

Testo di riferimento:
Woolfolk – Psicologia dell'educazione

CORSO PeF24

Università di Chieti-Pescara «G. d'Annunzio»

Insegnamento: Psicologia dei processi di insegnamento-
apprendimento

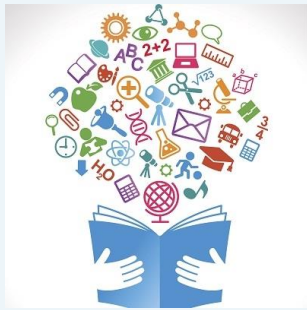
Lezione 12

Apprendimento e motivazione

Sergio Di Sano

Dipartimento di Neuroscienze, Imaging e Scienze
Cliniche

Università di Chieti-Pescara «G. d'Annunzio»



Psicologia dei processi di insegnamento-apprendimento

- **PSICOLOGIA ED EDUCAZIONE: PROCESSI DI BASE**
 1. Psicologia dell'educazione
 2. Lo sviluppo cognitivo
 3. Sviluppo del sé, sviluppo sociale e sviluppo morale
- **APPRENDIMENTO E DIVERSITÀ**
 4. Differenze nell'apprendimento
 5. Sviluppo del linguaggio e diversità linguistica
 6. Cultura e diversità
- **TEORIE DELL'APPRENDIMENTO E PROCESSI COGNITIVI COMPLESSI**
 7. Teorie comportamentali dell'apprendimento
 8. Prospettiva cognitiva dell'apprendimento
 9. Processi cognitivi complessi
- **SCIENZE DELL'APPRENDIMENTO E PROCESSI MOTIVAZIONALI**
 10. Le scienze dell'apprendimento e il costruttivismo
 11. La teoria sociocognitiva
 12. Apprendimento e motivazione



LEZIONI

10. Le scienze dell'apprendimento e il costruttivismo

11. La teoria sociocognitiva

12. Apprendimento e motivazione



12. Apprendimento e motivazione

OBIETTIVI

A. La motivazione

B. I bisogni

C. Obiettivi di apprendimento

D. Ruolo delle credenze

E. Ruolo degli aspetti emotivi



Why don't
they ever
call off
school for
lack of
interest?



A. LA MOTIVAZIONE

Argomenti e concetti

- Distinzione tra
 - Demotivazione
 - Motivazione intrinseca
 - Motivazione estrinseca
- Locus della causalità
 - Interna
 - Esterna



A. LA MOTIVAZIONE

Argomenti e concetti

- Quattro tipi di motivazione estrinseca
 - Regolazione esterna
 - Regolazione introiettata
 - Identificazione
 - Regolazione integrata



A. LA MOTIVAZIONE

Argomenti e concetti

- Cinque approcci alla motivazione
 1. Approcci comportamentali
 - Ricompensa e incentivo
 2. Approcci umanistici
 - Rogers e Maslow
 3. Approcci cognitivi
 4. Teorie sociocognitive
 - Teorie aspettativa vs valore (e poi, costo)
 5. Prospettive socioculturali

- Motivazione come
 - Tratto
 - Stato
- Distinzione
 - Demotivazione
 - Motivazione intrinseca
 - Motivazione estrinseca

- Motivazione: stato interiore che
 - Attiva
 - Dirige
 - Mantiene il comportamento
- La motivazione può essere considerata
 - In termini di tratti
 - In termini di stato

- Demotivazione
 - Manca l'intenzione di agire
- Motivazione intrinseca
 - L'attività svolta è gratificante di per sé
- Motivazione estrinseca
 - L'attività è svolta per ottenere ricompense o per evitare punizioni

- È la naturale tendenza umana a cercare, trovare e superare le sfide quando si perseguono interessi personali e si esercitano le proprie capacità
- Non ha bisogno di incentivi o punizioni, perché l'attività è soddisfacente e gratificante in sé
- È associata a molti risultati scolastici positivi.

- Motivazione creata da fattori esterni come ricompense e punizioni.
 - Ci si applica per il “voto”.
- È associata a emozioni negative, scarsi risultati scolastici e strategie di apprendimento non adattative.

