

INTERESSE

INTERESSE

L'i. si colloca nell'area della → motivazione di cui è l'espressione culminante. Nella sua componente affettiva, viene inteso come una reazione positiva dell'individuo ad oggetti e a situazioni di piacevolezza reale o supposta. La componente cognitiva rappresenta il contenuto dell'i., che può essere generico o specifico; il primo si riferisce alle aree di i. (sociale, religiosa, artistica, sportiva); il secondo ad una situazione specifica (lettura, pesca, recita). Le due componenti sono dosate in modo differente in rapporto ad oggetti e situazioni e condizionano la stabilità e l'intensità dell'i.

1. L'i. è radicato nel bisogno, che esprime la carenza dell'organismo che induce il soggetto a ridurre il bisogno allo scopo di raggiungere l'equilibrio fisiologico o psichico e quindi uno stato di benessere. La carenza può essere di natura fisiologica o psicologica e quindi produce un bisogno fisiologico o psichico. I due tipi di bisogni sono disposti in una struttura gerarchica che va dai bisogni fisiologici e culmina con quei spirituali. La spinta dell'organismo alla riduzione del bisogno è generica e può essere soddisfatta in vari modi. Il soggetto, in contatto con l'ambiente, polarizzerà le sue scelte su un determinato oggetto (ad es. il genere di bibita) oppure su una determinata situazione (ad es. la lettura) e attraverso ripetute scelte trasformerà la generica spinta in i. Gli i. sono affini ad altri costrutti motivazionali come preferenze e valori e a causa di questa base motivazionale comune non è facile separarli nettamente. I teorici sono in grado soltanto di stabilire la loro successione, come già indicato prima, partendo dai bisogni, proseguendo con gli i. e approdando ai valori. Infatti Savickas (1999), seguendo Donald Super vede nei valori all'apice della struttura gerarchica dei tre costrutti motivazionali in quanto questi ultimi esprimono il significato dell'esistenza umana.

2. Considerata la forza motivante dell'i. → Decroly ha pensato di fondare l'apprendimento su di esso; ha infatti proposto di organizzare le attività scolastiche intorno a «centri di i.» e basare contenuti e metodi sui «veri bisogni» degli alunni. Le sue proposte hanno avuto una grande eco nell'educazione e l'attenzione degli insegnanti si è spostata dalla materia all'alunno. Passato il periodo di Decroly, l'i. nell'apprendimento scolastico è stato assimilato alla motivazione allo studio nella sua duplice componente intrinseca ed estrinseca con il cosiddetto approccio profondo e superficiale, corrispondente alla motivazione intrinseca (apprendere contenuti di studio per la crescita e soddisfazione personale) ed estrinseca (studiare puramente per vantaggi sociali come lode e premio). In pratica tutti i questionari sull'apprendimento includono le scale che rilevano i due tipi di motivazione.

3. L'i. ha avuto anche una vasta applicazione nello sviluppo e nella scelta professionale per cui gli i. generali si possono trasformare in i. professionali; in questo ambito essi assumono la denominazione dalle aree professionali (i. scientifici, tecnici, amministrativi). Sprini e collaboratori (2005) hanno tracciato la storia degli strumenti destinati a rilevare gli i. professionali dal loro uso in Italia (dagli anni '50 in poi). L'opera segna un valido contributo all'affermarsi di tali strumenti (questionari e inventari) nel contesto italiano. L'indicazione su quali strumenti conviene adottare attualmente nell'orientamento è offerta da Boncori (2006) nel suo aggiornato manuale. I dati ottenuti da tali strumenti contribuiscono alla comprensione dello sviluppo professionale dei giovani nell'ambito di alcune teorie della scelta professionale (→ orientamento). Essi infatti guidano la scelta e contribuiscono alla stabilità nel corso o nell'attività lavorativa oltre che alla soddisfazione professionale (Dawis, 1991). Quando negli anni '50 si sono diffusi i questionari per «misurare» gli i. è sorto il problema del rapporto tra gli i. espressi (verbalmente) e quelli misurati. Gli i. misurati sono stati considerati «profondi» in quanto manifestavano una struttura motivazionale stabile, mentre gli i. espressi avevano una struttura più fluida e malleabile. Il rapporto fra i due tipi tuttora non è chiaro (Spokane e Decker, 1999), ma attualmente nell'esame di un progetto professionale vengono presi in considerazione entrambi. Particolarmente Holland ha assunto i due tipi di i. nel suo *Self-Directed Search* con «Sogni ad occhi aperti» (Holland, Powell e Fritzsche, 2003). In sintesi, Savickas (1999) coglie molto bene il significato degli i. notando che essi lanciano un ponte tra la persona e l'ambiente per creare un rapporto vitale tra le due «sponde». Il rapporto tra la persona e l'ambiente (lavorativo) si manifesta nelle attività che soddisfano i bisogni, realizzano i valori, stimolano lo sviluppo, potenziano l'adattamento contestuale e realizzano l'identità della medesima persona. L'interazione tra la persona e l'ambiente professionale nella teoria della scelta professionale di

Holland è stata presente dall'inizio della sua elaborazione.

Bibliografia

Dawis R. V., «Vocational interests, values, and preferences», in M. D. Dunnette - L. M. Eough (Edd.), *Handbook of industrial and organizational psychology*, vol. 2, Palo Alto, Consulting Psychologists Press, 1991; Savickas M. L. - A. R. Spokane (Edd.), *Vocational interests: Meaning, measurement, and counseling use*, Palo Alto, Davies-Black, 1999; Savickas M. L., «The psychology of interests», in Ibid., 19-56; Spokane A. R. - A. R. Decker, «Expressed and measured interests», in Ibid., 211-233; Holland J. L. - A. B. Powell - B. A. Fritzsche, *SDS Self-directed search*, Firenze, O.S., 2003; Sprini G. et al. (Edd.), *Gli i. e la loro misurazione*, Milano, Angeli, 2005; Boncori L., *I test in psicologia: Fondamenti teorici e applicazioni*, Bologna, Il Mulino, 2006.

K. Poláček