

Comunemente il termine motivazione è utilizzato per indicare i bisogni, le ragioni e i desideri legati al comportamento umano. La motivazione è, dunque, considerabile come l'insieme dei bisogni che sono alla base del comportamento che rappresenta l'esito dell'agire.

Ogni persona è un insieme di diversi elementi, tendenze, **credenze**, idee, etc. unificate in un'unica struttura di personalità, nella quale la motivazione risulta essere un elemento centrale. La motivazione è determinata da due elementi: le competenze, che rappresentano ciò che l'individuo è in grado di fare, e i valori personali, che rappresentano il nucleo di idee che guidano l'individuo nelle cose che comunemente svolge. Questi due elementi fungono da tramite per determinare la spinta motivazionale in un processo d'azione.

La spinta motivazionale a sua volta è innescata quando l'individuo avverte un bisogno ovvero uno squilibrio tra una situazione attuale e una situazione meta desiderata. Ad esempio, se una persona ha sete è perché un suo equilibrio interno è stato interrotto da una situazione di disagio, la sete appunto. La motivazione è la spinta che attiva l'individuo all'azione e che lo spinge ad adoperarsi per ristabilire la situazione di equilibrio precedente, bevendo un bicchiere d'acqua.

Esistono tre categorie di classificazione, di crescente complessità, delle motivazioni umane:

– **Le motivazioni primarie:** sono pulsioni di natura fisiologica che comprendono essenzialmente bisogni fondamentali per la sopravvivenza quali bere, mangiare e dormire.

– **Le motivazioni secondarie:** sono bisogni di natura individuale e sociale che si sono formati nell'individuo a seguito dei vari processi di socializzazione. Sono, per esempio, il successo, la cooperazione e la competizione.

– **Le motivazioni di livello superiore:** sono impulsi che appartengono in maniera specifica a ciascun individuo e riguardano il perseguire i propri obiettivi, coerentemente con i propri valori e con la propria gerarchia di ideali. Sono esempi di questa categoria il perseguire la propria soddisfazione personale, nel campo delle affettività, nell'ambito del lavoro e della professione, vivere in conformità con i propri principi morali.

Il contributo più importante e significativo sul tema della motivazione in ambito psicologico è dato dall'opera di Maslow (1954). **Secondo Maslow l'uomo è considerato come una totalità dinamica e integrata, per cui un bisogno si riverbera sull'individuo nella sua globalità. Non esiste cioè un bisogno, come per esempio la fame, ma esiste un bisogno della persona nel suo complesso.**

La Piramide dei Bisogni di Maslow



PIRAMIDE DEI BISOGNI DI MASLOW (1954)

Nell'individuo esistono tendenze diverse, traenti origine da bisogni di differente natura, che si è pronti a soddisfare. Tali bisogni non sono isolati e a sé stanti, ma si dispongono in una gerarchia di dominanza e di importanza, che prende il nome di piramide. Alla base, ci sono tutti i bisogni fisiologici, essenziali per la nostra sopravvivenza fisica nell'ambiente. Prima di soddisfare i bisogni più alti nella scala, l'individuo tende a soddisfare quelli più bassi, ovvero quelli più importanti per la sua sopravvivenza. Per quello che riguarda i bisogni più alti degli individui essi tendono a variare molto nel tempo. **Ogni persona compie un suo percorso di maturazione e sviluppo motivazionale all'interno del quale le mete e gli obiettivi di livello alto possono subire grandi modificazioni.** Inoltre, un successo tende spesso a essere dimenticato e, il vecchio obiettivo, tende a essere sostituito da uno più grande e ambizioso. Mentre i bisogni fondamentali per la sopravvivenza una volta soddisfatti tendono a non ripresentarsi, almeno per un periodo di tempo, i bisogni sociali e relazionali tendono a innescare nuove e più ambiziose mete da raggiungere.

I bisogni nella piramide si dispongono e differenziano come segue:

– **I bisogni fisiologici:** sono i tipici bisogni di sopravvivenza (fame, sete, desiderio sessuale...). **Secondo Maslow ogni bisogno primario serve da canale e da stimolatore per qualsiasi altro bisogno.** Nella scala delle priorità i bisogni fisiologici sono i primi a dovere essere soddisfatti in quanto alla base di tali bisogni vi è l'istinto di autoconservazione, il più potente e universale *drive* dei comportamenti sia negli uomini che negli animali. Se in un individuo non trova soddisfazione di nessun bisogno, sentirà la pressione dei bisogni fisiologici come unica e prioritaria. Solo nel momento in cui i bisogni fisiologici sono soddisfatti con regolarità, allora ci sarà lo spazio per prendere in considerazione le altre necessità, quelle di livello più alto.

– **I bisogni di sicurezza:** i bisogni di appartenenza, stabilità, protezione e dipendenza, che giocano un ruolo fondamentale soprattutto nel periodo evolutivo, insorgono nel momento in cui i bisogni primari sono stati soddisfatti. Anche questi bisogni danno forma ad alcuni comportamenti tipici, soprattutto di carattere sociale. La stessa organizzazione sociale che ogni comunità si dà a seconda della propria cultura, è un modo di rendere stabile e sicuro il percorso di crescita dell'individuo.

– **I bisogni di affetto:** questa categoria di bisogni è fondamentalmente di natura sociale e rappresenta l'aspirazione di ognuno di noi a essere un elemento della comunità sociale apprezzato e benvoluto. **Più in generale il bisogno d'affetto riguarda l'aspirazione ad avere amici, ad avere una vita affettiva e relazionale soddisfacente, ad avere dei colleghi dai quali essere accettato e con i quali avere scambi e confronti.**

– **Il bisogno di stima:** anche questa categoria di aspirazioni è essenzialmente rivolta alla sfera sociale e ha come obiettivo quello di essere percepito dalla comunità sociale come un membro valido, affidabile e degno di considerazione. Spesso le autovalutazioni o la percezione delle valutazioni possono differire grandemente rispetto al loro reale valore. Molte persone possono sentirsi molto valide al di là dei loro meriti e riconoscimenti reali, mentre altre possono soffrire di forti sentimenti di inferiorità e disistima anche se l'ambiente sociale ha un atteggiamento globalmente positivo nei loro confronti.

– **Il bisogno di autorealizzazione:** si tratta di un'aspirazione individuale a essere ciò che si vuole essere, a diventare ciò che si vuole diventare, a sfruttare a pieno le nostre facoltà mentali, intellettive e fisiche in modo da percepire che le proprie aspirazioni sono congruenti e consone con i propri pensieri e con le proprie azioni. Non tutte le persone nelle nostre società riescono a soddisfare tutte e a pieno le loro potenzialità, infatti l'insoddisfazione sia sul lavoro che nei rapporti sociali e di coppia è un fenomeno molto diffuso.

L'autorealizzazione richiede caratteristiche di personalità, oltre che competenze sociali e capacità tecniche, molto particolari e raffinate. Secondo Maslow le caratteristiche di personalità che una persona deve avere per raggiungere questo importante obiettivo sono: realismo, accettazione di sé, spontaneità, inclinazione a concentrarsi sui problemi piuttosto che su di sé, autonomia e indipendenza, capacità di intimità, apprezzamento delle cose e delle persone, capacità di avere esperienze profonde, capacità di avere rapporti umani positivi, democrazia, identificazione con l'essere umano come totalità, capacità di tenere distinti i mezzi dagli scopi, senso dell'ironia, creatività, originalità.