- Mancanza di una qualunque intenzione di agire
 - È assente qualsiasi forma di impegno

- Differenza tra i due tipi di motivazione:
ragione che ci spinge a scegliere
- Collocazione delle cause del comportamento:
 - interna
 - esterna

- Nell'insegnamento occorre
 - incoraggiare e coltivare la motivazione intrinseca
 - assicurarsi, nel contempo, che l'apprendimento sia sostenuto dalla motivazione estrinseca.

- Continuum
 - Da «**attività completamente autodeterminata**»
(motivazione intrinseca)
 - A «**attività completamente determinata dagli altri**»
(motivazione estrinseca)
- Quattro tipi di motivazione estrinseca
 - Regolazione esterna
 - Regolazione introiettata
 - Identificazione
 - Regolazione integrata

- Regolazione **esterna**
 - Completamente controllata da conseguenze esterne
- Regolazione **introiettata**
 - Impegnarsi nel compito per evitare senso di colpa o autopercezioni negative
- **Identificazione**
 - Partecipare, nonostante la mancanza di interesse, perché la partecipazione è funzionale a uno scopo più alto che è personalmente motivante
- Regolazione **integrata**
 - Partecipare a un compito sia perché è interessante sia perché ha un valore di ricompensa intrinseca

1. Approcci comportamentali
2. Approcci umanistici
3. Approcci cognitivi
4. Approcci sociocognitivi
5. Approcci socioculturali

- Motivazione estrinseca
- Basati su
 - **Ricompense**: oggetto fornito in conseguenza di un comportamento
 - **Incentivi**: oggetto che incoraggia/scoraggia un comportamento
- Esempio
 - La promessa di un voto è un incentivo
 - Ricevere un buon voto è una ricompensa

- **Enfasi sulla motivazione intrinseca**
 - Motivare vuol dire promuovere le risorse interiori delle persone
- La gerarchia dei bisogni di **Maslow**
 - Bisogno di autorealizzazione (autoattualizzazione)
- Teoria dell'autodeterminazione (**Deci e Ryan**)
- Applicazione nell'insegnamento
 - Offrire agli studenti la possibilità di scegliere progetti, temi e scopi

- Enfasi sulla motivazione intrinseca
- Le persone sono attive e curiose
 - Cercano informazioni per risolvere problemi personalmente rilevanti

- Enfasi sulla motivazione intrinseca e su quella estrinseca
- Teorie aspettative vs valore: la motivazione è il prodotto di due forze
 - **Aspettativa** individuale di raggiungere uno scopo
 - **Valore** attribuito dall'individuo a quello scopo
- Se uno dei due fattori è zero
 - manca la motivazione a lavorare per quello scopo
- Eccles e Wigfield: un terzo elemento è il **costo**
 - Il costo viene compensato dai benefici?

5. Approcci socioculturali: partecipazione e comunità di pratiche



- Enfasi sulla motivazione intrinseca
- Le persone si impegnano nelle attività
 - Per sostenere le identità
 - Per mantenere le relazioni personali
 - All'interno di una comunità (classe o scuola)



DOMANDE PER DISCUTERE

- Cosa è in comune?
 - Leggi le vignette che seguono. Queste vignette descrivono le difficoltà motivazionali di
 - Geraldo senza speranza
 - Sumey la sicura
 - Spenser il soddisfatto
 - Daleesha la difensiva
 - Amee l'ansiosa



DOMANDE PER DISCUTERE

- Cosa è in comune?
 - Gli studenti devono tentare di:
 - Identificare ciò che motiva ogni studente.
 - Determinare ciò che è comune tra le fonti di motivazione
 - Fornire una definizione di motivazione che possa essere applicata a tutti i bambini



ATTIVITÀ

- **La situazione**

- Immaginate una lezione di scienze per la scuola secondaria di II grado
- La professoressa ha appena assegnato le cose da fare come attività di laboratorio.
- Vediamo diversi profili di studenti



ATTIVITÀ

- **Geraldo disperato (Hopeless Gerald)**
 - Geraldo in genere non inizia neanche a fare i compiti
 - Continua a dire "Non capisco" o "Questo è troppo difficile".
 - Quando risponde correttamente alle domande, "indovina" e lui "non lo sa davvero".
 - Geraldo passa la maggior parte del tempo a fissare lo spazio; sta andando sempre più indietro.



