

GRADO DE MAESTRO EN EDUCACIÓN
PRIMARIA

CURSO 2015/2016

LA MOTIVACIÓN EN LA ADQUISICIÓN DE
UNA SEGUNDA LENGUA

MOTIVATION IN SECOND LANGUAGE
ACQUISITION

Autor: M^a de los Ángeles Matanzas Rodríguez

Director: Rita Viejo García

Fecha: 11 Julio de 2016

VºBº DIRECTOR

VºBº AUTOR

ÍNDICE

1. Resumen.....	pág. 3
2. Abstract.....	pág. 3
3. Introducción.....	pág. 4
4. Estado de la cuestión.....	pág. 5
4.1. Adquisición y aprendizaje.....	pág. 6
4.2. Segunda lengua y lengua extranjera.....	pág. 7
4.3. Concepto de motivación.....	pág. 9
4.4. Teorías de la motivación.....	pág. 11
4.5. Variables que influyen en la adquisición de una segunda lengua y que intervienen en la motivación.....	pág. 18
5. Objetivos.....	pág. 22
6. Características principales de la reflexión.....	pág. 22
7. Conclusiones.....	pág. 31
8. Bibliografía.....	pág. 34

RESUMEN

La motivación es uno de los factores más importantes que se da durante el proceso de enseñanza-aprendizaje de cualquier materia escolar y más aún cuando estamos ante el proceso de adquisición de una segunda lengua. Es por esto que existen numerosos estudios sobre la motivación vinculados tanto al aprendizaje como a la adquisición de segundas lenguas.

Este trabajo trata, concretamente, de la importancia que posee este factor en la adquisición de una segunda lengua no solo para los alumnos sino también para los maestros y profesores que van a hacer que esa adquisición sea posible. Además, se realizará un repaso teórico de diversos temas para que la comprensión del mismo sea posible, ya que, de no ser así, la complejidad y la falsa interpretación de algunos de los conceptos que aquí se tratan podrían llevar al lector a acarrear diversas dudas.

Palabras clave: motivación, adquisición, aprendizaje, segunda lengua, lengua extranjera, teoría de la motivación

ABSTRACT

Motivation is one of the most important factors during the teaching-learning process in any school subject and even more when we are face the process of second language acquisition. It is for this that they exist numerous studies on motivation linked both learning and the acquisition of second languages.

This work treats, concretely, of the importance that this factor possesses in the acquisition of the second language not only for the pupils but also for the teachers who are going to make possible this acquisition. In addition, there will be realized a theoretical revision of diverse topics in order that the comprehension of the it could be possible, since of not being like that, the complexity and the false interpretation of some of the concepts that here treat each other might lead the reader to transporting diverse doubts.

Key words: motivation, acquisition, learning, second language, foreign language, motivation theory

III. INTRODUCCIÓN:

Actualmente nos encontramos en una época en la que la adquisición de lenguas extranjeras se encuentra en pleno auge. Cada vez son más los centros que incluyen un programa bilingüe en su currículum debido a la gran demanda que esto está suponiendo.

Hablar idiomas y, sobre todo, poseer un pleno conocimiento del inglés se está convirtiendo en una necesidad para la sociedad actual en general y, para los jóvenes que están terminando sus estudios y quieren conseguir un trabajo al que accederán siendo los mejores en su campo, en particular. De ahí la importancia que tiene adquirir una segunda lengua que les permita distinguirse sobre el resto de aspirantes.

Para que esto ocurra es necesario que trabajen desde pequeños para conseguirlo, adquiriendo unas bases que les permitan progresar y dominar la lengua que tanto demanda esta sociedad.

Es importante que los maestros y profesores transmitan a sus alumnos la importancia que tiene saber hablar una segunda lengua para su futuro, en algunos casos lejano, pero que termina llegando y convirtiéndose en presente.

La motivación es la clave para que, desde pequeños, los niños vean que conseguir hablar una segunda lengua no es difícil si lo hacen con ganas, confiando en sí mismos y en sus habilidades lingüísticas, sobre todo en edades tempranas. Es vital motivarlos y hacer que pierdan el miedo a equivocarse, que olviden la timidez que les invade cuando tienen que hablar delante de otras personas en una lengua que no es la suya, en definitiva, motivarlos para que se conciencien de que ellos pueden hacer lo que se propongan y, por supuesto, conseguirán dominar un idioma diferente al suyo.

IV. ESTADO DE LA CUESTIÓN:

Esta reflexión teórica se centra en la importancia que tiene poseer una fuerte motivación desde edades tempranas a la hora de adquirir una segunda lengua.

