

Modelli della motivazione

Modelli dominio-specifici

- Motivazioni multiple e differenziate
- Servite da meccanismi specializzati
- Enfasi sulle predisposizioni innate

Modelli dominio-generalisti

- Fattori “energizzanti” non-specifici
- Pochi meccanismi generali
- Enfasi sui processi di apprendimento

Teorie degli istinti

Personalità:
Murray, Cattell,
McClelland

Etologia

Attaccamento

Teorie dei sistemi
motivazionali

Architettura generale
della motivazione (GAM)

Jung

Maslow

Freud

Teoria della sensibilità
al rinforzo (RST)

Modello di Dweck

Lewin

Motivazione intrinseca

Comportamentismo

Teorie aspettativa-valore

Teorie socio-cognitive
(autoefficacia,
dissonanza cognitiva...)



Clark L. Hull: "drive reduction" e apprendimento (anni '40)

Potenziale evocativo dello stimolo S per la risposta R

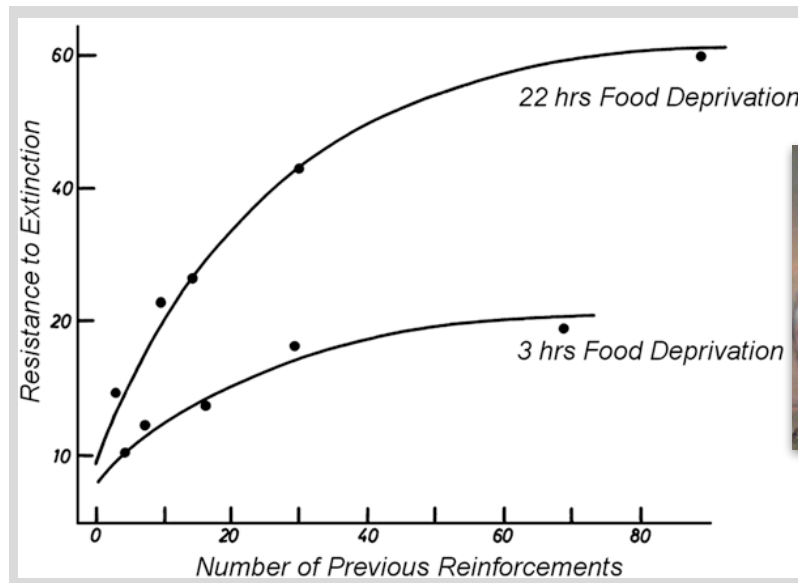
$$S E_R = f (S H_R \times D \times K)$$

Incentivo
valore/dimensione dell'obiettivo

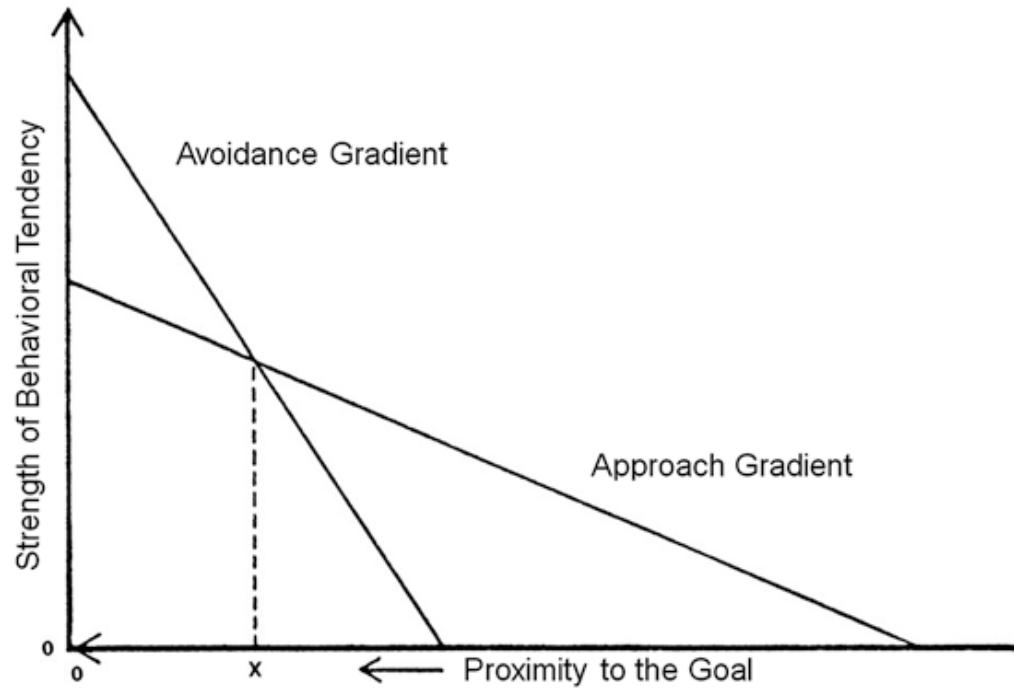
Abitudine (habit)
associazione appresa tra S e R

