



Prepararsi all'esame strategie efficaci

lezione I : motivazione ed obiettivo

dr.ssa Luisa Zaccarelli
luisa@quartocervello.it

Alcune componenti trasversali per un buon percorso scolastico

- Autostima
- Autoefficacia
- Motivazione
- Comunicazione



L'autostima



Rappresenta un **giudizio globale su se stessi e sulle proprie capacità**, che si accompagna ad un senso generale di auto accettazione e ad un atteggiamento positivo verso se stessi

L'autostima è la **valutazione che ci diamo**, il nostro modo di viverci.

L'autostima viene determinata da informazioni oggettive

e soggettive, riferite a diversi tipi di sé:

- **Il sé reale**: ciò che **crediamo** di essere ...
- **Il sé ideale**: ciò che **desideriamo** essere ...
- **Il sé imperativo**: ciò che **sentiamo di dover essere** ...





L'autoefficacia

... ovvero, le convinzioni di una persona di essere in grado di superare gli ostacoli che di volta in volta si frappongono alla messa in atto di un comportamento.



L'autoefficacia

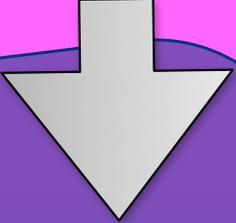
Vi sono 4 meccanismi che contribuiscono a determinare il nostro senso di Autoefficacia:

1. **Esperienze personali:** “In passato ci sono riuscito? Quante volte?”; “Ci sono riuscito grazie alle mie capacità?”
2. **Esperienze vicarie:** “Altri ci sono riusciti?”; “Come hanno fatto?” ; “Se ci sono riusciti loro ci riuscirò anch'io?”
3. **Persuasione e influenze sociali:** “Secondo gli altri ci riuscirò?”; “Cosa dicono delle mie capacità pertinenti?”
4. **Stati fisiologici e affettivi:** “Mi sento in forma?”; “Il compito richiede molta efficienza?”; “In questo stato sono in grado di funzionare al livello richiesto?”



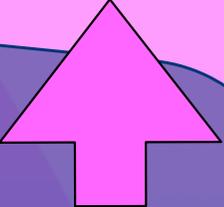


BASSA AUTOEFFICACIA



- Sono intimidite da attività che considerano difficili e se ne allontanano
- Hanno basse aspirazioni
- Nelle difficoltà non considerano le proprie carenze e gli ostacoli
- Recuperano lentamente dopo i fallimenti
- Attribuiscono i fallimenti alle proprie prestazioni e incapacità e perdono fiducia
- Sono sopraffatte da ansia e stress
-

ALTA AUTOEFFICACIA



- Affrontano compiti difficili con motivazione
- Si pongono obiettivi ambiziosi e si impegnano a raggiungerli
- Nelle difficoltà intensificano il loro impegno e la costanza
- Recuperano velocemente la propria autoefficacia dopo i fallimenti
- Attribuiscono l'insuccesso alla mancanza di conoscenze e impegno

La vita tra destino e controllo: IL LOCUS OF CONTROL

Il locus of control (Rotter, 1966) è una variabile psicologica che indica il grado di percezione rispetto al controllo del proprio destino e degli eventi.

Rappresenta l'atteggiamento mentale con cui noi sentiamo di essere in grado di **determinare** le nostre azioni, e i relativi risultati, rispetto al controllo esercitato dal caso e dalle circostanze esterne.





Di chi è la responsabilità?

- Gli alunni tendono frequentemente ad attribuire successo e insuccesso a fattori esterni che sfuggono al controllo soggettivo (fortuna, arbitro, compagni, avversari, ecc.), piuttosto che analizzare i meriti e le responsabilità personali
- Importanza dell'attribuzione interna!!!



La motivazione



Indica il complesso **processo delle forze che attivano, dirigono e sostengono il comportamento nel tempo.**

Lo studio della motivazione consente di:

- comprendere la natura del comportamento
- predirne la manifestazione
- poterlo influenzare



Profili motivazionali

- ▶ **Sheila, la studentessa di successo,**
- ▶ è fortemente orientata al successo e teme molto poco il fallimento. È fortemente coinvolta in diverse attività curricolari e non prova alcuna ansia circa il suo rendimento. Autoregola il suo apprendimento usando molteplici strategie, stabilendo obiettivi, autoregolando le sue attività.....



Profili motivazionali



- ▶ **Dimitri, lo studente sulla difensiva**
- ▶ Il suo desiderio maggiore è evitare di fallire nei diversi compiti. Ottenere buoni risultati è poco importante. Tutte le sue energie si focalizzano nel tentativo di evitare che gli altri interpretino eventuali sue performance negative come esempi di mancanza di abilità.
- ▶ Per fare ciò utilizza molteplici strategie: studia all'ultimo minuto, così se sbaglia ha la scusa pronta. Utilizza lo studio massivo e il ricorso ad euristiche e strategie fisse come soluzione per ottenere un risultato decente senza impiegare troppe energie; è completamente disinteressato al corso. Pur sembrando apatico, è costantemente concentrato nel mettere in atto manovre specifiche di prevenzione dai rischi del fallimento, il suo primo scopo è non sembrare un incapace

Profili motivazionali



▶ **Anna, la studentessa ansiosa**

- ▶ Il suo profilo motivazionale evidenzia un alto livello di ricerca di successo ma anche una paura molto forte di fallire. Cerca di ridurre al minimo il rischio di insuccesso attraverso la riuscita. È molto ansiosa, si prepara anche all'eccesso, fino allo sfinimento. Cerca di ottenere crediti ovunque sia possibile. Apparentemente il suo percorso accademico sembra esemplare, ma alla lunga la sua preoccupazione eccessiva di fallire e i dubbi che manifesta riguardo alla sua adeguatezza possono portarla all'esaurimento e a problemi di salute.