El motivo de esta elección se cimienta, principalmente, en el valor que ha adquirido para toda la población el ser capaz de dominar una lengua diferente a la materna. Nos encontramos en un mundo globalizado en el que es imprescindible poseer pleno conocimiento del inglés dada la importancia que ha adquirido el poder de la comunicación.

El aprendizaje o adquisición de distintas lenguas está adquiriendo un grado de importancia cada vez más elevado y se está convirtiendo en una necesidad primordial para toda la sociedad, en especial para los estudiantes que están finalizando sus estudios superiores y se van a incorporar al mundo laboral en un corto margen de tiempo.

Para que esto no suponga un problema, que es lo que está sucediendo actualmente, es recomendable que los niños empiecen el proceso de adquisición de una segunda lengua cuanto antes. Un gran número de autores han hecho hincapié en la importancia de adquirir un idioma extranjero en edades infantiles y han defendido teorías que enunciaban que para comprender el proceso de adquisición de una segunda lengua es necesario comprender y basarse en la adquisición de la primera lengua. Noam Chomsky definió una teoría de la adquisición de la lengua fundamentada en el concepto de la Gramática Universal. Chomsky defendía que los niños nacen con un sistema gramatical innato que les permite aprender una lengua, una habilidad con la que nacen y que van desarrollando a medida que van creciendo e interactúan con el mundo que les rodea pero que desaparece alrededor de los cinco años.

Los expertos en la adquisición de segundas lenguas, basándose en teorías como la de Chomsky, defienden la importancia de aprender otro idioma durante este periodo ya que se estaría dando una adquisición natural del proceso.

A medida que las personas van creciendo la adquisición ya no dependerá solo de ellos, sino que entrarán en juego distintos factores que ralentizarán el proceso e, incluso, pueden llegar a afectarlo negativamente. “The distinction is neat if acquisition of the second language begins when acquisition of the first is over” (Klen, 1986: 3).

There is a time in human development when the brain is predisposed for success in language learning. Developmental changes in the brain, affect the nature of language acquisition, and language learning that occurs after the end of the critical period may not be based on the innate biological structures believed to contribute to first language acquisition” (Lightbown and Spada, 2006: 68).

Dentro de los factores anteriormente mencionados cobra importancia la motivación de todo el alumnado. Esta reflexión teórica parte de las diferentes teorías de la motivación que intervienen en el proceso de adquisición de segundas lenguas a la vez que hace un repaso de los factores que intervienen en la misma para poder comprender el porqué de su importancia.

Así mismo, ha sido necesario realizar una diferenciación clara de una serie de conceptos transcendentales para la misma.

4.1. Diferencia entre lengua extranjera y segunda lengua:

El principal concepto que es necesario destacar es el de lengua meta, ya que en función de esta se va a realizar la distinción entre LE y L2. Cuando se habla de lengua meta se hace referencia a la lengua que se pretende alcanzar en el proceso de aprendizaje y, a su vez, engloba los dos conceptos mencionados: LE y L2. Cuando un alumno tiene como lengua meta la lengua que es oficial en el país en el que se encuentra se trata de una L2. Por el contrario, cuando la lengua meta de un alumno no es la oficial o cooficial del país en el que está teniendo lugar el aprendizaje, esta es una LE.

Por tanto, la distinción entre L2 y LE es la siguiente:

Se habla de LE cuando esta no se habla en el país en el que reside el estudiante. Esto hace que el aprendizaje de una LE se produzca en contextos como el colegio o las actividades extraescolares y nunca fuera de aquí ya que no es la lengua que se habla en el país. Es decir, cuando los alumnos en España aprenden inglés como asignatura, están aprendiendo una LE ya que una L2 es la que se habla en un país al que acude una persona a vivir y que es distinta a su primera lengua o lengua materna. Los inmigrantes se encuentran en un proceso de adquisición de una segunda lengua ya que cuando llegan a un país que no es el suyo es necesario que adquieran el idioma que se habla en él para poder comunicarse con las personas que tienen a su alrededor.