Drive
stato generale di attivazione (fame + sete + ...)

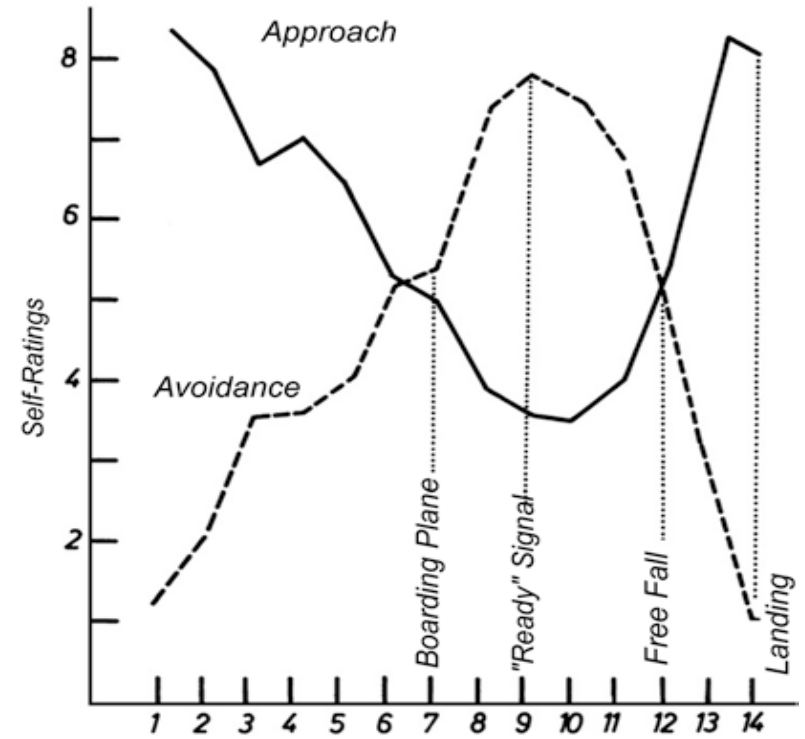
La riduzione del drive consolida l'abitudine



Neal Miller: modello del conflitto (anni '40-'50)



(Goal = oggetto/evento ambivalente)



Epstein (1962)

