



Università degli Studi di Genova

Genoa University



Scuola di Scienze Sociali

CdL SCIENZE DEL TURISMO: IMPRESA, CULTURA E TERRITORIO

PSICOLOGIA DEL TURISMO

Unità didattica n. 3

DOCENTE: Guido F. Amoretti PhD

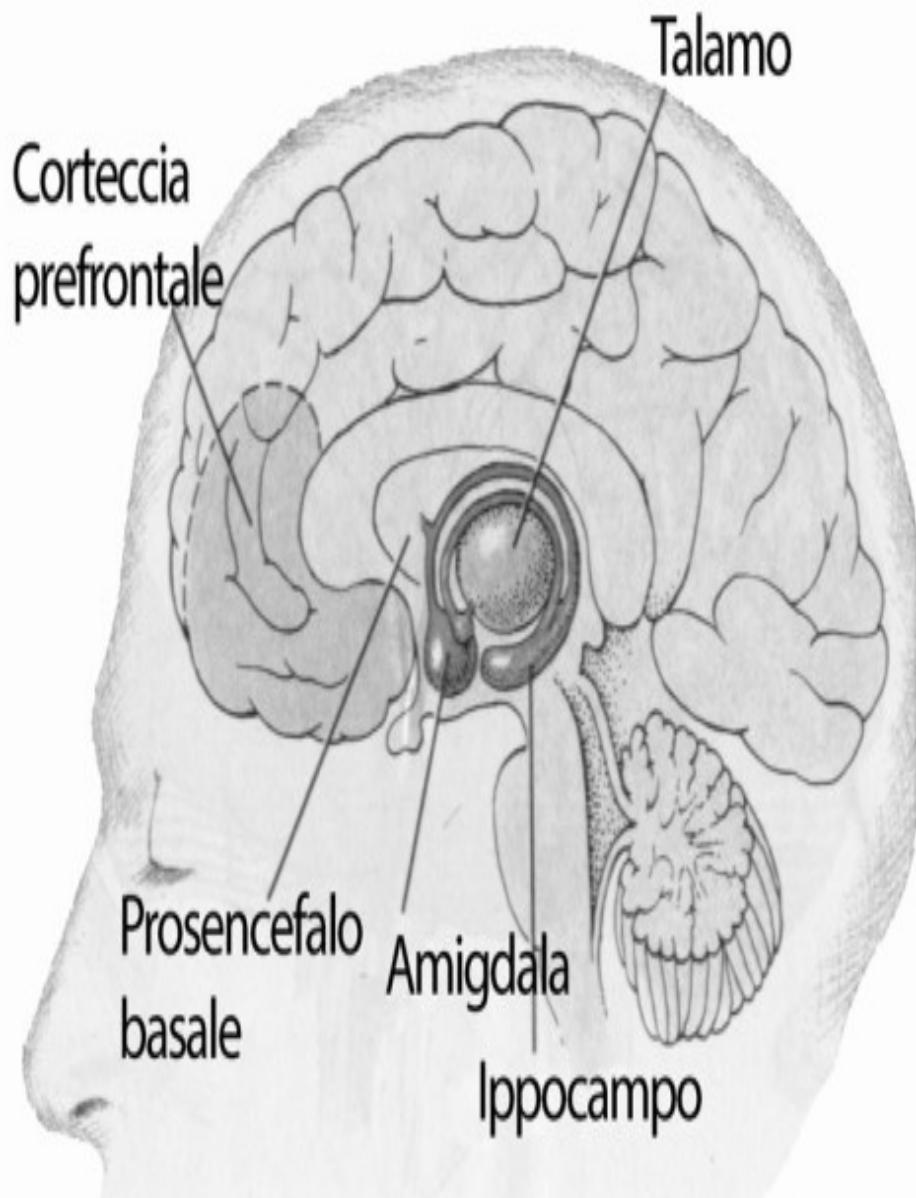
MOTIVAZIONE

Gli Istinti

Motivazione: insieme dei processi di attivazione e di orientamento del comportamento verso la realizzazione di un determinato scopo.