Segunda lengua/Lengua extranjera: se diferencia entre estos dos términos para resaltar que, en el primer caso, se trata de una lengua hablada en la comunidad en que se vive, aunque no sea la lengua materna del aprendiz, mientras que, en el segundo caso, la lengua no tiene presencia en la comunidad en la que vive el aprendiz. Por ejemplo, el inglés es una segunda lengua para un inmigrante mexicano en Estados Unidos, mientras que es una lengua extranjera para un estudiante en España. (Muñoz, 2003: 112-113)

Aunque, si seguimos investigando, podemos ver que también se puede adquirir un L2 en un país en el que no se habla la lengua meta dado que existen numerosos programas de inmersión lingüística que hacen que esta adquisición sea posible. En el siguiente apartado podremos ver la diferenciación entre adquisición y aprendizaje y nos aclarará más esta postura.

4.2. Diferencia entre adquisición y aprendizaje de una segunda lengua:

Cuando se habla sobre la adquisición o el aprendizaje de una lengua es frecuente que se unan estos dos conceptos en uno sin realizar la diferenciación que les corresponde. Estamos ante dos procesos diferentes los cuales es importante distinguir para poder tener una idea clara sobre el tema que se está

tratando en este trabajo. Además, es una distinción que numerosos autores han llevado a cabo en sus investigaciones sobre la adquisición de segundas lenguas debido a la importante diferencia que ambas poseen y el valor que representan en esta temática en concreto.

Krashen en su hipótesis indicaba que:

Hay dos estrategias diferentes que se usan para desarrollar el manejo de una segunda lengua. La adquisición de una lengua se parece a la manera en que los niños desarrollan su habilidad en el manejo de la lengua materna. Es, en dos sentidos, un proceso subconsciente: (a) la gente muchas veces ni se da cuenta de que está adquiriendo una lengua; (b) se concentra más en poder usarla para comunicarse. Es más, generalmente el aprendiz no es consciente de lo que ha adquirido; no puede hablar de las reglas que ha asimilado ni describirlas; simplemente las ha internalizado, sin fijarse en ello.

El aprendizaje de una lengua es diferente. Es saber acerca de una lengua, o conocerla formalmente. Se ha supuesto que la presentación explícita de reglas y la corrección de errores facilitan el aprendizaje de otros idiomas. Supuestamente, la corrección de errores ayuda al aprendiz a llegar a la correcta representación mental de una regla. Sin embargo, hay buenas evidencias que indican que la corrección de errores no ayuda a la adquisición subconsciente de otro idioma. (Krashen, 1987:10)

Si partimos de lo que Krashen expone podemos realizar la siguiente distinción entre estos dos términos:

Hablamos de adquisición cuando nos referimos a un proceso que se produce de manera automática en el subconsciente del aprendiente. Esto quiere decir que no existe un esfuerzo por parte de la persona que se encuentra en este proceso en cuanto a lo que la adquisición se refiere, sino que surge sin voluntad alguna. La interacción con la lengua que se pretende adquirir es un factor indispensable

para que se de esta adquisición. Como decía en el apartado anterior, esto ocurre cuando un inmigrante acude a un país con un idioma distinto al suyo y el cual es necesario que adquieran para poder establecer relaciones ya sean personales, laborales o de aprendizaje en él.

El aprendizaje, al contrario que la adquisición, se produce de forma consciente dado el carácter formal que supone el conocimiento de la lengua meta. Es formal debido a que, a través del aprendizaje, la persona que está adquiriendo el idioma, es capaz de dar una explicación acerca de las normas y reglas gramaticales de la lengua meta.

La desventaja que presenta frente a la adquisición es la actitud que genera en el aprendiente ya que éste presenta una mayor preocupación ante la forma en la que se comunica al contrario que lo que ocurre en el proceso de adquisición, en el que la persona tiene como fin primordial comunicarse, sin atender a aspectos tan formales.

4.3. Concepto de motivación:

Estamos ante un concepto de gran complejidad debido al gran número de acepciones que se le han dado. Si se indaga en profundidad en el tema de la motivación se pueden ver que existen innumerables estudios e investigaciones sobre ella que dan lugar a que no exista un significado concreto establecido con unanimidad, es decir, a que no exista teoría unificada como consecuencia, sobre todo, de su gran complejidad.

El término *motivación* deriva del verbo latino *movere* cuyo significado es "moverse". Esto se traduce en que *motivación* es moverse para conseguir algo, tener un motivo para poder alcanzar un objetivo, una estimulación que va a llevar a un sujeto a conseguir una meta, un fin.

Esta complejidad de la que hablamos hace que su significado dependa del enfoque teórico que se le dé. Cuando nos referimos a la motivación, hacemos referencia a todos los factores, tanto cognitivos como afectivos, que influyen en las conductas de los individuos. Es decir, estos factores hacen que las personas

actúen de una forma u otra, elijan en función de ellos, se establezcan unos objetivos u otros, se esfuercen más o menos, etc.