Profili motivazionali



- ▶ **Henry, lo studente senza speranza**
- ▶ Henry ha in generale bassa motivazione. Non ha speranza né timore. Sembra alla fine indifferente rispetto all'apprendimento, crede che uno sforzo maggiore e migliori strategie di apprendimento in definitiva non faranno la differenza rispetto alla sua storia di cattiva riuscita accademica. Alla perdita della speranza, questa indifferenza può associare una sorta di rabbia celata. Non si preoccupa delle implicazioni del suo fallimento perché alla fine è giunto alla conclusione che le lezioni che può apprendere a scuola non avranno alcuna rilevanza per la sua vita futura..



MOTIVAZIONE

ESTRINSECA

- generata da stimoli esterni
- desiderio di esibirsi
- evitare rimproveri e punizioni
- compiacere agli altri
- bisogno di ricevere lode e approvazione sociale
- smania di competere con gli altri

INTRINSECA

- valori e interessi personali
- desiderio di migliorarsi
- piacere di apprendere
- curiosità di scoprire nuove soluzioni
- entrare in sfida con se stessi al fine di autorealizzarsi

APPRENDIMENTO

=

MEZZO PER UNO SCOPO,
OTTENERE UN PREMIO O
EVITARE UN CASTIGO

RISPOSTA AL DESIDERIO
DELLA CONOSCENZA

La motivazione è intrinseca
quando le condizioni permettono
uno stato di **“SFIDA OTTIMALE”** (Harter, 1978, 1992):

il compito deve essere difficile quel tanto che basta per spingere a migliorarsi, senza provocare un probabile fallimento.

Desiderio di successo e possibilità di successo devono essere maggiori della paura e della probabilità di insuccesso nel compito.



PROSPETTIVA EDUCATIVA

L'ORIENTAMENTO MOTIVAZIONALE regola il passaggio
dalla MOTIVAZIONE ESTRINSECA
alla MOTIVAZIONE INTRINSECA

attraverso
la DIDATTICA



attraverso
l'EDUCAZIONE

↓
predisposizione di situazioni di
“sfida cognitiva ottimale”

↓
attenzione alle attribuzioni
individuali

Fattori che influenzano la motivazione

socioculturali

- ▶ Attitudini, credenze, esperienze personali
- ▶ Famiglia d'origine e esperienza socioculturale della famiglia
- ▶ Livello socioeconomico, status d'educazione, aspettative della famiglia
- ▶ Status sociale nelle scuole superiori, gruppo di appartenenza nella scuola superiore
- ▶ Vulnerabilità agli stereotipi

Fattori che influenzano la motivazione ambientali (classe)

- ▶ Compiti assegnati
- ▶ Atteggiamento dei docenti
- ▶ Metodi di insegnamento
- ▶ Attività individuali/di gruppo
- ▶ Presenza di colleghi di diversa origine/
religione etc
- ▶ Gestione del tempo libero
- ▶ Numerosità delle classi

Fattori che influenzano la motivazione

interni

- ▶ Obiettivi, credenze, sensazioni e percezioni
- ▶ Attribuzione di valore
- ▶ Interesse per la disciplina
- ▶ Livello di coinvolgimento individuale
- ▶ Orientamenti valoriali
- ▶ Speranze, aspettative, preoccupazioni
- ▶ Sé possibili orientamenti sul futuro

Motivazione alla riuscita

- ✓ Tendenza al successo (speranza di riuscita)
- ✓ Tendenza ad evitare il fallimento (paura dell'insuccesso)