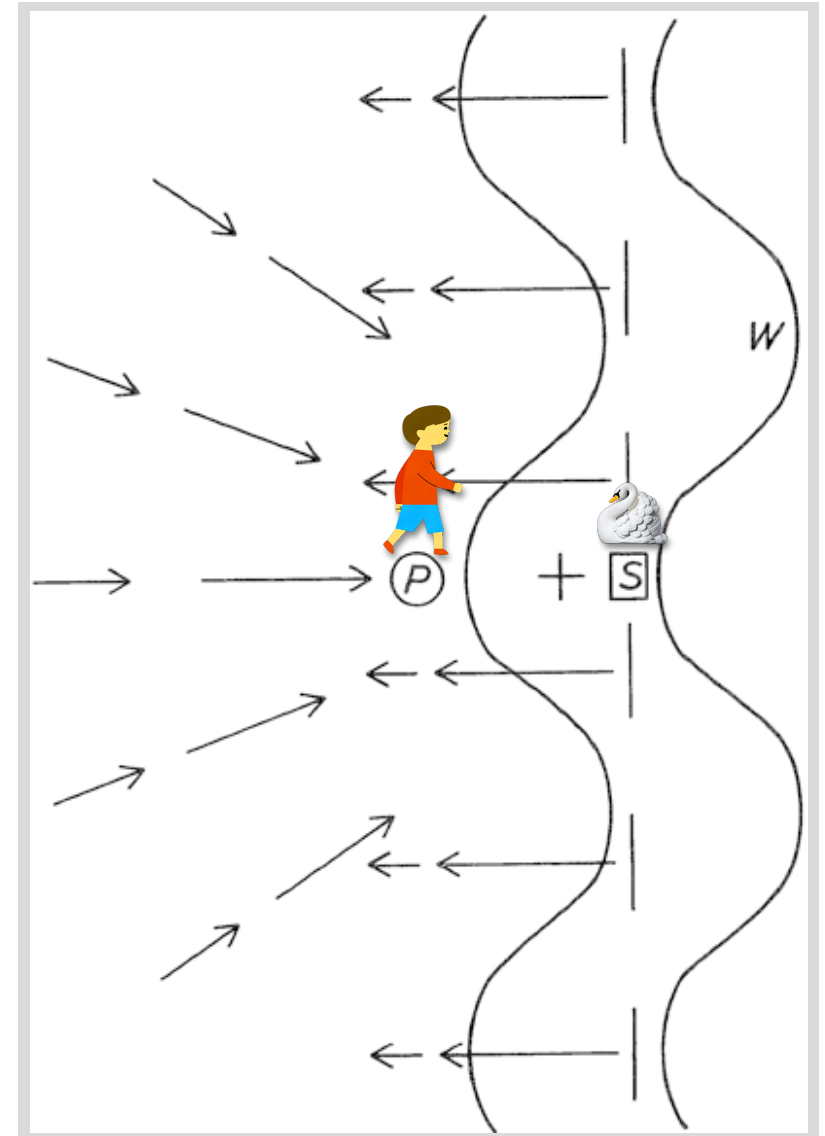
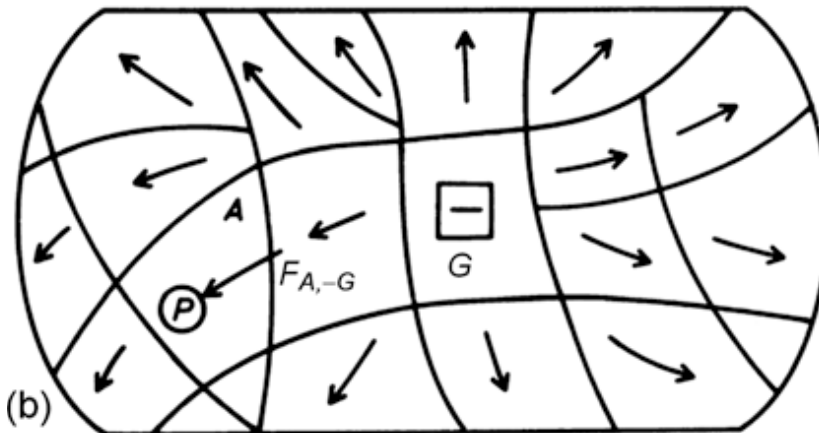
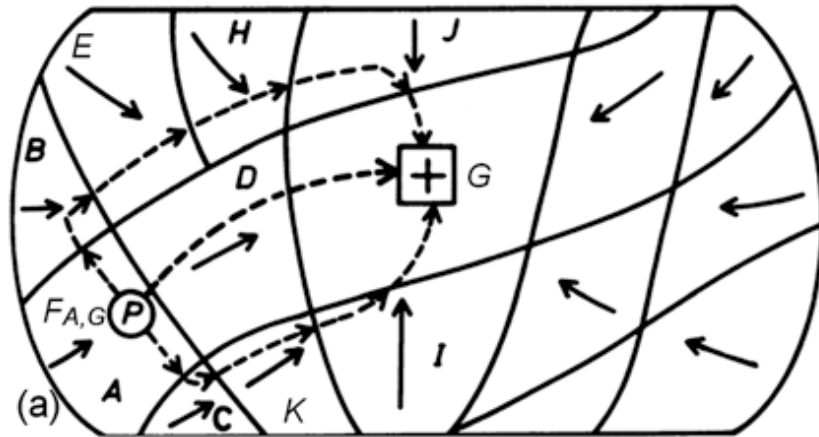




