

## **COSA CI SPINGE A IMPARARE?**

Un bambino segue il lavoro del maestro con attenzione e impazienza, desideroso di inserirsi e di portare un suo contributo, mentre un altro è svogliato, ascolta annoiato. Un adulto partecipa a un seminario di studio, pone domande, mette in discussione quanto viene detto, mentre un'altra persona scarabocchia svogliatamente sul suo blocco di appunti e guarda di tanto in tanto l'orologio nella speranza che il tempo trascorra velocemente. Ognuno di noi si è trovato in alcune situazioni in cui si è sentito motivato a imparare e a impadronirsi di nuove informazioni e capacità e in altre in cui la noia è stata la componente dominante dell'esperienza: colpa di un docente poco abile e noioso o di un argomento «poco sentito»?

Spesso si dà la colpa al docente, ma in numerose occasioni il docente non esiste e noi stessi siamo responsabili del nostro apprendimento: se siamo motivati, ad esempio da una nostra passione che riguarda un hobby o uno sport o una cultura diversa dalla nostra, possiamo consultare libri, cercare di imparare una lingua straniera per approfittare pienamente di un viaggio in un paese lontano, rintracciare informazioni attraverso Internet, chiedere aiuto ad amici ed esperti fino a sembrare un po'ossessivi. La motivazione, quindi, è una molla interna? La «fase dei perché» che caratterizza la prima infanzia non tramonta mai? Molto dipende dalle esperienze infantili, dal senso di fiducia acquisito attraverso interazioni positive con genitori e insegnanti, dal clima di partecipazione e interesse che questi, con il loro stile di interazione, i loro metodi e le loro specifiche competenze, sono riusciti a trasmetterci. Ma esistono numerose altre facce della motivazione, uno degli aspetti del comportamento più studiati ma anche meno valutati da parte di quelle teorie dell'apprendimento che ipotizzano che le persone siano prevalentemente «macchine cognitive», filtri in grado di assorbire esperienze, purché queste siano ben presentate e strutturate.

Sui fattori che favoriscono la motivazione a imparare esistono diverse teorie. Uno degli approcci più antichi e tradizionali risale alla tradizione dei filosofi empiristi anglosassoni, a cominciare da John Locke (1632-1704), George Berkeley (1685-1753), David Hume (1711-1776) e, soprattutto, John Stuart Mill (1806-1873). Secondo gli empiristi, i sensi ci forniscono un'immagine della realtà e a una particolare sensazione può seguire una particolare reazione in base al piacere o dolore che questo comporta: un neonato che viene sollecitato da uno stimolo alimentare, il latte materno, lo ricercherà in seguito in quanto ne ha tratto una sensazione di piacere; un bambino sarà motivato a studiare in quanto ha ricevuto una lode dai genitori o dal maestro. La filosofia degli empiristi inglesi ha dato origine al comportamentismo, una corrente della psicologia capeggiata da John Watson (1878-1958) e Burrhus F. Skinner (1904-1990) che sostenevano che il comportamento animale e umano potesse essere descritto unicamente in termini di rapporti tra stimoli e risposte, incentivati positivamente (premi) e negativamente (punizioni); un piccione compie una serie di azioni che comportano un dispendio di energia, come premere la leva di un apparecchio sperimentale (risposta) per ottenere un rinforzo positivo o premio, un chicco di grano; una persona che si trovi a

Las Vegas o a Montecarlo, in presenza di uno stimolo appropriato, ad esempio una *slot machine*, abbassa freneticamente la leva della macchinetta (risposta) nella speranza di ricevere il suo rinforzo, una cascata di monete o gettoni.

L'approccio comportamentista alla motivazione ad apprendere, basato sul meccanismo stimolo-risposta, poggia sul presupposto secondo cui chi impara deve essere incentivato da opportune ricompense quando si impegna in forme di comportamento desiderate. Secondo Skinner e i suoi seguaci, all'inizio la nostra mente non è altro che una «lavagna vuota» su cui, man mano, le esperienze significative lasciano una traccia: noi veniamo modellati dalle esperienze, sia da quelle che comportano rinforzi positivi (lodi, premi, raggiungimenti), sia da quelle che comportano rinforzi negativi (critiche, punizioni, insuccessi). Le risposte del primo tipo hanno, ovviamente, molte più probabilità di successo di quante ne abbiano le risposte del secondo.