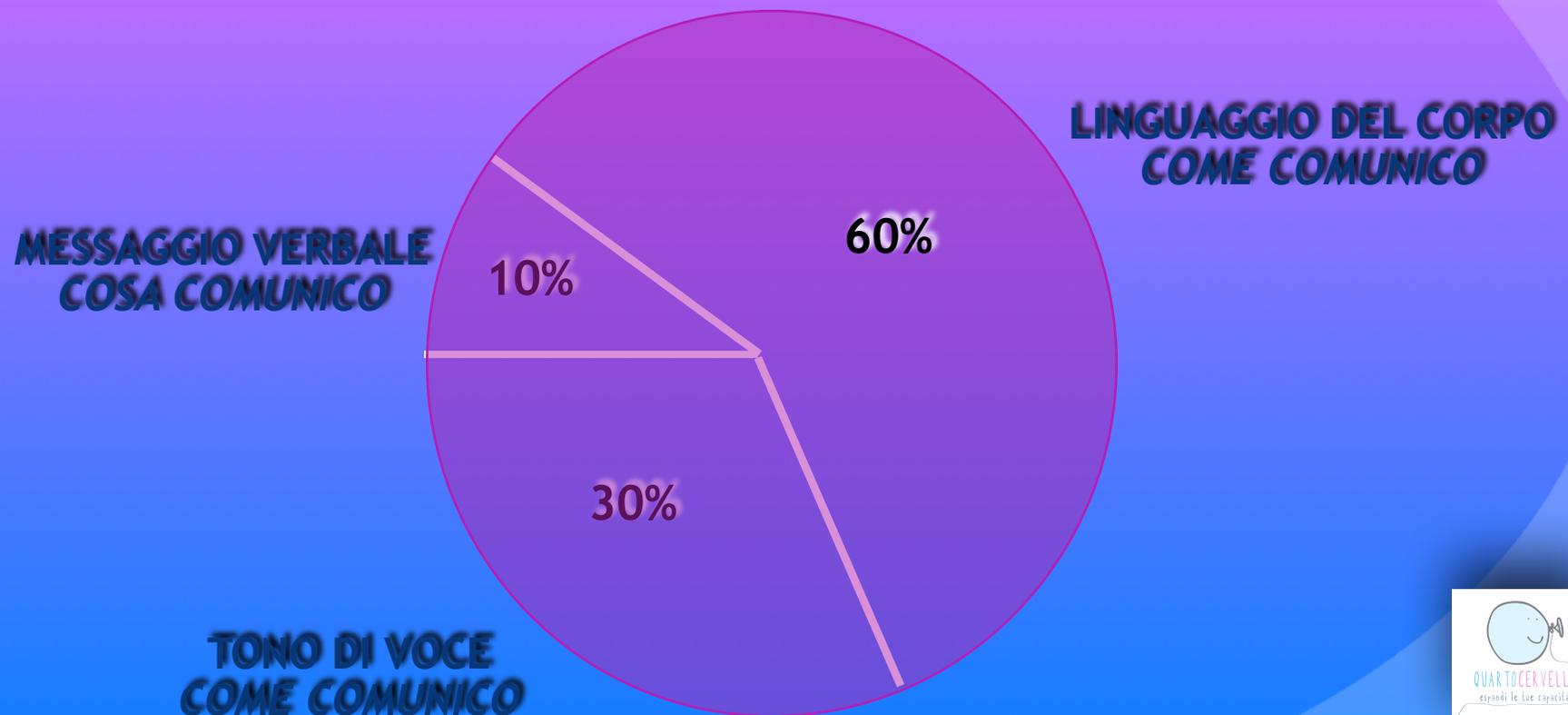
La comunicazione



La comunicazione

Esistono due modi di comunicare:

- Attraverso la **parola** (o altri codici, ad es. la segnaletica stradale)
- Attraverso i **messaggi involontari del corpo**



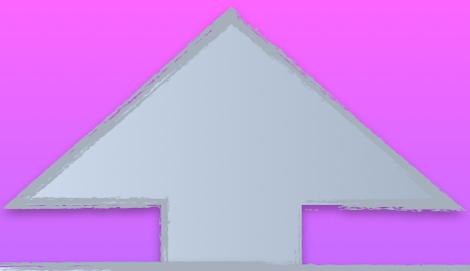
La comunicazione non verbale

La postura

- E' un segnale involontario che partecipa al processo di comunicazione. Può indicare:
 - la **specifica** emozione che la persona sta provando
 - l'**intensità** dell'emozione specifica provata
 - la **fiducia** che una persona ha in se stessa, o l'immagine di sé.
 - il proprio **atteggiamento** (per es. il modo di camminare, stare in piedi o sedersi rivela stili di comportamento espressivi di ruoli vissuti)
 - la postura è meno controllabile del volto e del tono di voce, perciò nel legame tra stato d'animo e postura questa può svelare un'ansia segreta che il volto non fa trapelare.

