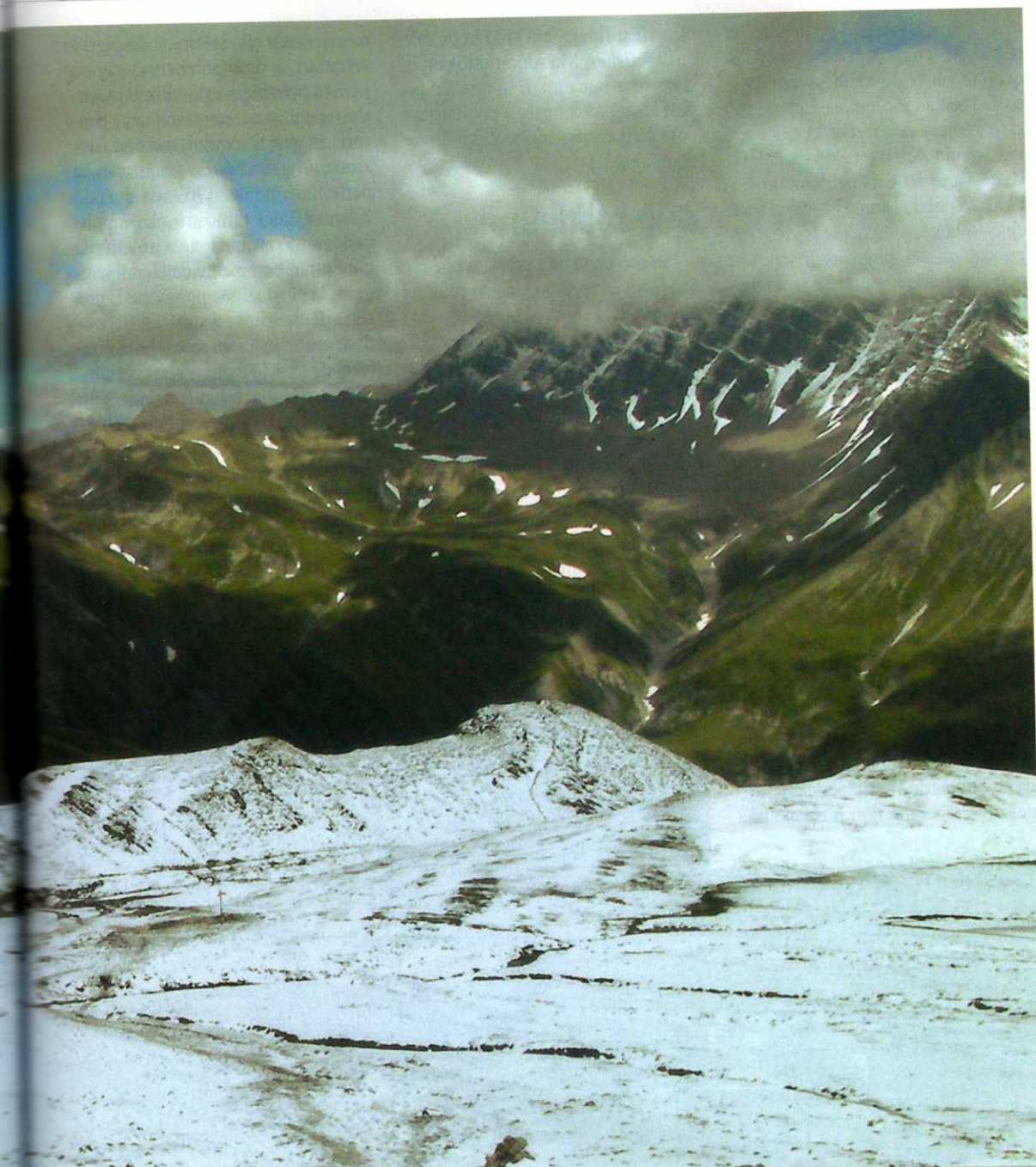


Disumana, impossibile e meravigliosa PTL

IL RACCONTO DI QUESTA PAZZESCA GARA DIVENTA UN'OTTIMA OCCASIONE PER RIFLETTERE SUI MECCANISMI DELLA MOTIVAZIONE UMANA. E FARE DUE CONTI SU QUELLO CHE SIAMO DIVENTATI. E SU COSA INVECE POTREMMO ESSERE



