

Importanza delle motivazioni

Nessuno fa niente per niente, senza motivo: anche nella "gratuità" più assoluta

1. La motivazione è l'origine (conscia, ma anche solo inconscia) di ogni azione. La motivazione all'agire parte da uno "spunto" di volontà o di istinto che forza l'intelligenza a illuminare l'utilità o il piacere dell'azione; oppure spinge a difendersi da quello che si sente come invasione o pericolo.
2. Ci sono vari tipi di motivazione:
 - **Esterna:** sensibilità, attenzione al premio o paura del castigo
 - **Interna:** gusto, piacere nel fare una specifica attività; nell'avere o usare una cosa; nell'approfondire un argomento; ecc.
 - **Autorealizzativa/utilitaristica:** valorizzazione di una scelta sentita come mezzo di autorealizzazione, esperienza utile per il presente o per il futuro, a livello personale o di gruppo
 - **Autoaffermativa:** autocoscienza di essere seri, bravi e bisogno che ciò sia riconosciuto; desiderio di affermare il proprio potere o il proprio sapere; di essere al centro dell'attenzione; voglia di libertà contro ogni coazione (educativa, istituzionale, ecc.)
 - **Etica:** coscienza e desiderio di essere buoni; impulso ad impegnarsi per senso del dovere, per coerenza ideale
 - **Relazionale:** piacere di stare con gli altri, di rapportarsi con una persona o con un gruppo di persone; dare importanza all'essere accettati, stimati, valorizzati; imitazione emulativa
 - **Affettiva/sessuale:** espansione della propria affettività, del proprio istinto sessuale, del bisogno di amare e di essere amati
 - **Eteronoma:** inclinazione alla dipendenza psicologica; bisogno di direttività o, almeno, di invito pressante; necessità di schema operativo prefissato; imitazione passiva.

Le motivazioni suindicate non si autoescludono, anzi spesso sono compresenti, si integrano e si rinforzano.

3. **La demotivazione** nasce dalla poca illuminazione che la persona percepisce nella proposta che lei stessa si fa o che altri le fanno. Questa scarsa motivazione diminuisce la forza propulsiva: per inibizioni all'agire, cioè per paura, insicurezza, noia, fatica, malessere, difficoltà di concentrazione, ecc.
La contromotivazione, invece, è il rifiuto di una proposta per concorrenza di un'altra possibilità sentita come più urgente o più gratificante.
4. A volte l'agire non scaturisce da una motivazione logica o psicologica, ma è **risposta condizionata** (dai riflessi, istinti, bisogni primari, abitudini, ecc.) che produce automatismi involontari.