Centrándome en el concepto de motivación y en su relación con la adquisición de L2, voy a citar varias definiciones de diferentes autores para poder llegar a una conclusión clara sobre su significado.

La mayoría de los autores definen la motivación como un "conjunto de procesos implicados en la activación, dirección y persistencia de la conducta" (Beltrán, 1993a; Bueno, 1995; McClelland, 1989; etc).

Gardner y McIntyre (1994:4) exponen que la motivación es *"el conjunto de factores que incluye el deseo de lograr un objetivo, el esfuerzo dirigido a esa consecución y el refuerzo asociado al acto de aprendizaje"*.

"Motivación es el concepto que usamos al describir las fuerzas que actúan sobre un organismo o en su interior para que inicie y dirija la conducta" (L. Petri y M. Govern, 2005:16).

Jesús Carlos Núñez, en su trabajo *Motivación, Aprendizaje y Rendimiento Académico*, expone que la motivación es un "conjunto de procesos implicados en la activación, dirección y persistencia de la conducta" (Núñez, 2009:43).

"La motivación [...]se refiere a la combinación de esfuerzo más el deseo de conseguir el objetivo de aprender la lengua más actitudes favorables hacia el aprendizaje de la lengua" (Gardner, 1985).

"Una configuración organizada de experiencias subjetivas que permiten explicar el inicio, la dirección, la intensidad y la persistencia de un comportamiento directo a un objetivo" (De Beni, 2000).

"Un periodo de activación cognitiva y emocional que produce una decisión consciente de actuar y que da lugar a un periodo de esfuerzo intelectual o físico sostenido, con el objetivo de obtener una meta o metas establecidas con antelación" (Williams y Burden, 1999:128).

Todas estas acepciones llevan a un punto en común sobre la definición de motivación, y es que ésta es la clave para que se produzca una adquisición plena ya que es la que mueve a las personas para que consigan una meta, en este caso la adquisición de una L2. Esto permite ver que no es suficiente poseer unos conocimientos sobre el tema o unas capacidades lingüísticas superiores al resto de personas que se encuentran en el mismo proceso que uno mismo, sino que es necesario que exista una motivación en nosotros que nos lleve a alcanzar los objetivos que nos hayamos propuesto ya que, si esta motivación no existe, es muy difícil que se pueda lograr una meta.

4.4. Teorías sobre la motivación:

4.4.1. Motivación intrínseca y extrínseca:

Se trata de dos tipos de motivación que nos influyen constantemente en nuestro día a día y que, en ocasiones es difícil distinguir dado que, a menudo, se pueden ver entremezcladas.

- a) Motivación intrínseca: este tipo de motivación se da cuando no existe ningún factor externo que nos lleve a realizar una conducta. La propia recompensa que recibe el individuo a la hora de llevar a cabo una conducta es esta motivación de la que hablamos, la superación de uno mismo, el bienestar personal que tiene lugar cuando una actividad está bien hecha... En resumen, la recompensa personal.
- b) Motivación extrínseca: al contrario que en el caso anterior, este tipo de motivación está propiciado por factores externos que promueven la conducta. Una motivación extrínseca puede ser obtener una buena nota ya que se trata de un factor externo al individuo que hace que éste se esfuerce y siga el camino que ha llevado para obtener esta recompensa en situaciones posteriores.

Cuando se dice que pueden verse entremezcladas es porque una motivación intrínseca puede provocar una motivación extrínseca, y viceversa. Es decir, como hablábamos en el ejemplo anterior, obtener una buena calificación en un examen es una recompensa que provoca en el

individuo una motivación extrínseca al tratarse de algo externo a él, pero a su vez hace que éste sienta una satisfacción interna que haga que surja en él una motivación intrínseca.

4.4.2. Taxonomía de las necesidades de Murray (1938).

Murray es un importante autor centrado en las teorías motivacionales basadas en el estudio de las necesidades de los sujetos. Las personas tienen necesidades que les llevan a actuar de diferentes formas para poder conseguir los objetivos que se proponen. Según la RAE, una necesidad es un “impulso irresistible que hace que las causas obren infaliblemente en cierto sentido”. Cuando un individuo tiene una necesidad, presenta un constructo mental que ejerce una fuerza sobre él capaz de modificar determinadas situaciones que le puedan resultar insatisfactorias.