Kurt Lewin: campi di forza psicologici (anni '30)

Opposizione netta al comportamentismo:

non “risposte abituali” S-R, ma **azioni flessibili adatte al contesto**



Lewin et al. (1944): la **curva della valenza risultante** (esempio di teoria aspettativa-valore)

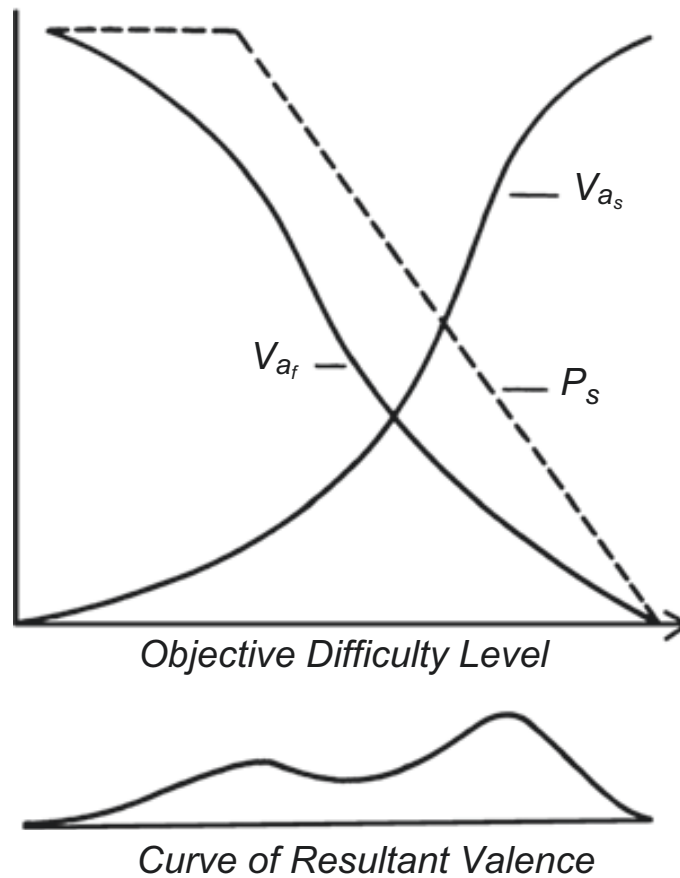
$$Va_r = (Va_s \times P_s) + (Va_f \times P_f)$$