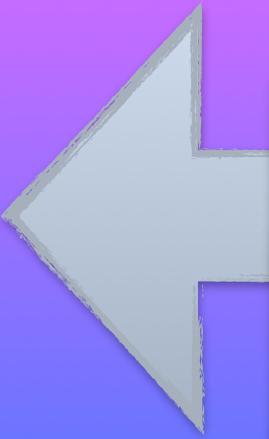


motivazione



successo
scolastico

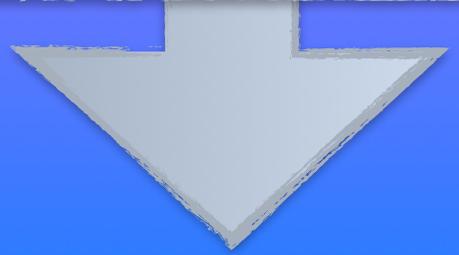
autostima



autoefficacia



comunicazione



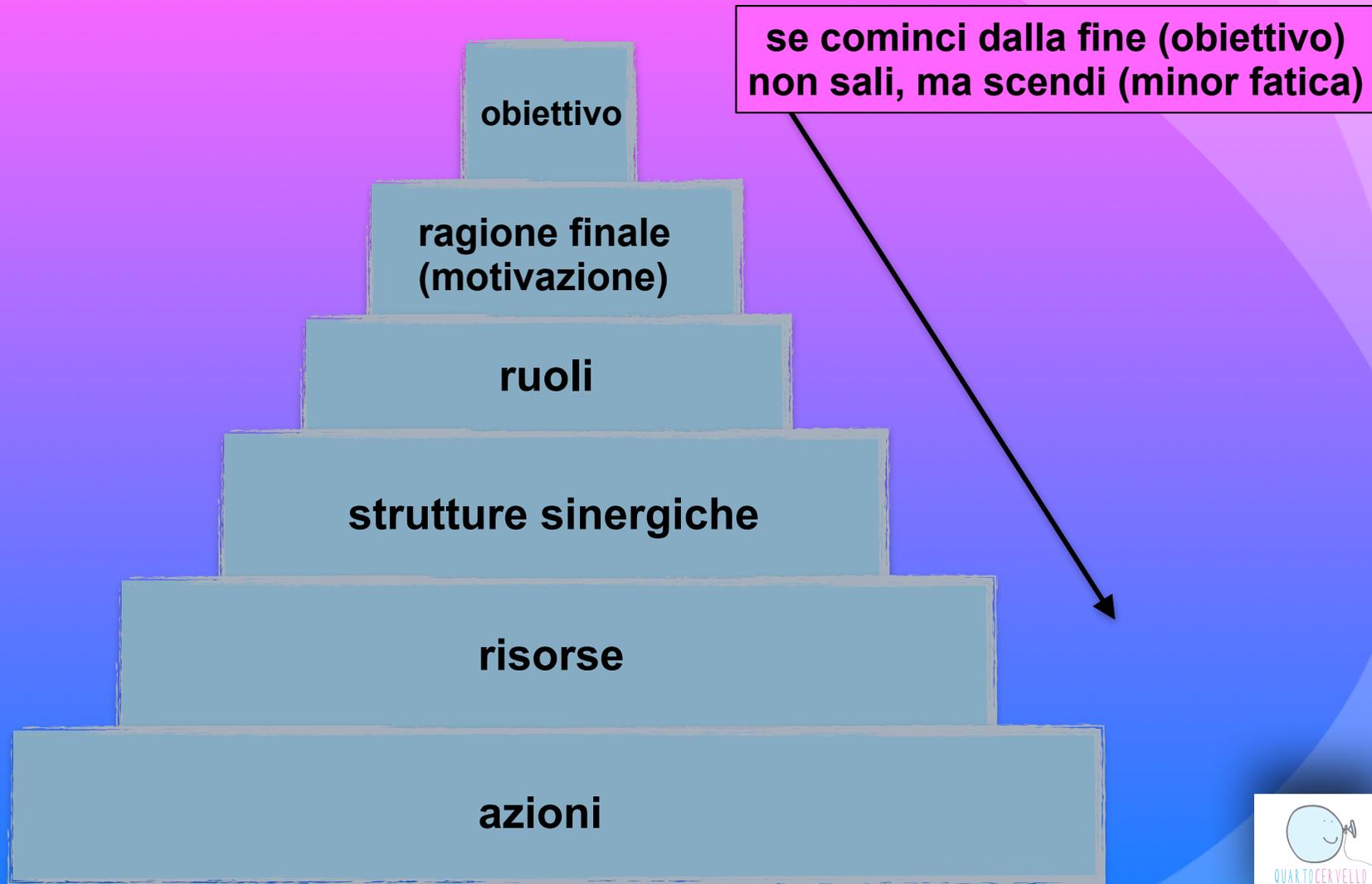
L'obiettivo



Per il successo scolastico è fondamentale

- 1) Sapere ciò che si vuole (obiettivo)
- 2) Sapere perché lo si vuole (motivazione)
- 3) Sapere che cosa occorre per averlo (azione)

