

Zeitschrift: Mobile : la rivista di educazione fisica e sport
Herausgeber: Ufficio federale dello sport ; Associazione svizzera di educazione fisica nella scuola
Band: 2 (2000)
Heft: 2

Rubrik: "L'essere umano è motivato per sua propria natura"

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 13.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



«L'essere umano è motivato»

La motivazione innata non deve essere soffocata da... misure motivanti!



I giovani sembrano demotivati perché mancano loro dei valori?

Il rapporto fra motivazione e valori è decisivo. Una condanna generalizzata dei giovani e delle loro categorie di valori sarebbe però fuor di luogo. Rischiamo in continuazione di non vedere la prestazione che viene effettuata, per chiedere invece un qualcosa che secondo noi rappresenta la prestazione ideale.

Le strategie di motivazione più diffuse si basano un po' su quelle usate per la vendita di prodotti.

Sono molto diffusi tra le tecniche di motivazione sistemi bonus che possono essere riassunti più o meno così: «Se vi impegnate e fate le cose per bene, prima o poi sarete ricompensati.» Ugualmente problematica è l'affermazione del tipo: «Bravi! continuate su questa strada.» Di regola in questo caso si tratta di una lode non sincera, in quanto muove dal presupposto che una determinata persona non potrebbe continuare a svolgere da sola un buon lavoro. Proprio come una strategia di vendita cerca di suscitare dei bisogni che non esistono, nel nostro campo si pensa che la persona in questione non sia motivata. Una considerazione che può essere demotivante per l'interessato.



per sua propria natura»

Quando chi insegna parla di motivazione, pensa a come «vendere» dei contenuti poco amati.

È consigliabile davvero esaminare criticamente il proprio comportamento alla luce di questa considerazione. Le strategie di vendita nell'ambito di un processo di apprendimento hanno effetti educativi limitati e a lungo termine non contribuiscono certo alla credibilità dell'allenatore e del docente. Il far capire il senso e le correlazioni in merito alla consegna contribuisce in modo sostanzialmente più efficace a promuovere un senso di responsabilità.

Cosa motiva gli insegnanti a trascorrere del tempo con giovani che non vogliono accettare quanto si offre loro?

Chi aspetta occasioni motivanti, in fin dei conti non è motivato, ma dipende da stimoli esterni. L'auto-motivazione a ben vedere può anche significare assumersi in prima persona la responsabilità per la motivazione e la predisposizione alla prestazione. È importante che i docenti abbiano un messaggio da far passare e si impegnino per trasmetterlo agli allievi in modo adeguato al loro livello. È questo il compito principale dell'insegnamento, a prescindere dalle condizioni quadro che si incontrano nel caso concreto.

Strategie di motivazione sono necessarie quando mancano i veri motivi.

L'essere umano è motivato per sua propria natura. Quello che succede continuamente è non già che manchino i motivi, ma piuttosto che la motivazione innata venga per così dire soffocata proprio da misure... motivanti! Le persone non agiscono più perché lo ritengono opportuno, ma per la ricompensa, che sostituisce ormai il senso dell'azione. Per Ellen Key questo comportamento nasconde un determinato pericolo: «Alla scuola attuale è riuscito qualcosa che dovrebbe essere impossibile stando alle leggi di natura: distruggere tutta la materia che pure una volta esisteva. Il bisogno di apprendere, l'attività fine a se stessa e le capacità di osservazione che i bambini portano con sé al momento della scolarizzazione, alla fine di quegli anni di regola sono scomparsi, senza però che siano stati trasformati in conoscenze o interessi.»

Ogni forma di motivazione ottiene il contrario!

Attualmente, alcuni grandi psicologi specializzati nella consulenza aziendale sostengono che in fin dei conti ogni forma di motivazione ottiene solo il contrario, ovvero ha effetti demotivanti, perché essa viene vissuta come ingerenza esterna, al contrario della motivazione vera e propria, che si basa su uno stimolo ad agire interno al singolo individuo. **m**