Valenza risultante

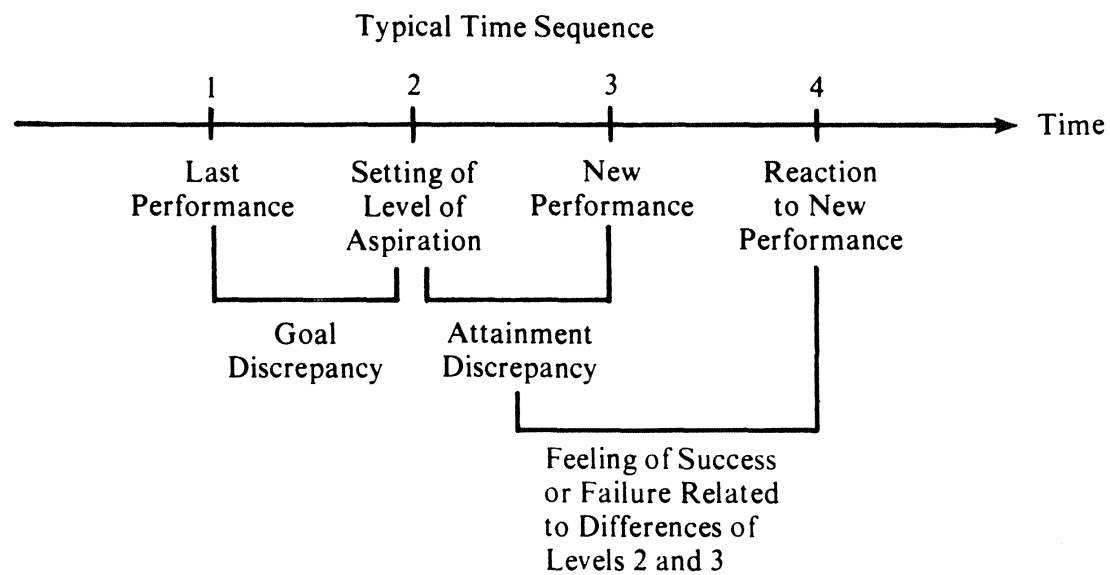
Valenza del successo (positiva)

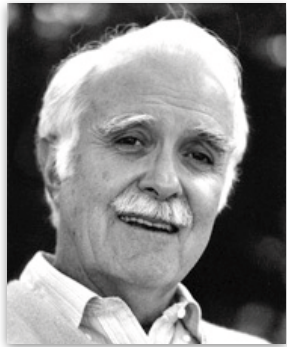
Probabilità di successo/fallimento

Valenza del fallimento (negativa)