ATTIVITÀ

- **Sumey la sicura (Safe Sumey)**
 - Sumey controlla con te ogni passo: vuole essere perfetta.
 - Una volta le hai dato i punti bonus per aver fatto un eccellente disegno a colori dell'apparato, e ora produce ogni volta un'opera d'arte per il laboratorio.
 - Ma Sumey non rischierà di ottenere un B. Se non è richiesto o non è nel test, Sumey non è interessata a fare il lavoro.



ATTIVITÀ

- **Spencer il soddisfatto (Satisfied Spencer)**
 - Spenser, d'altra parte, è interessato a questo progetto
 - In realtà, lui ne sa più di te. Evidentemente passa le ore a leggere di chimica ed eseguire esperimenti.
 - Ma il suo voto generale nella tua classe è tra B e C perché non fa mai compiti
 - Spenser è soddisfatto della C che può affrontare i test senza nemmeno provarci.



ATTIVITÀ

- **Daleesha la difensiva (Defensive Daleesha)**
 - Daleesha non ha ancora il suo manuale di laboratorio, quindi lo deve condividere con un altro studente.
 - Quindi fa finta di lavorare, ma passa la maggior parte del tempo a prendersi gioco dei compiti o a cercare di ottenere risposte da altri studenti quando l'insegnante è di spalle
 - Ha paura di provare perché se si sforza e fallisce, teme che tutti sappiano che è "stupida".



ATTIVITÀ

- **Aimee l'ansiosa (Anxious Aimee)**
 - Aimee è un brava studentessa nella maggior parte delle materie, ma si blocca sui test scientifici e "dimentica" tutto ciò che sa quando deve rispondere alle domande in classe.
 - I suoi genitori sono scienziati e si aspettano che anche lei lo diventi, ma una tale prospettiva per lei appare tenue



ATTIVITÀ

- Ciascuno di questi studenti ha dei problemi con almeno una di cinque aree di motivazione:
 1. Fare scelte
 2. Iniziare
 3. Intensità
 4. Persistenza
 5. Pensieri e sentimenti
- Prova a individuare i problemi



ATTIVITÀ: RISPOSTA

- **Geraldo «il disperato»** ha problemi con
 - l'iniziare (2)
 - e con un senso di disperazione (5); durante l'attività si sente sconfitto e indifeso.
- **Sumey «la sicura»**
 - fa buone scelte (1),
 - inizia subito (2)
 - e persiste (4).
 - Ma lei non è molto impegnata e si diletta nel lavoro (4 e 5).



ATTIVITÀ: RISPOSTA

- **Spenser «il soddisfatto»**
 - Finché segue le sue scelte (1) è pronto per iniziare (2), impegnato (3), persistente (4) e svolge con piacere il compito (5).
- **Daleesha «la difensiva»**
 - fa scelte sbagliate (1), procrastina (2), evita di impegnarsi (3) e si arrende facilmente (4) perché è così preoccupata di come gli altri la giudicheranno (5).



ATTIVITÀ:
RISPOSTA

- **Aimee «l'Ansiosa»**

- I problemi hanno a che fare con ciò che pensa e come si sente mentre lavora (5).
- La sua ansietà e preoccupazione può portarla a fare scelte sbagliate (1) e procrastinare (2), il che la rende ancora più ansiosa al momento del test.



