**Emozioni e motivazioni**

#### Emozioni

Le emozioni possono essere considerate delle transazioni con l'ambiente a cui sono associate delle modificazioni fisiologiche, esperienziali (sensazione esperita) e comportamentali. Cerchiamo di capire meglio. Per transazioni con l'ambiente intendiamo uno stimolo che può essere esterno (la vista di un cane) o anche interno (una fitta allo stomaco o il pensiero di un'interrogazione). Ognuno di questi stimoli non ha un valore assoluto, ma soggettivo. Un cane per alcune persone può essere terrificante, per altre può rappresentare un amico, per altre ancora un simpatico animaletto. Lo stesso si può dire per gli stimoli interni. La fitta allo stomaco potrà essere antecedente ad un appuntamento atteso, o successiva ad una cena abbondante. Il pensiero di un'interrogazione sarà uno stimolo vissuto diversamente da uno studente preparato e da uno che non ha aperto libro.  
  
Per quanto riguarda le modificazioni fisiologiche il dibattito è ancora aperto sulla possibilità che esse siano precedenti o antecedenti ad un "etichettamento" dell'emozione. Alcuni autori sostengono, infatti, che in seguito alla percezione di uno stimolo avvenga una modificazione dell'espressione facciale che abbia la funzione di informare sul tipo di sensazione. Per cui, in modo inconsapevole, una persona si sentirebbe arrabbiata o impaurita dopo aver elaborato le informazioni provenienti dallo stimolo e quelle relative alla propria espressione facciale.  
Secondo altri autori, invece, uno stimolo è sempre seguito da una valutazione cognitiva che permette di interpretarlo e dare un'etichetta all'emozione. Il problema risulterà di più facile comprensione andando ad indagare le basi neurofisiologiche delle emozioni.  
  
**Basi neurofisiologiche**  
Nel sistema nervoso l**'amigdala** riveste il ruolo di mediatore centrale delle emozioni. L'informazione emotiva può percorrere 2 vie principali:

* il **circuito talamo-corteccia-amigdala (T-C-A)**
* il **circuito talamo -amigdala (T-A).**

Nel primo l'informazione sensoriale raggiunge il talamo sensoriale e da qui l'informazione passa alla corteccia sensoriale per arrivare alle aree associative dell'ippocampo e a porzioni del cervello anteriore, tra cui l'amigdala. Dal cervello anteriore le vie efferenti (quelle che inviano le informazioni dal SNC al resto del corpo) attivano la risposta endocrina, motoria, autonoma che si può manifestare sotto forma di espressioni facciali ed effetti somatici.  
L'amigdala attribuisce significato emotivo a informazioni di stimoli provenienti dal mondo esterno, dall'interno del corpo e dal cervello, come pensieri e ricordi. Come abbiamo già osservato, non c'è alcuna distinzione tra stimolazione "reale" esterna e "immaginata" interna, nell'evocare emozioni e segnali efferenti. Le proiezioni dell'ippocampo sull'amigdala consentono una modulazione della sua azione. È un circuito bidirezionale, l'amigdala può inviare proiezioni all'ippocampo e da qui raggiungere le aree corticali che l'hanno precedentemente attivata, influenzando così pensiero, percezione e memoria. Il complesso ippocampo-amigdala rende conto dell'influenza reciproca tra valutazione emotiva ed elaborazione cognitiva.

L'altro circuito è più diretto e riguarda connessioni monosinaptiche tra talamo e amigdala, che consentono una risposta immediata a stimoli, però, poco complessi. È un sistema che gli esseri umani hanno in comune con gli animali che non hanno sviluppato la neocorteccia, e che viene utilizzato dai bambini piccoli i quali non presentano ancora una maturazione completa. Questo circuito opera anche negli adulti prima del riconoscimento di aspetti percettivi o oggetti. Potrebbe assolvere anche ad una funzione preparatoria per l'amigdala, rendendola pronta a ricevere informazioni più complesse ed elaborate dal circuito T-C-A. Questo circuito, dunque, è responsabile dell'elaborazione di stimoli grezzi e delle risposte immediate.

Il diverso ruolo dell'amigdala e dell'**ippocampo** nell'elaborazione dell'informazione emotiva e cognitiva è stato studiato attraverso degli esperimenti compiuti sulle scimmie. Il comportamento di queste scimmie fu studiato suddividendole in quattro gruppi diversi:

* gruppo 1: intatto
* gruppo 2: con rimozione dell'amigdala
* gruppo 3: con rimozione dell'ippocampo
* gruppo 4: con rimozione di amigdala e ippocampo.