Murray diferencia entre necesidades viscerogénicas y psicogénicas. Las primeras hacen referencia a hechos orgánicos y, las segundas, aunque se derivan de ellas, se caracterizan por no presentar una conexión con los procesos orgánicos específicos.

Aunque existen muchas necesidades que impulsan las conductas humanas, las más destacadas en la motivación de las personas son las siguientes:

- a) Necesidad de logro, la cual explicaré más adelante dada su importancia motivacional.
- b) Necesidad de poder, es decir, necesidad de ejercer poder e influencia sobre los demás. Se traduce en situaciones de elevada competitividad y orientadas hacia el éxito y en conductas motivadas por obtener un prestigio, dejando de lado el trabajo bien hecho.
- c) Una necesidad de afiliación que los individuos se centren en ser aceptados por los demás. Las situaciones que este tipo de motivación provoca son escenarios cooperativos, dejando de lado, como en el caso anterior, la competitividad.

4.4.3. Jerarquía de las necesidades de Maslow (1954)

Esta teoría de la motivación también se guía por las necesidades de los individuos. Concretamente, Maslow propone que las personas activan su pensamiento como consecuencia de las necesidades básicas que surgen de la ausencia de los objetos que normalmente las satisfacen. Este autor distingue cinco tipos de necesidades:

- a) Necesidades fisiológicas: se trata de las necesidades vitales. Son de orden biológico y son necesidades como alimentarse, dormir, respirar... Maslow las clasifica como necesidades principales y esenciales y anuncia que hasta que estas no se hayan cubierto, el resto son necesidades secundarias.
- b) Necesidades de seguridad y protección: estas tienen lugar cuando las anteriores han sido satisfechas. Las personas presentan una necesidad elevada de sentirse seguras y protegidas en todos los aspectos, ya sea a nivel físico y de salud, a su solvencia económica o a la necesidad de poseer una vivienda digna.
- c) Necesidades de afiliación: Se trata de necesidades de menor importancia que cobran cuando las anteriores han sido satisfechas. Dentro de este grupo encontramos necesidades como el afecto, el amor, la aceptación y pertenencia a un grupo social y evitar la soledad. Se trata de necesidades presentes a lo largo de toda la vida de los individuos.
- d) Necesidades de reconocimiento: en este nivel interviene la autoestima del individuo. Cuando una persona posee una autoestima elevada tiene seguridad en sí misma y se siente valorada y útil hacia los demás. Cuando se da la situación contraria las personas se sienten inferiores.

Maslow propone dos necesidades de reconocimiento:

1. Una necesidad superior que abarca la necesidad de respeto de una persona de sí misma la cual integra la autoconfianza, el logro, la competencia, la libertad y la independencia.

2. Una necesidad inferior que se guía por el respeto hacia los demás, la fama, el conseguir un buen estatus, el reconocimiento, la reputación y la dignidad.
- e) La autorrealización: se trata de la necesidad psicológica de mayor importancia para el ser humano. Se encuentra en la parte más alta de la jerarquía y es a través de ella que las personas dan sentido a su vida. Se encuentra en la cima de la pirámide dado que para lograr esta autorrealización es necesario que se alcancen todos los niveles anteriores.