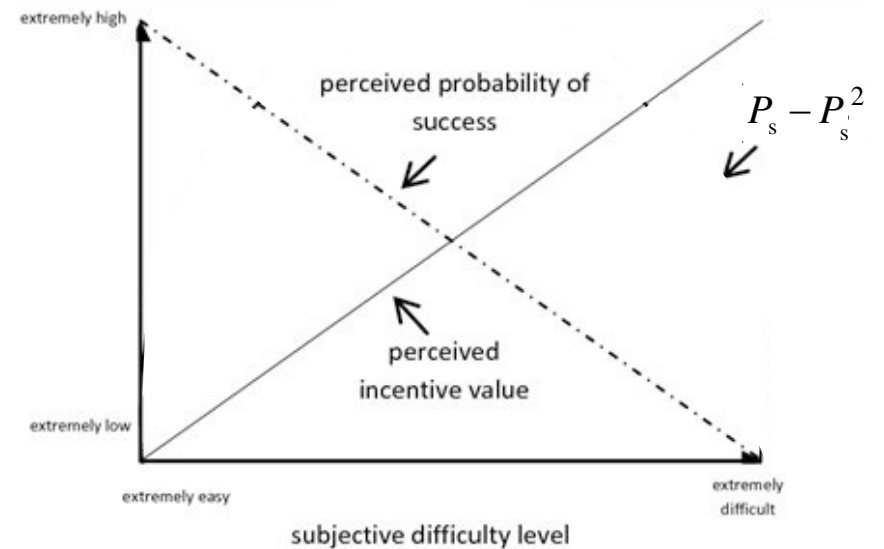
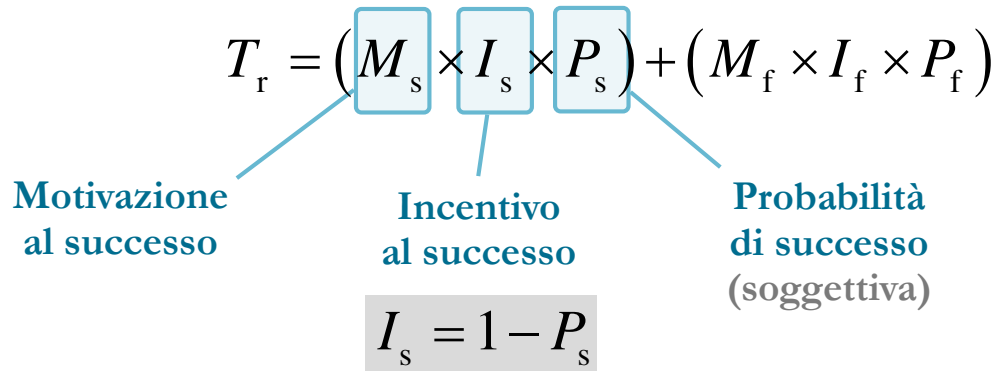
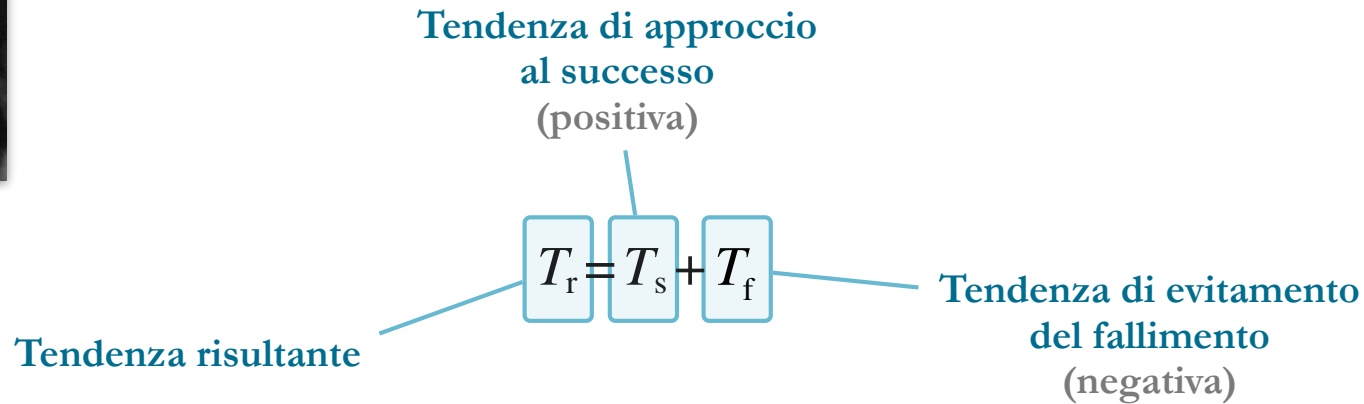


Levels of Possible Objective	Force to Approach Success				Force to Avoid Failure			Resultant Force ³
	$Va_{succ} \times Po_{succ} = fp_{,succ}^1$				$Va_{fai} \times Po_{fai} = fp_{,-fai}^2$			
Too difficult ↑	15	10	0	0	0	100	0	0
	14	10	0	0	0	100	0	0
	13	10	0	0	0	100	0	0
	12	10	0	0	0	100	0	0
	11	10	5	50	0	95	0	50
	10	9	10	90	0	90	0	90
	9	7	25	175	-1	75	-75	100
	8	6	40	240	-2	60	-120	120 ← aspiration
	7	5	50	250	-3	50	-150	100 ↖ Goal discrepancy ↗
Too easy ↓	6	3	60	180	-5	40	-200	-20 ↖ Level of past performance ↗
	5	2	75	150	-7	25	-175	-25
	4	1	90	90	-9	10	-90	0
	3	0	95	0	-10	5	-50	-50
	2	0	100	0	-10	0	0	0
	1	0	100	0	-10	0	0	0