Stabilire un piano



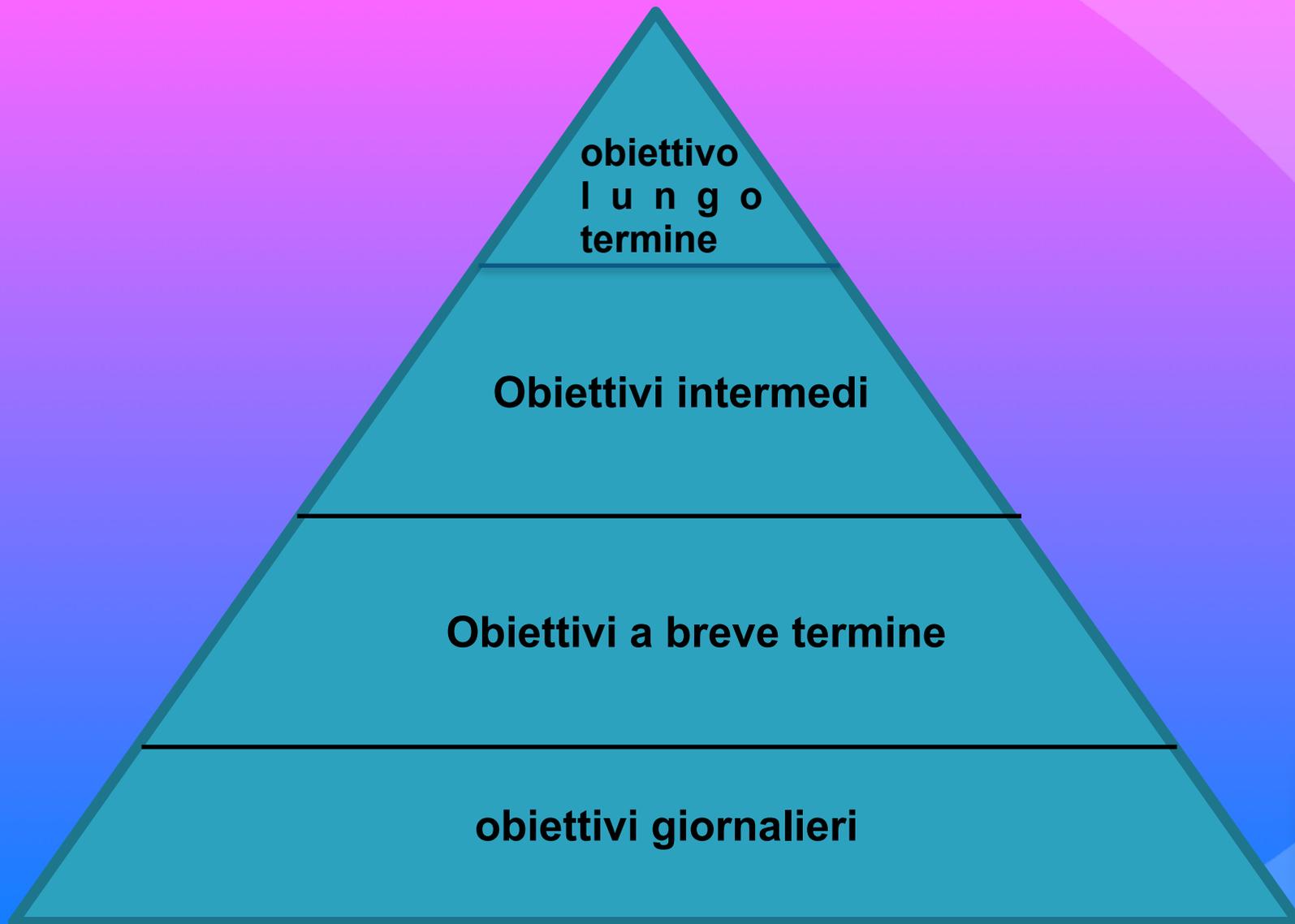
L'obiettivo ... caratteristiche

Gli obiettivi, per essere efficaci, devono avere le seguenti caratteristiche:

- Specifici
- Misurabili
- Orientati all'azione
- Realistici
- Definiti nel tempo



L'obiettivo



Strutture sinergiche: me stesso



Io come struttura sinergica



Io come struttura sinergica



visivi

- ❖ VOGLIO VEDERE COME FINISCE
- ❖ A ME SEMBRA CHE VADA BENE
- ❖ NON MI E' CHIARO
- ❖ FARSI UN QUADRO DELLA
SITUAZIONE



Io come struttura sinergica



- ❖ QUESTA COSA SUONA GIUSTA
- ❖ C' E' QUALCOSA CHE MI DICE
CHE...
- ❖ E' FUORI TONO

auditivi



Io come struttura sinergica



cinestisici

- ❖ SENTO CHE ANDRA' BENE
- ❖ MI PUZZA DI BRUCIATO
- ❖ E' UNA PERSONA ACIDA
- ❖ HO UN PRESENTIMENTO
- ❖ E' UN COLORE CALDO



Io come struttura sinergica



VADO VERSO

LE PERSONE CHE OPERANO DA UNA LEVA
MOTIVAZIONALE **VERSO** SI MUOVONO
VERSO CIO' CHE DESIDERANO O VOGLIONO.
SPESSO MINIMIZZANO LE DIFFICOLTA'
E LE POSSIBILI CONSEGUENZE.
RISPONDONO AGLI INCENTIVI.
MEGLIO LA CAROTA CHE IL BASTONE

io come struttura sinergica



VADO VERSO

DICONO CIO' CHE VOGLIONO.
PARLANO DI QUELLO CHE FARANNO,
GUADAGNERANNO, OTTERRANNO.

SI CONSIGLIA IL RICALCO

ENFATIZZARE COSA OTTERRANNO
TENER CONTO CHE POTREBBERO IGNORARE LE
CONSEGUENZE E/O DIFFICOLTA'
SOTTOLINEARE CHE LE VOSTRE AZIONI O
RICHIESTE VANNO VERSO LA STESSA
DIREZIONE

