Riconoscere e sostenere la motivazione dell'alunno

Teoria dei sistemi motivazionali interni e applicazioni pratiche



The Gossips, 1948

L’immagine che mi viene in mente pensando ad una relazione è…

Le **relazioni interpersonali** sono le relazioni che intercorrono tra **individui** e sono parte integrante della vita quotidiana. Possono essere di diverso tipo, più o meno profonde, in base al contesto.

Si trovano esempi di relazioni interpersonali in ambito **familiare** nel rapporto genitori – figli o moglie – marito e in quello **lavorativo, amicale,** etc.

La **relazione** interpersonale su cui oggi noi ci troviamo a riflettere è quella che si viene a creare **tra studente ed insegnante** che viene regolata dagli stessi sistemi motivazionali che regolano qualsiasi altra relazione.

Per relazione si intende quel legame che si crea tra due o più persone i cui pensieri, sentimenti ed azioni si influenzano vicendevolmente. In una relazione interpersonale si crea quindi un vincolo di interdipendenza.

Alla base della nostra abilità di docenti c’è la **capacità di creare relazioni che ci permettano di motivare i nostri studenti** all’impegno che viene richiesto nell’apprendere.

La motivazione è «processo multifattoriale» nel quale entrano in gioco diversi aspetti correlati tra loro in modo continuo e dinamico:

- aspetti emotivi (le rappresentazioni di obiettivi);
- aspetti cognitivi (l'uso di differenti strategie di apprendimento);
- aspetti metacognitivi (la capacità del soggetto di riflettere sul proprio apprendimento o sull'attività di studio e di ricerca);
- aspetti psicologici (relativi alla percezione di autoefficacia del concetto di sé);
- aspetti didattici (legati all'uso di determinati mediatori o metodologie didattiche nei processi di insegnamento-apprendimento).

Esistono diversi tipi di motivazione:

1. **motivazione estrinseca** quando i motivi che ti spingono ad agire sono dati da una **ricompensa esterna**. In altre parole, il tuo comportamento non è dettato tanto dalla tua volontà personale di ottenere qualcosa, piuttosto dal fatto che, raggiungendo un certo obiettivo, verrai in qualche modo ricompensato (es.studio perché tra tre mesi ho un esame);
2. **motivazione intrinseca** quando i motivi che ti spingono all'azione vengono da dentro di te, direttamente dalla **tua volontà di raggiungere un obiettivo** e di eccellere in qualsiasi campo della tua vita (es. studio perché voglio imparare nuove cose).

L’insegnante è quella figura in grado di ***interagire sull’orientamento motivazionale attraverso le attività didattiche che propone, lo stile di valutazione che adotta, e in modo indiretto, attraverso le proprie convinzioni personali in relazione al concetto stesso di motivazione*** (Boscolo - 2002).

Fai un esempio di **approccio didattico** che attui o attueresti per motivare te stessa e lo studente in una relazione educativo- didattica

Nella Sio/ID riflettiamo su:

- **Rapporti con i docenti** della classe di appartenenza del mio alunno
- **Autovalutazione** come strategia motivante
- **Correzione reciproca** a distanza (finalità inclusiva)

La **motivazione di insegnanti e studenti è in realtà parte di uno stesso processo**, in cui entrambi, pur nella diversità chiara e inequivocabile dei loro ruoli, sono coinvolti costantemente.

La base di una **buona motivazione** allo studio sta quindi nella buona **relazione** istaurata e nell' attivazione, nello studente e nell'insegnante di **sistemi motivazionali** funzionali alla cooperazione.

Prova ad **osservare le reazioni del tuo corpo** mentre stai ascoltando la lezione.

- Ti stai muovendo?
- Cosa stai muovendo e in che modo?
- Quante volte ti sei mosso nell’arco di tempo dato per osservarti?
- La mente è sempre presente o è andata altrove?
- In quale momento la mente il pensiero si è distratto?

Nelle relazioni interpersonali hanno grande **importanza i Sistemi Motivazionali Interpersonali** che sono :

- disposizioni innate universalmente presenti negli esseri umani
- i principi organizzatori delle interazioni sociali, ovvero rappresentano insiemi di regole interne che guidano il comportamento del soggetto
- orientati ad una meta
- attivati da specifici segnali.

Gli **SMI** (Sistemi Motivazionali Interpersonali) **sono quindi tendenze universali, biologicamente determinate e selezionate su base evolutiva, la cui espressione nel comportamento presenta variabilità individuali** questi, una volta attivati, organizzano il comportamento sociale, interpersonale, oltre che l'esperienza delle emozioni ed il rapporto con l'altro.