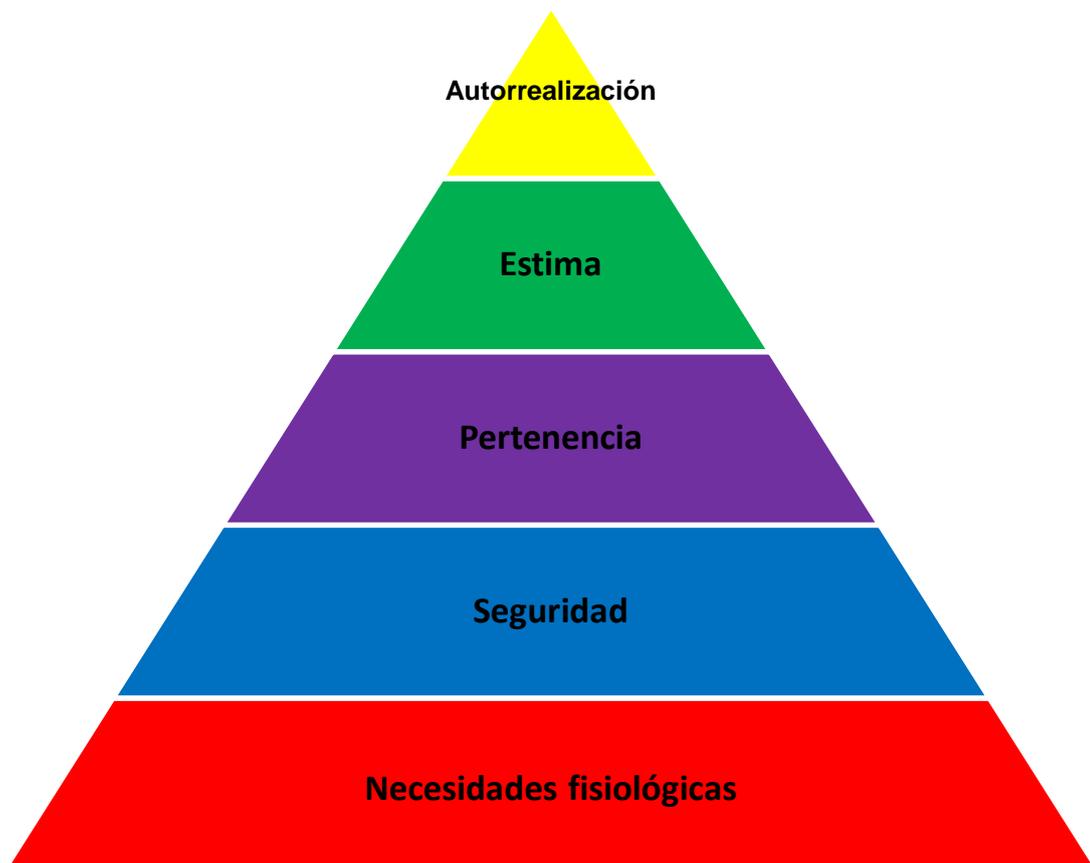


Ilustración 1 Pirámide de Maslow

4.4.4. Teoría de la necesidad de logro

En los años cincuenta y comienzos de los sesenta Jonh Atkinson (1957, 1987) y David McClellan (1956) desarrollaron una visión más compleja de la motivación de logro como impulso aprendido. La teoría de la motivación de logro se basa en que el logro humano surge como resultado del esfuerzo que se produce cuando alguien quiere alcanzar el éxito y evitar el fracaso. El ámbito emocional es la base principal de esta teoría y se traduce en la necesidad de logro y la evitación del fracaso.

Hay personas que lo que más ansían es tener éxito y tienen esperanza en ello. Esto hace que se anticipen a las situaciones y piensen que si alcanzan sus objetivos van a sentirse orgullosos de ello y es por ello por lo que se esfuerzan más es conseguir sus metas.

Por otro lado, están las personas que sienten una vergüenza que les lleva a experimentar un miedo al fracaso. Lo que quieren es evitar este fracaso y esto les hace, a su vez, evitar situaciones que les puedan llevar a él.

4.4.5. Teoría de la atribución de Weiner (1992).

La teoría de la atribución fue una nueva interpretación de la teoría de Atkinson. Weiner propuso que la clave la tenían los procesos cognitivos (y no la anticipación al logro), que eran los que llevaban al individuo a conseguir el logro. Para Weiner lo más importante para conseguir el logro era lo que se *piensa* y no, como postulaba Atkinson, lo que se *siente*.

Weiner defendía la existencia de cuatro elementos que giran al rededor del logro: la capacidad, el esfuerzo, la dificultad de la tarea y la suerte; aunque la motivación de logro se centra, sobre todo, en el esfuerzo.

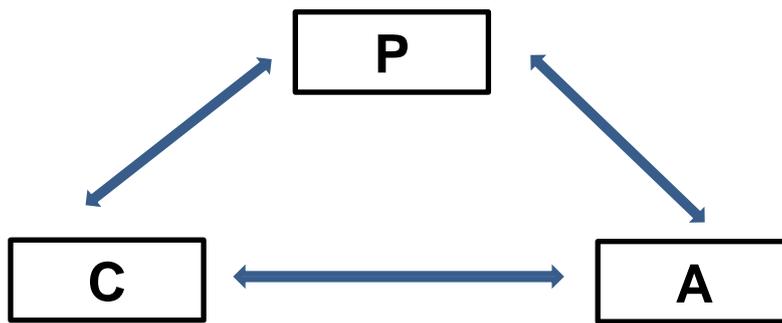
La dificultad de la tarea y la suerte las clasifica en un grupo denominado factores situacionales ya que no dependen directamente de las personas que están intentando conseguir una meta.

