

**MOTIVAZIONE, AUTOSTIMA E
CAPACITA' DI SCELTA
NELLE PERSONE ADULTE
CON DISABILITA' COGNITIVA**

Dott.ssa Stefania Mazotti

Chi, tra gli ospiti, sa scegliere in queste situazioni?

- Scegliere un paio di scarpe adatte?

Chi, tra gli ospiti, sa scegliere in queste situazioni?

- Scegliere il menù del giorno

Chi, tra gli ospiti, sa scegliere in queste situazioni?

- Scegliere al ristorante

Chi, tra gli ospiti, sa scegliere in queste situazioni?

- Scegliere l'acquisto di un capo di abbigliamento

Chi, tra gli ospiti, sa scegliere in queste situazioni?

- Scegliere un amico

Chi, tra gli ospiti, sa scegliere in queste situazioni?

- Scegliere di votare alle elezioni

Chi, tra gli ospiti, sa scegliere in
queste situazioni?

Scegliere di rientrare
in famiglia per il
week-end.

MOTIVAZIONE ALLA COMPETENZA

Connessa aspettativa del successo:

- Propria efficacia
- Probabilità di successo
 - *Prestazioni passate*
 - *Modelli di riferimento*
 - *Incoraggiamenti esterni*
- Impotenza appresa

MOTIVAZIONE ALLA COMPETENZA

- **Motivazione estrinseca**
 - Rinforzo esterno
 - Regali
 - Ricompense
- **Motivazione intrinseca**
 - Il piacere di fare
 - Il piacere di imparare

MOTIVAZIONE ALLA RIUSCITA

- Bisogno imperativo di superare ostacoli
- Esercitare potere
- Confrontarsi con la difficoltà

Conflitto tra motivi

- Scelta:
 - Bisogno di affiliazione (aderire al gruppo o alle aspettative dell'operatore)
 - Motivazione alla riuscita (autorealizzazione e rinforzo identitario)
 - Bisogno fisiologico primario (fame)
 - Bisogno di sicurezza (protezione)

MOTIVAZIONE

Alla convivenza

- I motivi sono chiari e definiti?:
- Identificarsi in un gruppo di pari
- Svincolo familiare
- Situazione sufficientemente protetta
- Realizzare bisogno di affiliazione
- Realizzare bisogno alla competenza e alla riuscita (autonomia)

Gruppo

- Gruppo subordinato ad una funzione:
 - convivenza
- Coesione del gruppo misurata da:
 - Percezione di somiglianze interne
 - Percezione differenze esterne

Influenza del gruppo

- Conformità (Kiesler e Kiesler):
cambiamento di comportamento o di
opinione che deriva da una pressione reale o
“percepita” da parte del gruppo.
- Non è sempre disfunzionale, ma va valutata
in situazione.
- Può portare al “contagio”

Influenza informativa

(Detsch e Gerard)

- Apprendere e fare esperienza partendo dalle azioni degli altri
- Ciascuno è influenzato dal giudizio dell'altro

Influenza sociale normativa

(Deutsch e Gerard)

- Cancellare o ridurre le proprie opinioni per seguire il gruppo.
- Individui temono che la deviazione dal gruppo porti al rifiuto.

Obbedienza all'autorità, esercitare potere sugli altri

(French e Raven)

- Potere della coercizione (svalutazione)
- Potere della ricompensa (rinforzo)
- Potere legittimo (ruolo o incarico)
- Potere dell'esperienza (competenza dall'esperienza, leadership)
- Potere dell'esemplarità (ammirazione dall'esempio, Ghandi)

Stili attributivi

- Reazione cognitiva individuale al successo o all'insuccesso
- Interpretazione, a priori o a posteriori, degli eventi o delle scelte operate
- Tendono a riflettere quello dei genitori e degli operatori

Stili attributivi

- Riflessione sul “perché” degli eventi
- A tre mesi un neonato distingue eventi causati da sé o provenienti dall'esterno

Stili attributivi

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

- Auto-attribuzioni

- Cause interne nel successo
- Cause esterne per l'insuccesso

Etero-attribuzioni

- Cause esterne nel successo
- Cause interne per l'insuccesso

Stili attributivi

- FUNZIONALITA' DELL'ERRORE
FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE
 - PROTEGGE AUTOSTIMA
 - MANTIENE FIDUCIA DI SE'

STILE ATTRIBUTIVO IMPEGNO

SUCCESSO:

- ESSERE CAPACI
- CONOSCERE
STRATEGIE E
MEZZI

• INSUCCESSO

- APPROCCIO
INADEGUATO
- SENSO DI SFIDA
- NON INTACCA
AUTOSTIMA

STILE ATTRIBUTIVO NEGATORE

SUCCESSO:

- PROPRIA ABILITA'

INSUCCESSO:

- CAUSE ESTERNE
- DIFFICOLTA' DEL COMPITO
- SFORTUNA

•Più frequente nei maschi

STILE ATTRIBUTIVO ABILE

- SUCCESSO:
 - PROPRIA ABILITA'
- INSUCCESSO:
 - MANCANZA DI CAPACITA'

E' uno stile instabile che porta ad abbandonare il compito alla prima difficoltà per non aumentare la disistima

STILE ATTRIBUTIVO IMPOTENTE

- SUCCESSO
 - CAUSE ESTERNE
 - FORTUNA
 - FACILITA' DEL COMPITO
- INSUCCESSO:
 - MANCANZA DI CAPACITA'

Può condurre all'impotenza appresa e/o alla depressione

STILE ATTRIBUTIVO PEDINA

- SUCCESSO
 - CAUSE ESTERNE
 - FORTUNA
 - FACILITA' DEL COMPITO
- INSUCCESSO:
 - CAUSE ESTERNE

Può condurre al fatalismo, rabbia e passività

Approccio metacognitivo

- Riflessione continua su:
 - Informazioni
 - Strategie
 - Obiettivi
 - Procedure
 - Risultati
 - Motivazioni

- La scelta non è sempre una “scelta del momento”, ma la sintesi di processo complesso
- La complessità della scelta è ulteriormente accentuata dal fatto che i diversi fattori in gioco interagiscono in modo diverso nei vari individui.

- Scegliere, infatti, implica un'attività con duplice valenza affettiva:

permette di confrontarsi con la coniugazione tra bisogno e desiderio,

dall'altro impone di schierarsi e, quindi, di perdere qualcosa.

- Sul versante dell'aiuto alla crescita è importante non tanto colmare i bisogni attraverso immediate
- risposte esaustive, agite, quanto permettere il loro riconoscimento, la loro denominazione.
- Ciò richiede di fornire aiuto nei processi di scelta.

- Attraverso successivi processi di scelta, l'individuo costruisce e consolida il suo Sé, nelle sue diverse manifestazioni (sociale, personale) definendo in un processo di continua evoluzione la propria identità.

- Aiutare nella scelta, fornendo tutti i dati e le informazioni e permettendo di avere ampie indicazioni

È necessario in quanto permette di anticipare la paura dell'ignoto e fornisce strumenti che possono diventare risorse per il percorso di crescita delle persone.

Processi cognitivi frequenti e disfunzionali

- Fissità funzionale:

Modalità di considerare un oggetto con un'unica ed esclusiva funzione.

Trasferimento dell'esperienza:

È disfunzionale quando non viene adattato alla situazione nuova.

Fattori coinvolti nella capacità di scelta



MIGLIORARE la capacità di scelta



Ruolo dell'operatore

- Orientare la persona a prendere sagge decisioni?
- Aiutarla a prendere le sue decisioni saggiamente?