

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

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Mobile : la rivista di educazione fisica e sport**

Band (Jahr): **2 (2000)**

Heft 2

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



«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**