Gli SMI di base sono cinque:

- il **sistema dell'attaccamento** regola la ricerca di vicinanza e di protezione da parte di un conspecifico quando ci si trova in condizioni di vulnerabilità, stanchezza, paura o dolore, la figura di riferimento è il caregiver cioè la persona che si prende cura del bambino(frequentemente la madre o il padre) verso cui il bambino dirige le sue richieste di aiuto.
- il **sistema dell'accudimento** (complementare al precedente) predispone ad accogliere le richieste di protezione e a fornire aiuto e vicinanza, è il sistema che si attiva nell'adulto quando percepisce la richiesta di aiuto del bambino.
- il **sistema agonistico** regola la competizione con un membro del gruppo, per la dominanza o la subordinazione.
- il **sistema sessuale** regola il corteggiamento e l'accoppiamento.
- il **sistema cooperativo** organizza i comportamenti finalizzati al raggiungimento di un obiettivo comune, è il sistema più stimolato all'interno delle istituzioni d'apprendimento (come la scuola).

Se noi conosciamo e riusciamo a gestire i nostri SMI, soprattutto se riusciamo ad attivare in maniera fruttifera il

sistema di cooperazione

possiamo collaborare attivamente al raggiungimento di un

apprendimento efficace

(che è lo scopo congiunto con il nostro alunno)

E questo a sua volta genera un

aumento della motivazione

ed il

miglioramento della relazione interpersonale.

Voi siete parte delle **persone estranee** a cui il vostro alunno deve adattarsi. Dovrete quindi attivare al meglio i vostri **sistemi motivazionali** per poter creare una relazione «sufficientemente buona» per poter così, in un **clima propositivo,** ottenere l'**apprendimento** migliore possibile.

Gli **stili di apprendimento** possono essere definiti come le modalità prevalenti di funzionamento del nostro cervello per **l'acquisizione di nuove informazioni**.
Da numerosi studi è emerso infatti che ciascun individuo tende ad acquisire e a gestire informazioni in modo diverso, cioè ciascuno apprende in modi diversi.
Ad esempio vi sono persone che riescono a memorizzare meglio **informazioni concrete**, mentre altri utilizzano prevalentemente **modelli astratti**; oppure alcuni riescono a recepire meglio informazioni attraverso **supporti visivi**, mentre altri preferiscono le **spiegazioni orali**.
La predisposizione verso certe modalità non è "innata" e "fissa", ma è influenzata dall'esperienza e può essere modificata.
Gli stili di apprendimento si riflettono sulle tecniche di studio di ciascuno.

Tra i modelli che definiscono i diversi stili di apprendimento c'è il **modello VAK** (visivo, uditivo e cinestetico).

Il **modello VAK** si basa sui tre principali **aspetti sensoriali**, cioè la **vista**, l'**udito** e il **movimento**, e ha lo scopo di determinare la funzione prevalente. In una situazione di apprendimento, infatti, si usano tutti e tre gli strumenti, ma uno solo tende a prevalere sugli altri.
Lo stile dominante non sempre è lo stesso, ma può variare a seconda del compito da affrontare o della situazione.

I tre **stili di apprendimento** secondo il **modello VAK** sono:

Stile Visivo: le persone che preferiscono lo stile visivo ricordano meglio ciò che possono **vedere**. Si possono suddividere in due ulteriori categorie: **visivo-linguistico** e **visivo-spaziale**. Chi preferisce lo stile visivo-linguistico impara attraverso il linguaggio scritto, cioè con attività di lettura o scrittura. Chi preferisce lo stile visivo-spaziale, invece, impara attraverso grafici, tabelle, disegni e videoproiezioni.

Stile Auditivo: chi ha prevalenza dello stile auditivo ha bisogno di **ascoltare** ciò che deve imparare. Preferisce la lettura ad alta voce e a volte ripete a voce alta o parla tra sé e sé mentre studia. Può avere difficoltà con i compiti scritti mentre lavora molto bene nelle situazioni di dialogo con altri studenti. Ama registrare e riascoltare le lezioni.

Stile Cinestetico: le persone che prediligono lo stile cinestetico hanno bisogno di toccare oggetti e di essere in movimento. Questi studenti non riescono a concentrarsi se sono costretti a stare immobili per lungo tempo, amano prendere appunti ed essere coinvolti in varie attività durante le lezioni. Hanno spesso necessità di pause frequenti.

Qual è il vostro canale di apprendimento funzionale?
Rifletti sui seguenti stili:

uditivo - visivo - cinestetico

Simulata:

Come **motiveresti** un alunno che rifiuta la relazione?

...Grazie per l'attenzione!!!