io come struttura sinergica



VIA DA

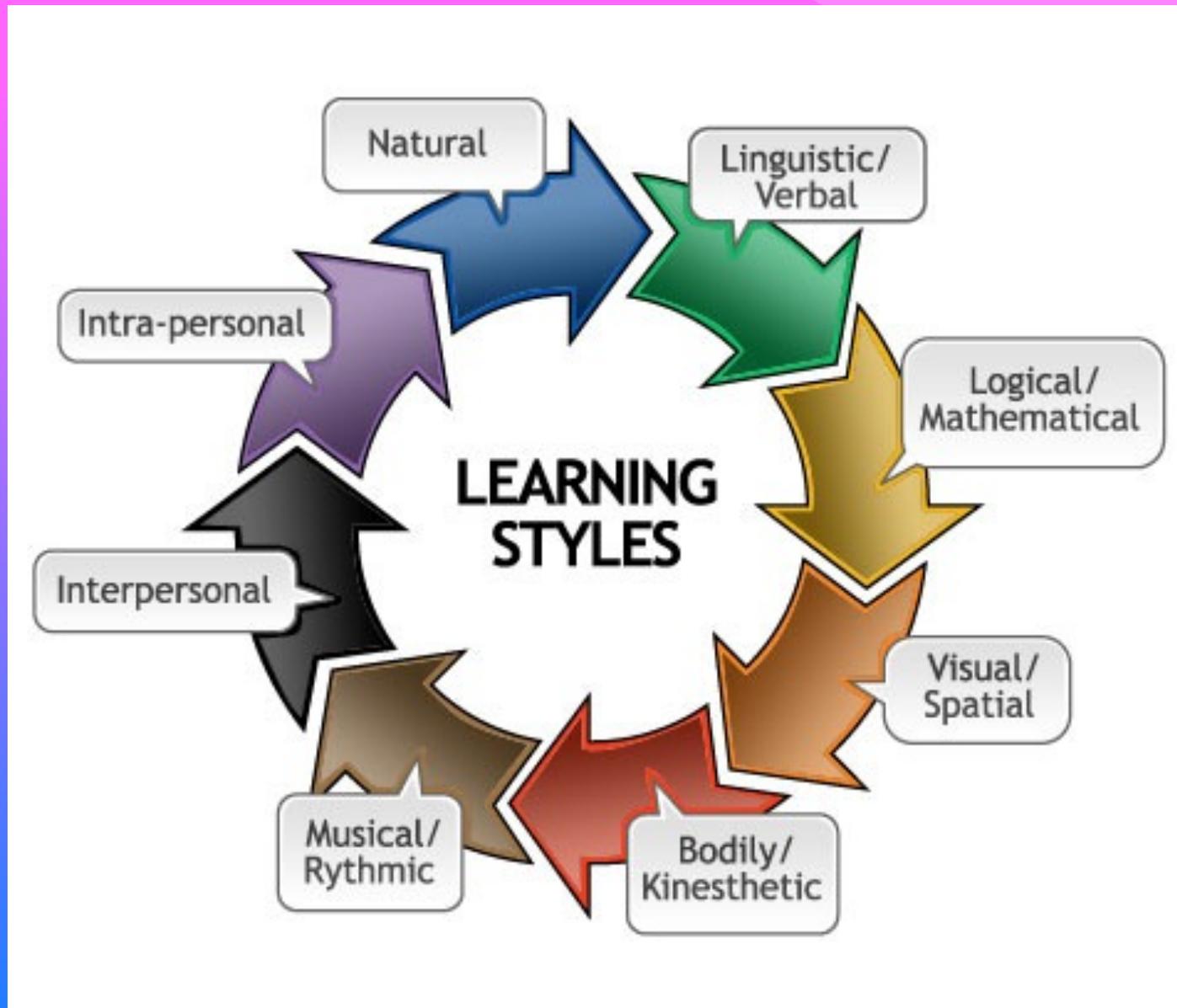
SI ALLONTANANO E CERCANO DI EVITARE
CIO' CHE NON VOGLIONO O DESIDERANO.
SPESSO HANNO DIFFICOLTA' A DEFINIRE
OBIETTIVI E SONO SPESSO DISTRATTI
DALLE CONSEGUENZE "NEGATIVE"