Como se ha mencionado, el esfuerzo de la persona es fundamental para conseguir lograr sus objetivos, de ahí que en muchas ocasiones los profesores utilicen el castigo y el refuerzo para promover que sus alumnos se esfuercen en mayor medida.

Cuando una persona se esfuerza y obtiene buenos resultados las experiencias que posee son de alta calidad. A su vez, el esfuerzo da lugar a que se llegue al éxito y éste hace que la persona vea que posee unas habilidades concretas que le llevan a obtenerlo. Lo mismo ocurre con el fracaso. Cuando las personas se esfuerzan en algo (o no) y les lleva al fracaso, ven que no tienen ciertas habilidades que les hubiesen llevado al éxito. Esto nos lleva a los factores situacionales antes mencionados: la dificultad de la tarea y la suerte. Cuando un individuo observa que muchas de las personas que le rodean han logrado un objetivo que se habían propuesto lo traducen en que esa tarea era fácil y, cuando ocurre lo contrario, que solamente él o, pocas personas lo logran, piensan que esa tarea era difícil, lo cual les lleva a poseer una mayor motivación causada por la dificultad de la tarea. Y en lo que a a suerte se refiere, se puede decir que un individuo atribuye el éxito a ésta cuando consigue lograr una meta y no se había esforzado lo suficiente o, considera que no poseía las habilidades necesarias para lograrla. y viceversa.

4.4.6. Teoría del aprendizaje social de Bandura (1977, 1986)

Bandura en su teoría habla de tres elementos fundamentales que interactúan entre sí y se influyen mutuamente. Esta interacción fue llamada "determinismo recíproco" y se explica a través del siguiente esquema:



Estos tres elementos son la conducta, la persona y el ambiente. Las personas poseen expectativas personales que influyen en la conducta que llevan a cabo cuando quieren lograr un objetivo, pero estas expectativas pueden variar en función de las conductas realizadas. Es decir, que las expectativas y las conductas se influyen una a la otra y, en función de cómo la persona crea que está logrando o no sus objetivos puede variar tanto una como otra. Lo mismo ocurre con el ambiente que rodea al individuo. Éste influye directamente en la conducta realizada por la persona y en consecuencia, influirá en las expectativas ya que, como se ha dicho previamente, la conducta puede cambiar las expectativas de la persona; y esto puede ocurrir en el sentido contrario, es decir, tanto las expectativas como la conducta pueden ejercer una influencia sobre el ambiente en el que se encuentran.

Las expectativas personales poseen una alta importancia en cuanto a lo que a la motivación se refiere. Bandura propone tres tipos de refuerzo: reforzamiento directo, modelamiento y reforzamiento vicario y autorreforzamiento.

El reforzamiento directo, simplemente se basa en recompensar al alumno en función de su conducta. En cambio, el aprendizaje que se produce a través de la observación de los demás (modelamiento) es más consistente y es como se da la mayor parte del aprendizaje humano. Las conductas que

los niños observan tienen consecuencias, las cuales sirven a su vez para que éstos aprendan de ellas (aprendizaje vicario).

El autorreforzamiento es también muy importante dado que hay personas que necesitan un refuerzo interno para sentirse realizadas y conseguir cumplir sus objetivos. Es un gran motivador ya que gracias a él las personas consiguen estar satisfechas consigo mismas como consecuencias de los comportamientos que hayan tenido.

Claramente, todas estas teorías sobre la motivación están estrechamente ligadas a lo que los alumnos pueden sentir en el aula de L2. Dado que se trata de algo complicado para ellos ya que se sale de la norma establecida es vital que consigan recibir, tanto por parte de las personas que tienen a su alrededor como de sí mismo, una motivación elevada que les lleve a conseguir el éxito de este proceso, el objetivo máximo: adquirir una L2.

4.5. Variables que influyen en la adquisición de una segunda lengua y que intervienen en la motivación del alumno:

La adquisición de segundas lenguas depende, en gran medida, de ciertas variables que pueden afectar a un gran número de alumnos de forma muy negativa si no son tratadas de forma adecuada por sus maestros. Digo maestros porque son ellos los que se encuentran inmersos con los niños en ese proceso de enseñanza-aprendizaje y los que tienen el "poder" de atajarlo y mostrarles que pueden confiar en sí mismos y en sus facultades y habilidades, tanto personales como lingüísticas.

Estas variables influyen directamente en la motivación de los alumnos y provocan que éstos activen o no sus conductas hacia la consecución de sus metas, en este caso, hacia la adquisición de una segunda lengua.