B. BISOGNI

Argomenti e concetti

- La gerarchia dei bisogni di Maslow: sette livelli di bisogni umani
 1. Bisogni fisiologici
 2. Bisogni di sicurezza
 3. Amore e appartenenza
 4. Bisogni di stima
 5. Bisogni cognitivi
 6. Bisogni estetici
 7. Autoattualizzazione

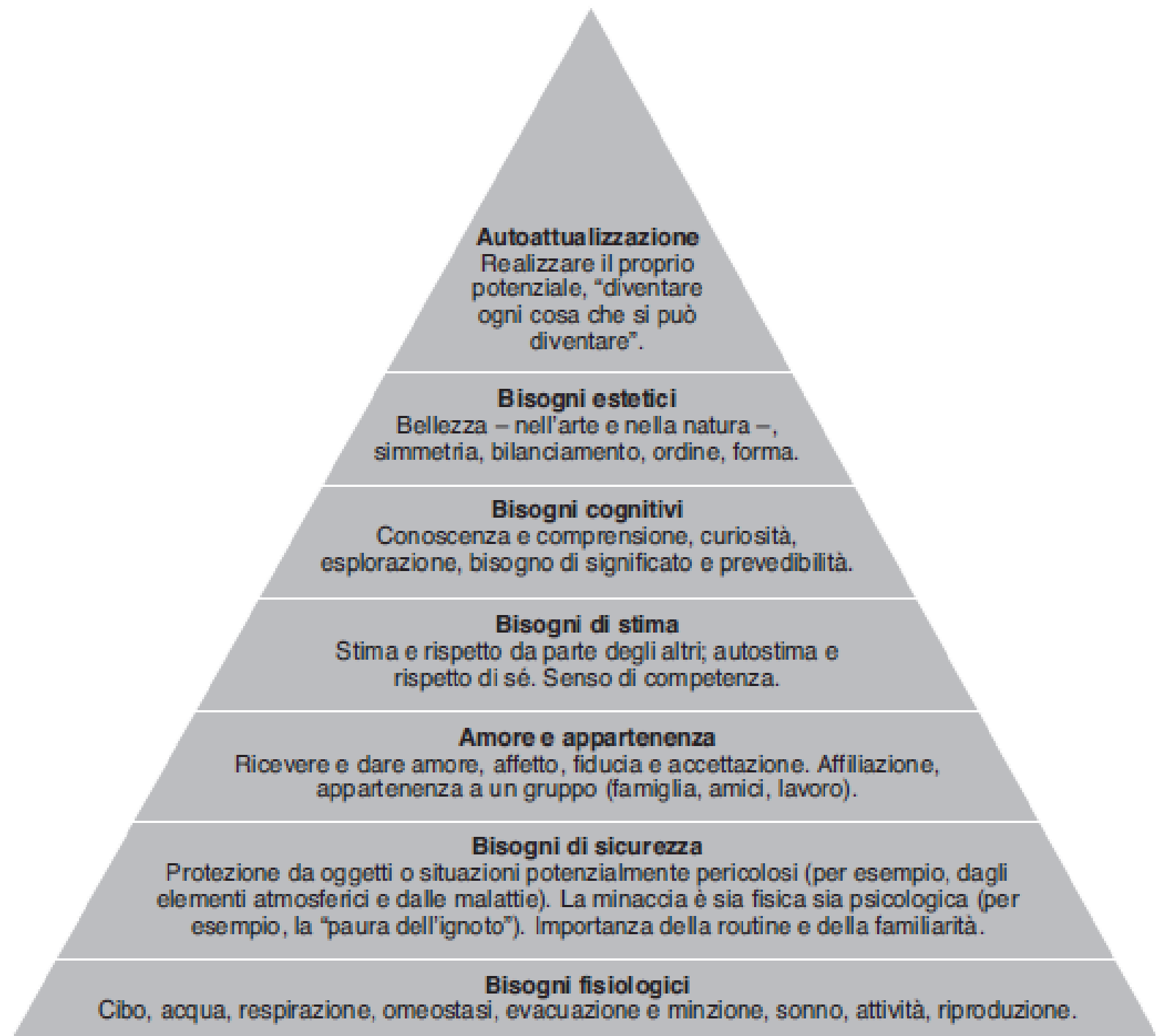


B. BISOGNI

Argomenti e concetti

- Autodeterminazione
 - Bisogno di competenza
 - Bisogno di autonomia
 - Bisogno di relazione
- Teoria della valutazione cognitiva

- Modello basato su **sette livelli di bisogni umani**
 - dalle necessità fisiologiche di base fino al bisogno di autoattualizzazione (realizzazione del proprio potenziale)
- **Bisogni da carenza (Deficiency needs)**
 - I quattro bisogni di livello inferiore che devono essere soddisfatti prima di potersi dedicare ai bisogni di ordine superiore.
- **Bisogni esistenziali**
 - I tre bisogni di livello superiore talvolta definiti bisogni di crescita.



