” funzionano ma a determinate condizioni e ottenendo comunque **risultati modesti e limitati**.

L'incentivo funziona solo a breve termine

L'incentivo e il livello di impegno sono correlati solo in fase iniziale: se aumentano i premi, l'impegno aumenta in maniera proporzionale, ma solo fino ad un certo punto. **Ben presto – anche aumentando di tanto gli incentivi – impegno e prestazione non salgono più.** Pietro Trabucchi definisce questo fenomeno il «**plateau del calciatore**» (esempio clamoroso la mancata qualificazione della Nazionale italiana ai Mondiali del 2018)

L'incentivo stimola il soggetto a conseguire una meta solo se il raggiungimento della stessa **non implica troppo rischio, troppa sofferenza, troppa fatica.**

L'incentivo aumenta leggermente la produttività in compiti di tipo algoritmico (un compito dove basta seguire una procedura ben definita per raggiungere l'obiettivo) ma la danneggia in quelli creativi.

L'incentivo può comportare l'«effetto asticella»: le persone magari potrebbero saltare più in alto, ma non ci pensano neanche e si concentrano solo sul limite stabilito.

Gli incentivi funzionano moderatamente nella quotidianità: quello che serve è l'automotivazione; è il fatto di avere passione quello che fa la differenza.

Quanto possiamo motivare gli altri? Il mito del motivatore

L'influenza degli altri su di noi è innegabile. Ma riuscire a motivare qualcuno non è semplice: è un lavoro duro e faticoso.

L'immagine del leader che grazie ai suoi discorsi, alle sue «strigliate», ai suoi incitamenti rimette in piedi squadre o eserciti in ginocchio e li conduce alla vittoria è suggestiva, statisticamente frequente al cinema, ma poco nella realtà quotidiana.

Il primo e vero compito del «motivatore» è quello solo apparentemente più modesto di evitare che venga persa l'automotivazione esistente nelle persone. Un qualcosa di ben diverso dell'idea presuntuosa di poter instillare a piacimento la motivazione nel prossimo.

Si tratta di un qualcosa più aderente al significato originario del verbo «educare», dal latino «educere», ovvero «tirare fuori, far uscire» quello che è già dentro di noi: il che è esattamente il compito di ogni buon allenatore, ovvero...

...VOI !!!



Grazie per l'attenzione!