io come struttura sinergica

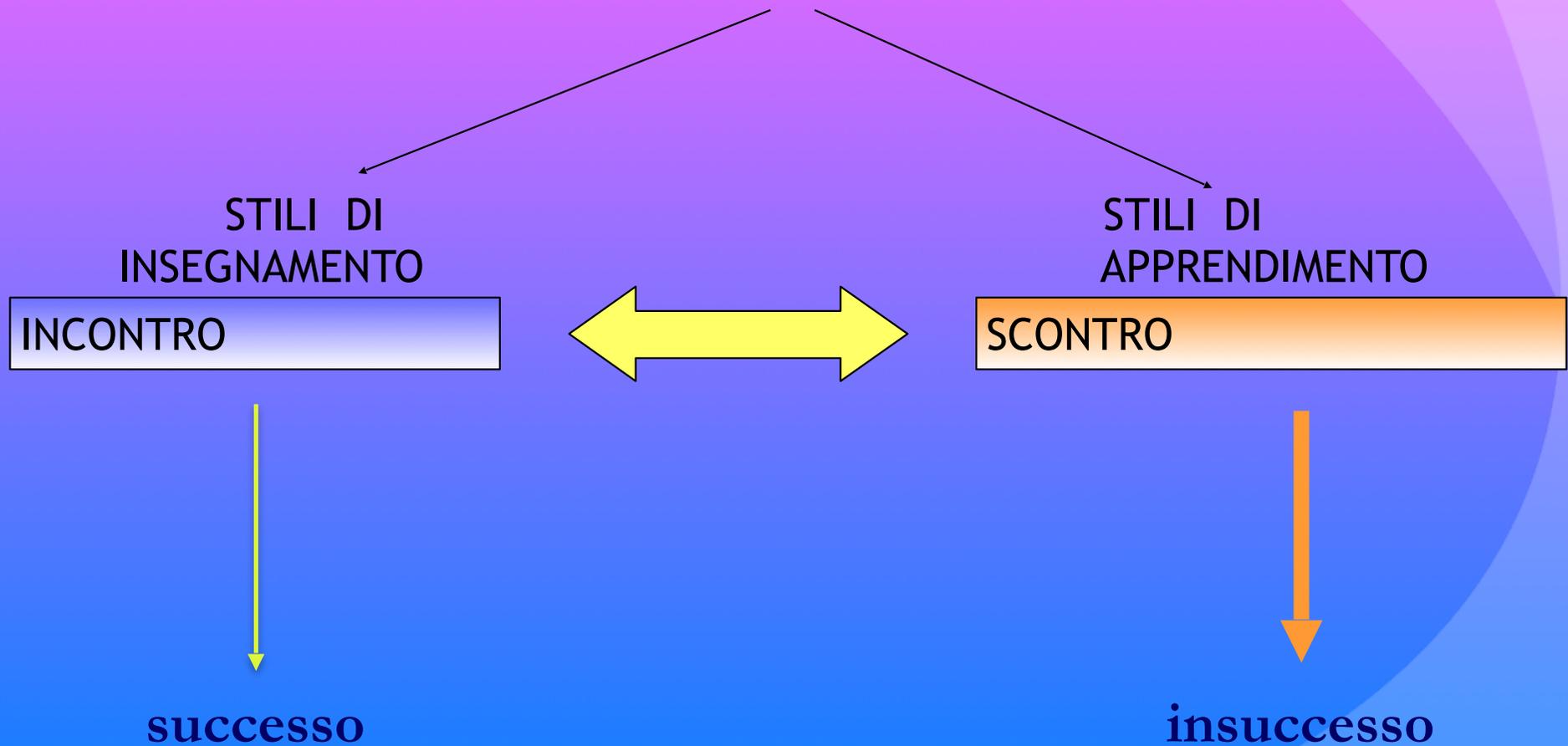


VIA DA

PARLANO DI CIO' CHE VOGLIONO EVITARE E DI CIO' CHE NON VOGLIONO DETERMINATE COSA VOGLIONO EVITARE ENFATIZZARE CHE IL VOSTRO AIUTO/AZIONI/RICHIESTE PERMETTERA' LORO DI EVITARE CIO' CHE NON VOGLIONO.
TENER CONTO CHE POTREBBERO AVERE DIFFICOLTA' A STABILIRE CIO' CHE VOGLIONO (OBIETTIVI)



strutture sinergiche : l'insegnante



Risorse



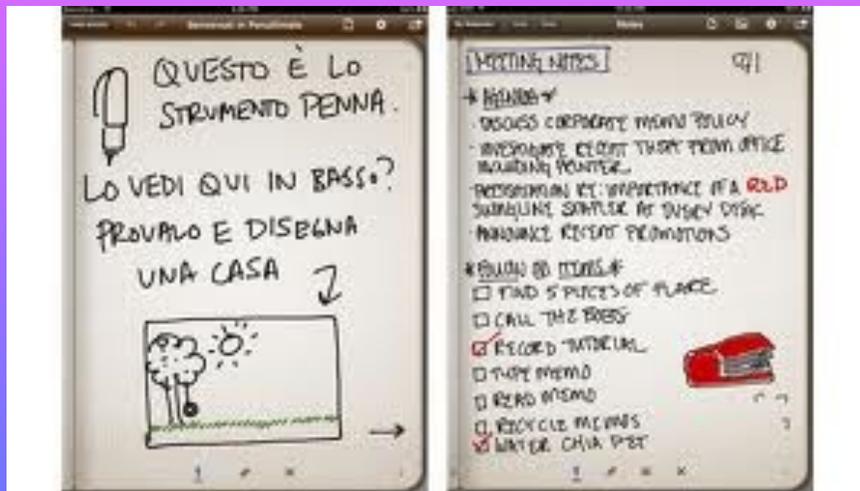
Risorse : strumenti



calendari per smartphone o ipad



Risorse : strumenti



taccuini virtuali, app organizzative

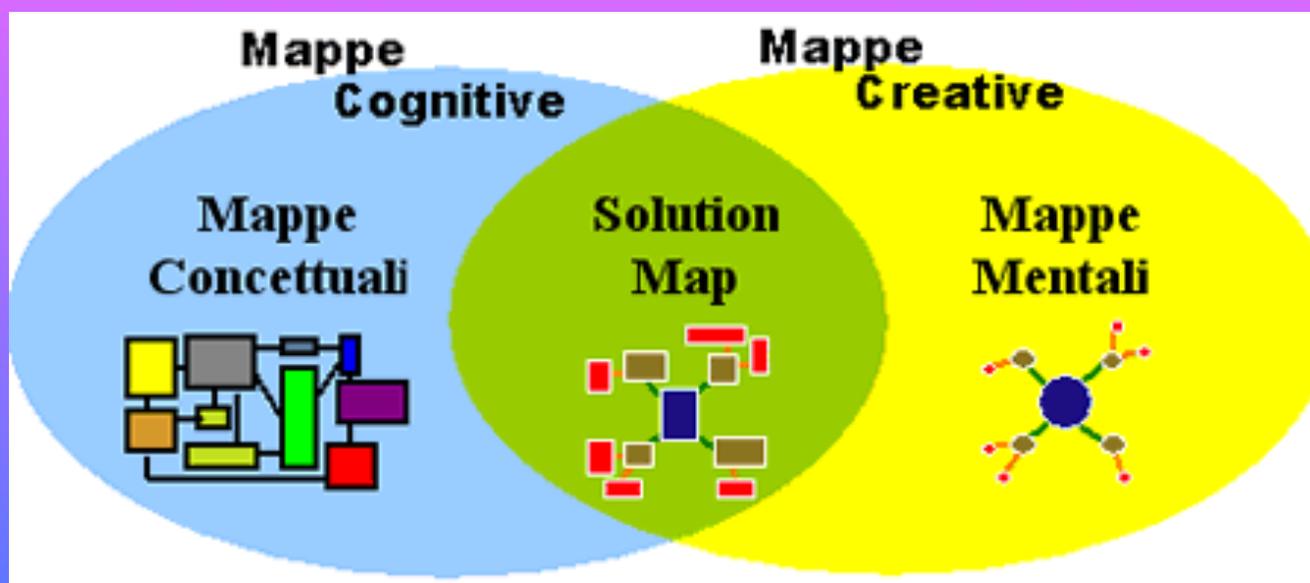


Risorse : strumenti



smartpen

Risorse...strumenti



mappe cognitive e app per la loro produzione

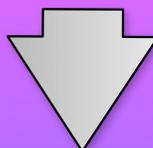




Le azioni

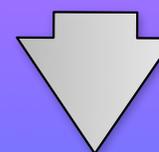
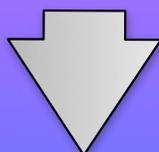