1. Bisogni **fisiologici**

- Cibo, acqua, sonno

2. Bisogni di **sicurezza**

- Protezione da pericoli fisici o psicologici

3. Bisogni di **amore e appartenenza**

- Amore, affetto, fiducia, affiliazione

4. Bisogni di **stima**

- Stima degli altri, autostima, senso di competenza

1. Bisogni cognitivi

- Conoscenza e comprensione

2. Bisogni estetici

- Bellezza nell'arte e nella natura

3. Bisogno di autorealizzazione (Autoattualizzazione)

- Realizzare il proprio potenziale

- La teoria di Maslow è stata criticata per la ragione, molto ovvia, che gli individui non sempre si comportano com'è previsto dalla teoria.
- Tuttavia la teoria di Maslow offre un modo per osservare a trecentosessanta gradi lo studente, i cui bisogni fisici, emotivi e intellettuali sono interrelati

- Autodeterminazione
 - Libera scelta, svincolata da bisogni o forze esterne, di condurre un'azione
 - Azione intrinsecamente motivata che implica curiosità, spontaneità e interesse
- Bisogno di autodeterminazione
 - Sentirsi artefici delle proprie azioni
 - Scegliere liberamente il tipo di compito e le modalità di svolgimento

- Se lo studente vive una situazione di libera scelta
 - Mantiene o accresce la motivazione per il compito
- Se lo studente sente che lo svolgimento di un'attività è imposto dall'esterno
 - Si sente meno intrinsecamente motivato
- L'ambiente sociale promuove l'autodeterminazione contribuisce all'autodeterminazione se consente di soddisfare tre bisogni
 - Competenza
 - Autonomia
 - Relazione

- Bisogno di **competenza**
 - Bisogno dell'individuo di dimostrare abilità o padronanza nei compiti che si svolgono
- Bisogno di **autonomia**
 - Desiderio di far derivare le proprie azioni dai propri desideri, piuttosto che da ricompense o pressioni esterne.
- Bisogno di **relazione**
 - desiderio dell'individuo di appartenere e stabilire stretti legami emotivi e attaccamenti con altre persone che si interessino di lui.



C. OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

Argomenti e concetti

- Obiettivi di apprendimento (learning goals)
 - Obiettivi di padronanza (goal orientation)
 - Obiettivi di prestazione (performance orientation)
- Tre fattori che influenzano la motivazione
 - Feedback
 - Descrizione dello scopo
 - Accettazione dello scopo

- Un obiettivo o scopo
 - È un risultato che un individuo si propone di raggiungere
- Gli scopi motivano le persone a ridurre la discrepanza tra
 - «dove sono adesso» e
 - «dove vogliono arrivare»

- La definizione di scopi migliora la prestazione per diverse ragioni
 - Dirige l'attenzione al compito
 - Dà energia ai nostri scopi
 - Aumenta la persistenza
 - Promuove lo sviluppo di nuove conoscenze e strategie, quando le strategie vecchia falliscono

- Il tipo di scopi che ci proponiamo influenza la nostra motivazione
- Gli scopi specifici, elaborati, moderatamente difficili e prossimali (a portata di mano)
 - Aumentano la motivazione

- Credenze sugli scopi legati al rendimento scolastico
 - Ragioni per le quali perseguiamo gli scopi
 - Criteri di riferimento che usiamo per valutare i progressi verso questo scopi
- Quattro principali obiettivi:
 - **Padronanza**
 - **Prestazione**
 - **Evitamento del lavoro**
 - **Sociale**
- Nel FERMATI E PENSA precedente, a quale dei quattro appartiene ciascun item?