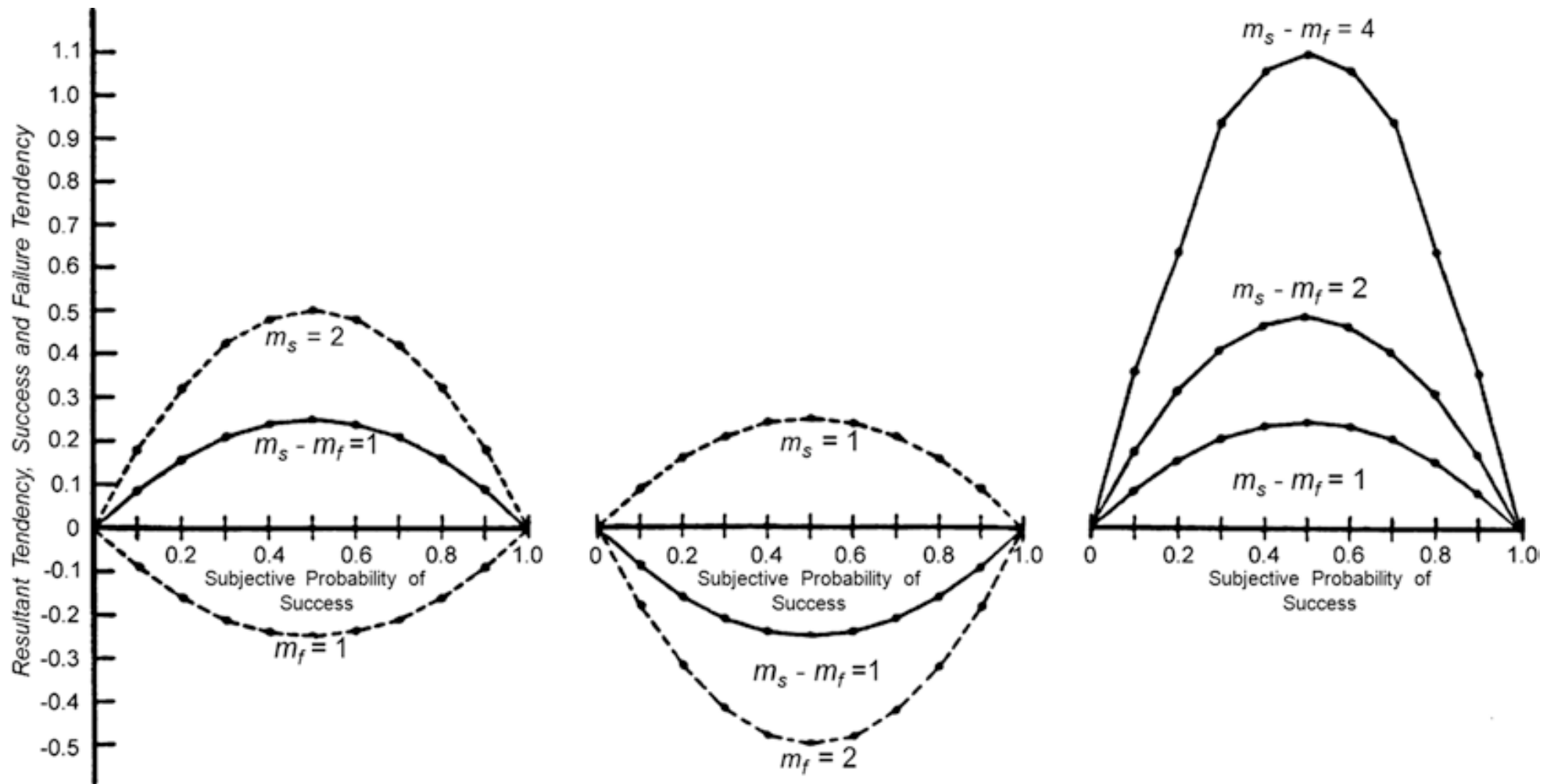




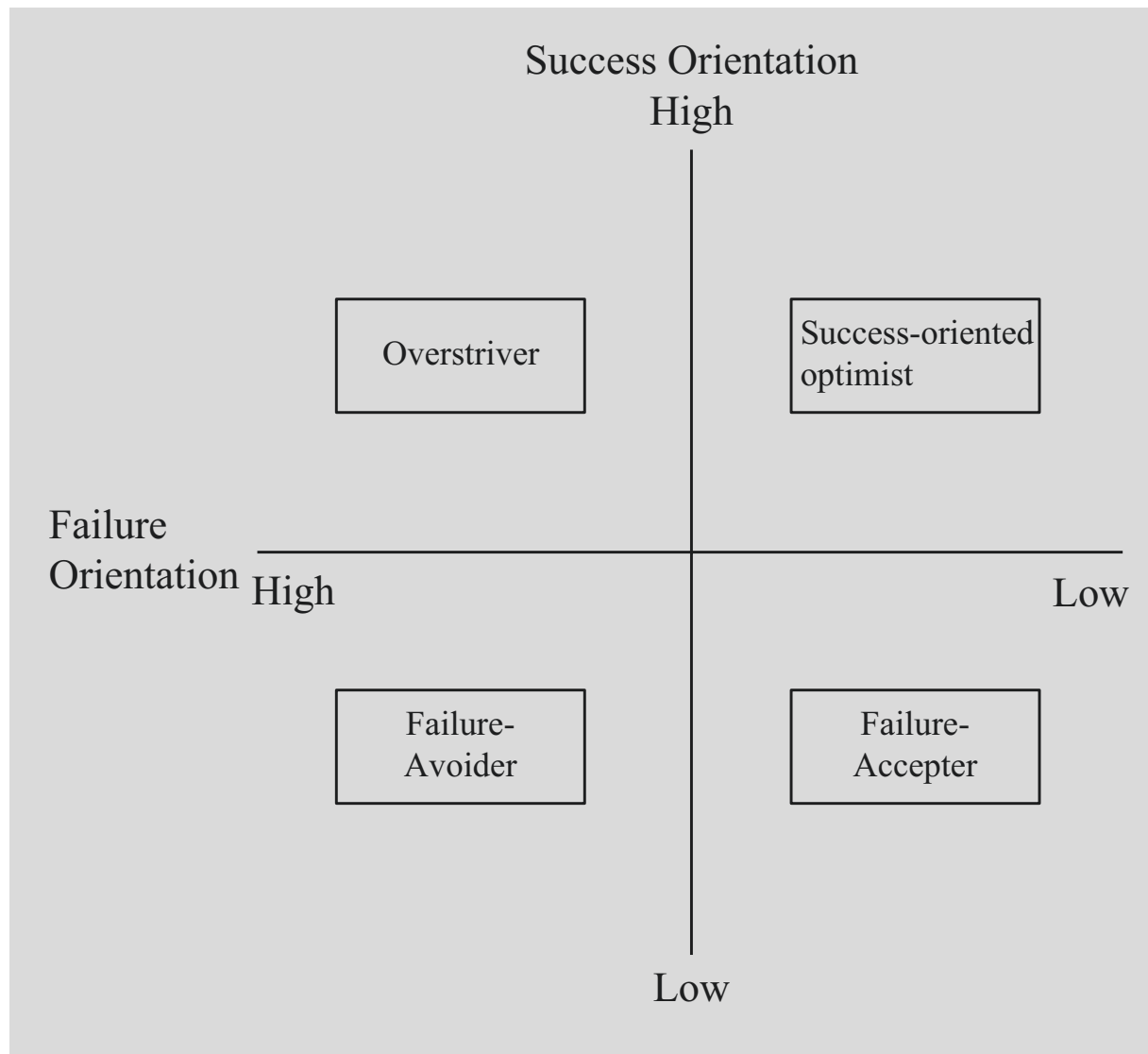
John W. Atkinson: modello del risk-taking/dell'achievement (anni '50-'60)



$$T_r = (M_s - M_f) \times (P_s - P_s^2)$$



$$T_r = (M_s - M_f) \times (P_s - P_s^2)$$



Covington & Roberts (1994)