Mentre gli psicologi comportamentisti danno grande valore alle relazioni che si verificano nell'ambiente in cui avviene l'apprendimento (vale a dire i rapporti tra stimoli, risposte e incentivi), un altro approccio, quello cognitivo, sottolinea il fatto che il comportamento umano viene influenzato dal modo in cui le persone percepiscono le cose e gli avvenimenti che capitano. Nel corso della loro vita e dei rapporti con la realtà che le circonda, le persone sono sollecitate da numerose forze, da quelle fisiche a quelle psicologiche, che le spingono e attirano in direzioni diverse: prendere una direzione invece di un'altra dipende dal fatto che siamo in grado di percepire un qualche tipo di squilibrio – e dal bisogno di superarlo – tra la nostra realtà interna e quella esterna, tra ciò che sappiamo e ciò che esiste, come avviene per il bambino piccolo che è spinto dalla sua curiosità a esplorare il mondo.

L'approccio cognitivo si ricollega alle idee di Jean Piaget. Secondo lo psicologo svizzero lo sviluppo cognitivo passa attraverso tre fasi o principi: l'equilibratura, l'assimilazione e l'accomodamento. Secondo Piaget i bambini nascono con il desiderio di mantenere un senso di organizzazione e di equilibrio nelle proprie conoscenze e nella propria visione del mondo (equilibratura); quando si imbattono in un'esperienza simile a una già nota, essi si limitano ad «assimilare» la nuova esperienza alla vecchia; quando invece si confrontano con una realtà o fanno un'esperienza che è anche parzialmente diversa rispetto a quelle precedenti, essi saranno motivati ad «accomodare» o a modificare le loro precedenti interpretazioni. La motivazione ad apprendere comporta quindi un bilancio tra il vecchio e il nuovo, tra un modo ormai usuale di interpretare la realtà e un modo diverso, spesso in conflitto col primo.

Imparare significa quindi saper notare le differenze, essere insoddisfatti, essere disposti ad accettare il cambiamento. In qualche modo il nostro rapporto con la realtà rassomiglia a quello che esiste tra due vasi comunicanti: se uno è colmo e l'altro (il nostro) è quasi vuoto, ci sentiamo spinti a colmare questo divario. La motivazione si riferisce appunto a questo tipo di «spinta»: i bambini hanno un desiderio innato di mantenere un «equilibrio cognitivo» (aumentare il proprio livello di conoscenza) e l'opera dell'insegnante consiste nel predisporre le condizioni perché possa avere luogo la scoperta di qualcosa che manca, che contrasta col loro modo di vedere la realtà. Jerome Bruner e altri

psicologi hanno proposto vere e proprie «tecniche della scoperta» che hanno l'obiettivo di far sì che gli studenti imparino a conoscere più a fondo un particolare argomento e correggano le loro concezioni che, da «ingenua», divengono sempre più sofisticate e complesse. Insegnanti e formatori (ma anche una persona nei riguardi di se stessa) devono quindi fare in modo che chi deve imparare sviluppi una coscienza delle proprie lacune e il desiderio di chiarirle e colmarle.

Anche gli psicologi «umanisti» mettono in evidenza l'esistenza di un desiderio innato diretto a fare e a capire. La molla che spinge a colmare le proprie lacune sarebbe un bisogno di adeguatezza, una grande forza che esercita una spinta su ciascuno di noi e che ci induce a tentare di essere continuamente in linea con le diverse situazioni della vita. Lo psicologo americano Abraham Maslow ha compiuto una delle analisi più approfondite sugli aspetti autodiretti della motivazione basata su due punti fondamentali: l'esistenza di una motivazione alla crescita e di una gerarchia di bisogni. Questi ultimi si situano lungo una scala che parte da quelli iniziali, essenzialmente fisiologici, per proseguire con i bisogni di sicurezza, appartenenza, amore, stima, autorealizzazione, conoscenza, comprensione, fino a quelli estetici. Secondo Maslow, quando gli individui hanno soddisfatto i bisogni minimi da «carenza» (fisiologici, di sicurezza, appartenenza, amore, stima), si sentiranno motivati a soddisfare i bisogni di crescita più elevati o di «essenza»: autorealizzazione, conoscenza, comprensione, estetica. Questa fase della motivazione non origina quindi da una mancanza ma da un desiderio di soddisfare bisogni più elevati, di «essere» in modo più pieno.

(Alberto Oliverio, *L'arte di imparare*, Rizzoli, 1999, Milano)