- Obiettivo di **padronanza**
 - Intenzione personale a migliorare abilità e apprendimento, indipendentemente da quanto la prestazione ne risenta.
- Obiettivo di **prestazione**
 - Intenzione personale a sembrare competente o a svolgere buone prestazioni agli occhi degli altri.

- Evitamento del lavoro
 - Studenti che completano i compiti il più rapidamente possibile, senza molto sforzo.
 - Si sentono appagati quando non devono sforzarsi, il lavoro è facile e possono dileguarsi
- Obiettivi sociali
 - Con l'adolescenza, obiettivi non accademici, come sport, uscite, appuntamenti, possono competere con i compiti a casa
 - A volte questi obiettivi sono in competizione, come andare a divertirsi, evitare di essere chiamato «secchione» (nerd), o gruppi di pari con atteggiamenti «anti-accademici»

- L'approccio alla prestazione non è sempre negativo
- Due distinzioni e quattro categorie
 - Padronanza vs prestazione
 - Approccio vs evitamento
- I problemi veri ci sono con l'evitamento
 - Evitamento di padronanza (temono l'incomprensione, sono perfezionisti)
 - Evitamento di prestazione (evitano di sembrare stupidi, coinvolgimento dell'io)



OBIETTIVO	FOCUS SU APPROCCIO	FOCUS SU EVITAMENTO
Padronanza	Padroneggiare il compito, imparare, comprendere	Evitare di non comprendere o non padroneggiare il compito
Prestazione	Essere superiore, vincere, essere il migliore	Evitare di sembra stupido, evitare di perdere

- Struttura degli obiettivi della classe (classroom goal structure)
 - modo nel quale gli studenti percepiscono la loro classe
 - Scopi che pensano siano enfatizzati nella loro classe
- Clima scolastico
 - Classi con un clima competitivo
 - Classi centrate sugli studenti e supportive
- Insegnanti
 - Con scopi orientati alla prestazione
 - Con scopi orientati alla padronanza
 - Studenti con punteggi di rendimento e autoefficacia più alti

- Feedback
 - Essere motivati da una discrepanza tra dove ci si trova e dove si vuole arrivare
 - Soprattutto il feedback che enfatizza i progressi
- Inquadramento (descrizione) dello scopo
 - Inquadrare le attività da svolgere come aiuto per perseguire scopi intrinseci, come diventare più competenti
- Accettazione dello scopo
 - Impegno da parte degli studenti a perseguire gli scopi proposti da altri
 - Che dovrebbero essere realistici, di ragionevole difficoltà e significativi



DOMANDE PER DISCUTERE

- Confronta i diversi tipi di obiettivi che uno studente potrebbe avere



D. RUOLO DELLE CREDENZE

Argomenti e concetti

- Credenze epistemologiche
- Credenze sull'abilità
 - Visione entitaria
 - Visione incrementale
- Credenze sulle cause e sul controllo
 - Teorie dell'attribuzione



D. RUOLO DELLE CREDENZE

Argomenti e concetti

- Teorie dell'attribuzione
 - Locus (interno/esterno)
 - Stabilità (varia/non varia nel tempo)
 - Controllabilità (controllabile/non controllabile)
- Credenze sul valore di sé
 - Impotenza appresa



D. RUOLO DELLE CREDENZE

Argomenti e concetti

- Tre tipi di sistemi motivazionali
 - Orientati alla padronanza
 - Tesi a evitare il fallimento
 - Disposti ad accettare il fallimento

- Credenze epistemologiche
 - Credenze sulla struttura, la stabilità la certezza e l'acquisizione della conoscenza (es. innata/appresa)
- Credenze sull'abilità
 - prospettiva entitaria (non modificabile)
 - prospettiva incrementale

- Prospettiva entitaria dell'abilità
 - Credenza che l'abilità sia una caratteristica predeterminata, impossibile da cambiare.
- Prospettiva incrementale dell'abilità
 - Credenza che l'abilità sia un insieme di competenze aperto al cambiamento.