■ **PIETRO TRABUCCHI**
www.pietrotrabucchi.it

Incespichi perché sei accecato dal vento e la pioggia ti raggiunge ovunque attraverso abiti fradici. Vorresti scappare dal tuo stesso corpo intrizzito, dal peso dello zaino, dalla fatica che ti piega. Eppure non lo fai e vai avanti. Il sonno ti artiglia e cerca di trascinarlo verso terra, ma tu lotti per resistere. Ti chiedi cosa ti fa andare avanti. Se lo facessi per sol-



di, avresti già lasciato perdere da un pezzo. Se il motivo fosse la spinta di qualcun altro, dovrebbe averti messo una pistola alla tempia. Eppure non si ferma nessuno; o quasi. Percorrendo il cammino della cosiddetta PTL (Petit Trotte à Léon, nell'ambito dell'Ultra Trail du Mont Blanc) mi sono chiesto tante volte quale fosse il segreto di questa spinta prodigiosa che non si arrende a nulla. Se si vogliono capire a fondo come funzionano le motivazioni umane, non c'è occasione migliore di questa: perché qui non ci sono ricompense materiali per chi prosegue, né punizioni per chi si ferma.

La PTL è la sorella matura e più saggia dell'Ultra Trail du Mont Blanc. Le due gare condividono poche cose: beneficiano della stessa organizzazione ed entrambe partono e arrivano a Chamonix. Ma la PTL parte alcuni giorni prima, perché è più lunga (240 km). È più impegnativa: 18.000 metri di dislivello positivi, tratti tecnici; non c'è balisaggio e dunque si viaggia in auto-orientamento; si porta sulle spalle uno zaino ben più pesante di quello dell'Utm (una tenda è obbligatoria). Richiede più saggezza: sia perché non propone una

classifica finale, ma solo la qualifica di *finisher*. Ma soprattutto perché si corre in squadra. E tu non hai più solo i tuoi problemi da sopportare, ma devi farti carico anche di quelli dei compagni.

Due modelli

Siamo abituati a pensare che ciò che motiva le persone sia esterno. Nel mondo dello sport, sia gli atleti sia i tecnici condividono inconsapevolmente due modelli di motivazione: il modello dell'asino e quello di Babbo Natale. Nel primo caso si associa l'atleta al simpatico quadrupede, vittima di un pregiudizio universale: lo si ritiene pigro, testardo, poco incline all'attività volontaria. E tutti conosciamo la ricetta del conduttore di asini. Per "attivare" la bestia bisogna ricorrere a due strumenti fondamentali: il bastone e la carota. Chi assimila i suoi simili al quadrupede ritiene gli

esseri umani allo stesso modo pigri e refrattari a ogni iniziativa: ragioni per cui per smuoverli utilizza incentivi o punizioni. Siamo abituati a pensarla in questi termini, ma non funziona un granché. La scienza lo sa perfettamente dal 1969: da quando Edward Deci dimostrò che, applicando una retribuzione a un'attività condotta liberamente da alcuni soggetti, la prestazione peggiora. E una serie di esperimenti successivi, condotti anche in tempi recenti e in contesti diversi lo hanno sempre confermato. L'incentivo funziona solo per compiti molto semplici e a breve termine. Eppure la "cultura dell'incentivo" è pervasiva nel mondo aziendale e in quello sportivo. Ma pensateci bene: se funzionasse davvero come sarebbe possibile spiegare una *débâcle* come quella della nostra Nazionale di calcio ai recenti Mondiali? Chi riceve più incentivi di quei ventitré damerini in braghe cor-