OBIETTIVO A LUNGO TERMINE



obiettivo a medio termine

obiettivo a medio termine



ob.a breve
termine

ob.a breve
termine

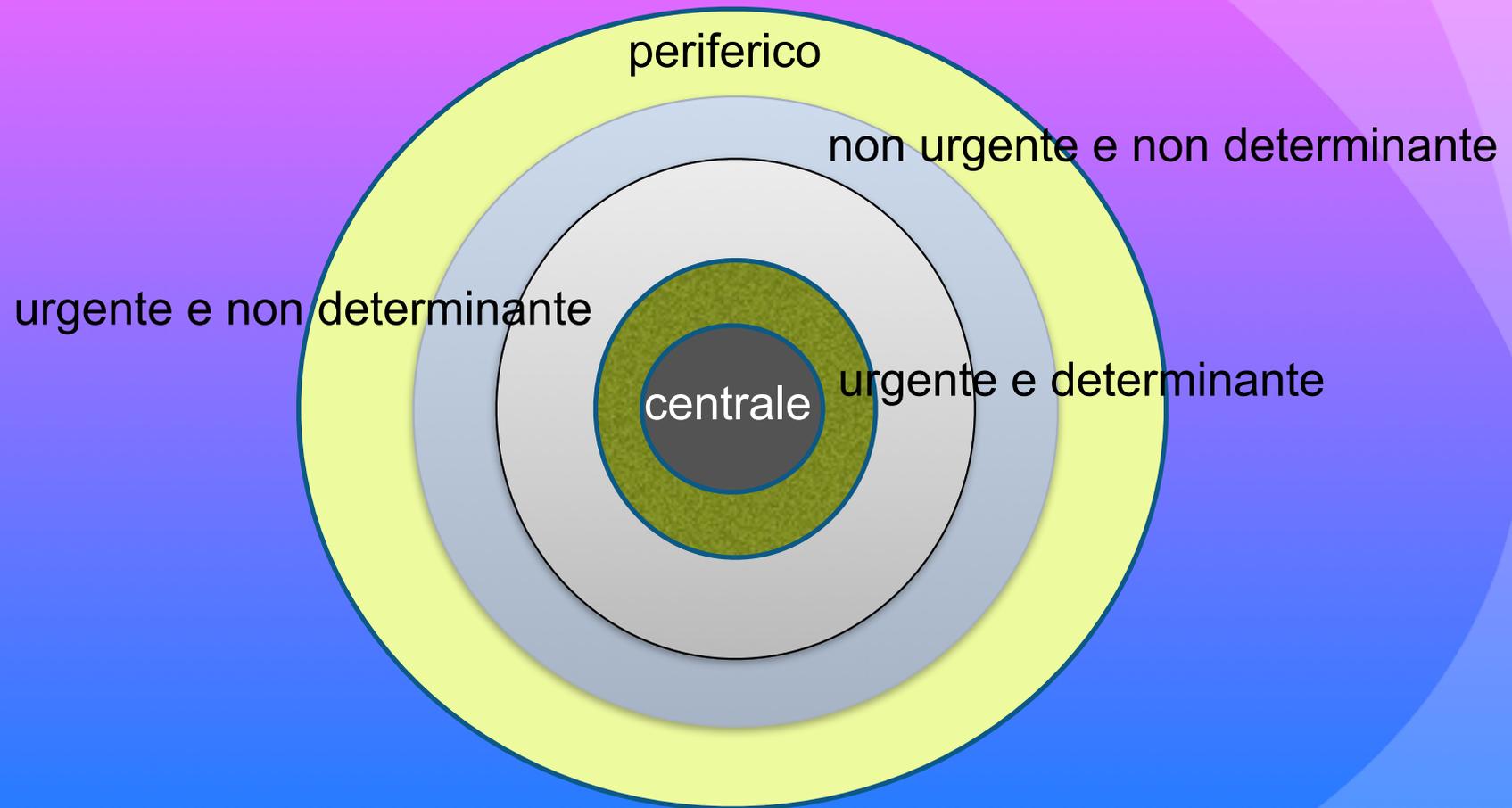
ob.a breve
termine

ob.a breve
termine



AZIONI E TEMPI

Centrale o periferico?



Come distinguere



Area della dispersione : NON DETERMINANTE E NON URGENTE

Es. : accendere la TV senza poi seguirla, mangiare quando non si ha fame, scorrere continuamente le notizie di Fb o Twitter ecc

Area dell'immaginazione: URGENTE MA NON DETERMINANTE

Es: L'amica ci chiama perché ha l'annoso problema del cosa mettersi domani,
è necessario che io risponda a un messaggio su wa, ecc



Come distinguere

Area dell'identificazione : URGENTE E DETERMINANTE

Es. : mi ammalo proprio in occasione di un compito in classe, ho un appuntamento dal medico proprio quando dovevo studiare ecc l'inevitabile va previsto :)

Area della realizzazione : CENTRALE LA ZONA DETERMINANTE

Es. : tutte le attività che si reputano importanti e che permettono di raggiungere l'obiettivo

Cosa faccio?



24 ore	azione	Tempo	c/p

Cosa dovrei fare?



24 ore	azione	Tempo	c/p	strutture	risorse



grazie !!!!