- Teorie dell'attribuzione
 - Per comprendere i successi e i fallimenti altrui si fanno anche attribuzioni, secondo cui, per esempio, gli altri sono intelligenti o fortunati, oppure lavorano sodo.
- Teorie dell'attribuzione
 - Descrizioni di come le spiegazioni, le giustificazioni e le scuse degli individui influenzano la loro motivazione e il loro comportamento.

- Weiner, uno dei principali psicologi dell'educazione
 - la correlazione tra la teoria dell'attribuzione e l'apprendimento scolastico.
- La maggior parte delle cause attribuite a successi e fallimenti può essere descritta attraverso le tre seguenti dimensioni:
 - Locus (interno/esterno)
 - Stabilità (modificabile/non modificabile)
 - Controllabilità (controllabile/non controllabile)

- Impotenza appresa
 - aspettativa, basata su precedenti esperienze di mancanza di controllo, che tutti gli sforzi conducano al fallimento.
 - una persona giunge a credere che gli eventi e i risultati della sua vita sono per la maggior parte incontrollabili
- L'impotenza appresa causa di tre tipi di deficit:
 - Motivazionale (si aspettano di fallire)
 - Cognitivo (scarsa pratica)
 - Affettivo (depressione e ansia)

1. Studenti **orientati alla padronanza**

- Prospettiva incrementale e obiettivi di padronanza
- Basso timore del fallimento

2. Studenti **che evitano il fallimento**

- Prospettiva entitaria e obiettivi di prestazione
- Alto timore del fallimento

3. Studenti **che accettano il fallimento**

- Prospettiva entitaria e obiettivi di prestazione
- Aspettativa di fallimento

- Gli studenti orientati alla padronanza
 - tendono a dare importanza al risultato e a considerare l'abilità come qualcosa di migliorabile.
- Studenti che evitano il fallimento
 - Studenti che insistono su ciò che sanno, non assumono rischi e rivendicano di non preoccuparsi della propria prestazione.
- Studenti che accettano il fallimento
 - Studenti che ritengono i loro fallimenti dovuti alla scarsa abilità e che pensano si possa fare poco al riguardo.



E. RUOLO DEGLI ASPETTI EMOTIVI



Argomenti e concetti

- Interessi
 - Personali
 - Situazionali
- Catturare e mantenere l'interesse degli allievi
- Curiosità: novità e complessità
- Flusso
- Emozioni e umore
- Attivazione e ansia

- Interessi personali (individuali)
 - Aspetti più duraturi della persona
 - Esempio: sport o musica
- Interessi situazionali
 - Di minore durata

- Gli interessi aumentano quando gli studenti si sentono competenti
- Renninger & Hidi (2011): modello a quattro fasi di sviluppo dell'interesse
 1. Interesse situazionale stimolato
 2. Interesse situazionale mantenuto
 3. Interesse individuale emergente
 4. Interesse individuale maturo

- È utile collegare i contenuti scolastici agli interessi individuali duraturi degli studenti:
 - Le attività che aiutano a catturare l'interesse degli allievi non sempre sono in grado di mantenerlo
- L'interesse può essere supportato da
 - Sfide
 - Novità
 - Cooperazione
 - Partecipazione a un progetto di gruppo

- Gli individui sono motivati per natura a cercare novità (Berlyne, 1966)
- Curiosità
 - Tendenza a interessarsi a un'ampia gamma di aree
- Le lacune informative
 - danno origine a un senso di deprivazione, cioè a quel bisogno di sapere chiamato “curiosità”.

- Stato mentale in cui si è pienamente immersi un compito
 - Comporta alti livelli di concentrazione e coinvolgimento



12. Apprendimento e motivazione

VERIFICA - domande

- Quale teoria pone al centro i seguenti tre bisogni: competenza, autonomia e relazione
 - La teoria di Bandura
 - La teoria di Maslow
 - La teoria di Deci e Ryan
 - La teoria di Skinner
 - La teoria di Vygotskij