Istinto: modello di comportamento innato, integrato nel sistema nervoso e biologicamente determinato (Darwin, 1859)

Figura 1.4 – L'area limbica



Fonte: Curtis, H.; Sue Barnes, N. *Invito alla biologia. Quarta edizione italiana*, Bologna, Zanichelli, 1996

Gli Istinti

- **Psicologia degli istinti di McDougall:** gli istinti rappresentano i motori di ogni condotta e vi si rintracciano 3 componenti:
 - *cognitiva*: il riconoscere qualcosa e prestarvi attenzione privilegiata;
 - *affettiva*: ogni istinto è caratterizzato da una specifica emozione;
 - *conativa*: l'impulso ad agire verso/via dall'oggetto

LIMITI

- *Non spiega le attività umane più complesse*
- *Criteri di identificazione degli istinti troppo arbitrari*

Gli Istinti

- I comportamenti istintivi sono sequenze, anche complesse, di comportamenti regolate da **schemi fissi di azione** e sensibili a un determinato stimolo attivante detto **stimolo-chiave**. (Lorenz, 1937)
- **Imprinting:** comportamento specie-specifico geneticamente programmato → base del comportamento di attaccamento (Lorenz, 1937)
- **Modello idraulico della motivazione:** modello energetico fondato sull'idea di un'energia che si accumula all'interno dell'organismo e spinge per essere liberata. (Lorenz, 1950)



Modello pulsionale

- Presente in approcci profondamente diversi
- Per Freud i comportamenti umani sarebbero determinati dalle pulsioni sessuali e dall'aggressività

La teoria della riduzione delle pulsioni

- **Teoria della riduzione delle pulsioni:**

la mancanza di requisiti biologici fondamentali produrrebbe una pulsione allo scopo di ottenere quella determinata risorsa. (Hull, 1943)

- Rifiuta la nozione di istinto;
- Tensione degli organismi a mantenere una situazione di equilibrio interno (omeostasi) (Cannon, 1929);
- Pulsioni primarie [legate ai bisogni biologici del corpo] e Secondarie [nascono da esperienze passate e apprendimento, p.e. successo]

La teoria della riduzione delle pulsioni

- 2 componenti della motivazione:
 - Abitudine [habit]: l'associazione ripetuta tra un dato stimolo e una certa risposta;
 - Pulsione [drive]: attivazione dell'organismo che mette in moto un comportamento per soddisfare un bisogno (condizione di carenza/necessità)
- **Teoria dell'incentivo**: Effetti di fattori ambientali sulla motivazione
- Commissione delle due teorie: **Rinforzi primari e secondari**

Le teorie dell'arousal

- Le teorie della riduzione delle pulsioni non spiegano comportamenti finalizzati a incrementare livello di arousal (es.: sensation seeking, curiosità)
 - ↓
- *L'individuo cerca di mantenere un livello ottimale di stimolazione e qualora diventi troppo basso cerca di innalzarlo ricercando altri stimoli.*

Teorie dell'Arousal

(Berlyne, 1967; Brehm e Self, 1989)

Le teorie dell'arousal

La *ricerca di sensazioni [sensation seeking]* consiste nel bisogno, che varia da individuo a individuo, di stimolazioni nuove, varie e complesse, unito alla disponibilità a correre rischi fisici e sociali per provarle.

Si articola in quattro diverse componenti [Zuckerman, 2002]:

- La ricerca del brivido e dell'avventura [*thrill and adventure seeking*] cioè la tendenza ad attività rischiose nello sport o nel tempo libero.
- La ricerca di esperienze [*experience seeking*] vale a dire la tendenza a fare nuove esperienze.
- La disinibizione [*disinhibition*] ovvero la tendenza a liberarsi dalle inibizioni.
- La suscettibilità alla noia [*boredom susceptibility*] cioè la tendenza a evitare attività e compiti ripetitivi.

Le teorie dell'*arousal*

Rischio: possibilità di un esito negativo e di una perdita ad esso associata

- *Modello dell'investimento razionale*: le persone intraprendono attività rischiose in vista dei possibili forti guadagni qualora l'azione abbia invece esito positivo
 - Il rischio, è valutato come piacevole solo finché il soggetto ha la sensazione di avere il controllo sugli eventi (Kogan e Wallach, 1967),
 - Componente *vestibolare del rischio*: piacere provato sperimentando particolari stati di movimento – caduta, velocità, rotazioni, accelerazioni ecc. (Caillois, 1958; Kiphard, 1999).

Classificare i bisogni e creare gerarchie motivazionali

Murray (1983): **Bisogni primari [viscerogeni]** e **Bisogni secondari [psicogeni]**.

- McClelland (1985) tre grandi classi di bisogni secondari: il *bisogno di successo, di affiliazione e di potere*.

■ Gerarchia dei bisogni

(Maslow, 1970)

- Bisogno di autorealizzazione
- Bisogno di stima
- Bisogno di appartenenza
- Bisogno di sicurezza
- Bisogni fisiologici