Il primo gruppo mostrava un comportamento normale rispetto agli stimoli emotivi (come ad esempio fuga alla vista di un pericolo) e memoria intatta. Il secondo gruppo aveva perso la capacità di presentare reazioni emotive, ma manteneva intatta la memoria. Il terzo gruppo aveva caratteristiche opposte al secondo. Il quarto gruppo presentava danni in entrambe le funzioni.  
  
**Tipi di emozione**  
Come già osservato alcuni studiosi si sono focalizzati sull'importanza delle espressioni facciali come indicatrici dell'emozione. Un aspetto interessante e curioso di questi studi è quello che ha preso in considerazione l'"universalità" delle espressioni emotive.

Darwin sosteneva che le emozioni erano innate e che le differenze culturali influenzassero solo la loro modulazione. In questo modo, in alcune culture, le emozioni possono essere "miniaturizzate" o "teatralizzate", ma la struttura rimarrebbe identica. Per testare questa sua ipotesi Darwin mise a confronto le mimiche di soggetti appartenenti a gruppi etnici diversi. I risultati furono sorprendenti: tutti i soggetti presentavano le stesse mimiche per esprimere le stesse emozioni. Un africano poteva essere così in grado di cogliere dall'espressione l'emozione di un europeo, così come un indiano l'espressione di un australiano. Ekman, un ricercatore americano, ha voluto testare questa ipotesi andando a chiedere a soggetti provenienti da popolazioni diverse quale emozione esprimesse un individuo in una foto. Anche in questo caso venne dimostrata l'universalità delle emozioni.  
Le emozioni maggiormente descritte per le loro mimiche facciali sono 7: rabbia, paura, tristezza, gioia, sorpresa, disgusto/disprezzo, interesse.

#### Motivazioni

Le motivazioni sono dei fattori dinamici che spiegano il perché del comportamento di un individuo. Gli individui intraprendono delle azioni, ma per quali fini, per quali ragioni? Il concetto di motivazione cerca di spiegare tre aspetti del comportamento. Innanzi tutto descrive che cosa ha fatto sì che un certo comportamento abbia avuto luogo, descrive la relazione tra l'origine dello stimolo che ha portato al comportamento e la meta del comportamento stesso, permette di descrivere e interpretare le differenze di reattività tra gli individui.  
  
**Tipi di Motivazione**  
Le motivazioni possono, innanzi tutto, essere distinte per il loro livello di complessità in:

* **fisiologiche/primarie**: spiegano un comportamento in relazione a spinte di base come la sopravvivenza (la fame, la sete, il proteggersi dal caldo o dal freddo)
* **psicologiche-cognitive/secondarie**: spiegano un comportamento in relazione a idee, concetti (un ideale politico, religioso, modelli culturali e sociali).

Alcuni autori ritengono che le motivazioni seguano un modello di crescita che si articola per fasi successive, dove ogni fase precedente deve essere soddisfatta per passare alle motivazioni di ordine superiore. Si ipotizza l'esistenza di 5 classi di bisogni:

* **bisogni fisiologici**: sono i primi bisogni che si manifestano alla nascita e in ogni giorno della vita dell'individuo (per esempio il bisogno di cibo, di acqua, di dormire)
* **bisogni di sicurezza**: sono i bisogni legati alla ricerca di protezione, sicurezza e vicinanza rispetto alle figure che accudiscono il bambino; si possono manifestare solo dopo che i primi siano stati appagati
* **bisogni di amore e di appartenenza**: sono i bisogni che rappresentano il desiderio di dare e ricevere amore, di sentirsi parte di un gruppo e cooperare con i suoi membri
* **bisogni di rendimento e riconoscimento**: corrispondono all'esigenza di sentirsi competenti e produttivi e di veder riconosciuti i propri meriti e le proprie capacità
* **bisogno di realizzazione del sé**: è la fase più elevata dello sviluppo nella quale gli individui possono vedere il più alto punto di crescita e la miglior applicazione delle loro capacità potenziali.

È possibile inoltre aggiungere un sesto livello, il **bisogno di trascendenza**, che consiste nel cercare di superare i propri limiti, andando oltre se stessi per sentirsi parte di un ordine più vasto divino.  
  
I bisogni di ordine superiore hanno sempre alla base la soddisfazione di quelli inferiori. Una persona affamata non penserà ad altro che a procurarsi cibo rischiando anche di procurarsi del cibo dannoso o inquinato. In casi come questo le funzioni superiori vengono meno finché non si sia ristabilito un soddisfacimento delle necessità fisiologiche.