En este punto me voy a centrar en algunas de las variables afectivas que influyen en la motivación del alumnado y hacen que logren sus objetivos o, por el

contrario, abandonen y decidan no esforzarse en conseguir una meta que consideran inalcanzable.

a) Ansiedad:

Muchas personas sufren ansiedad y esto hace que se frustren y su motivación descienda a niveles demasiado bajos para poder alcanzar una meta. La ansiedad no tiene por qué aparecer únicamente cuando el sujeto se encuentra ante una situación social, sino que puede verse provocada por el estrés al que se encuentran sometidos ante una situación de aprendizaje.

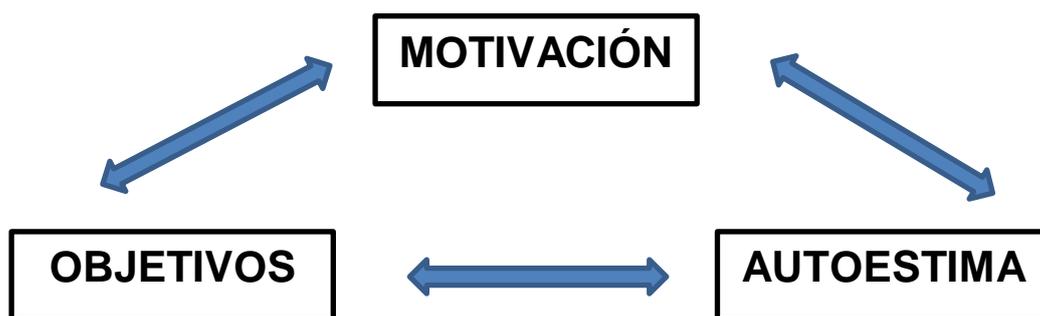
La ansiedad puede provocar un bloqueo en el individuo que afecte al proceso de adquisición de una segunda lengua. Si el alumno se bloquea, siente estrés, ataques de pánico ante la situación, etc., es muy difícil que se produzca una motivación que le haga superar todo eso y avanzar en la consecución de sus objetivos.

En ocasiones también se habla de una ansiedad lingüística provocada por el miedo que causa utilizar una segunda lengua.

b) Autoestima:

La autoestima es el conjunto de pensamientos, evaluaciones y percepciones que una persona tiene de sí misma tanto en lo físico como en lo mental. Por decirlo de una forma resumida, la autoestima es la valoración que una persona tiene de sí misma.

Haciendo referencia a la motivación se puede decir que la autoestima es la seguridad que poseen los alumnos a la hora de alcanzar los objetivos que se han propuesto. Cuando los estudiantes consiguen las metas que previamente se han fijado su autoestima aumenta y hace que estén más seguros de sí mismos, que su confianza en ellos mismos se eleve. Esto les lleva a que se forme un bucle que incita a que la motivación sea aún mayor, aumentando la dificultad de los objetivos y aumentando su autoestima.



Al igual que poseer una autoestima alto aumenta la confianza y la seguridad de los alumnos, una autoestima bajo ocasiona el efecto contrario. Cuando los estudiantes no logran alcanzar las metas que se han propuesto se da una desmotivación que hace que, en la mayoría de las ocasiones, se rindan y abandonen lo que se han propuesto, en este caso, adquirir una segunda lengua.

c) Timidez:

La timidez es un rasgo personal que afecta a un gran número de individuos y que provoca que las relaciones con las personas que les rodean no sean plenas y confortables, es decir, afecta negativamente al desarrollo social de quienes la padecen.

Centrándome en la motivación, en muchas ocasiones los alumnos padecen un grado elevado de timidez que se traduce en el aula en sentimientos de miedo y vergüenza. Cuando los alumnos son tímidos padecen una gran preocupación por lo que hacen ante el resto de personas que tienen a su alrededor, lo que provoca que carezcan de seguridad en sí mismos y que la comunicación con el resto se vea gravemente perjudicada. Además, está la vergüenza que sienten al hablar en público, la cual se acentúa cuando intentan comunicarse en una lengua que no es la suya.

Cuando los alumnos se encuentran en el proceso de adquisición de una segunda lengua en el aula es muy importante que pierdan ese miedo que tienen a equivocarse. Es muy común que comentan errores lingüísticos, gramaticales,

etc. y lo que menos les ayuda a combatirlos es tener miedo a expresarse, a comunicarse con el resto. En el aprendizaje de segundas lenguas es fundamental comunicarse con el profesor y con el resto de compañeros de aula para que se produzca ese aprendizaje y, en el caso de los alumnos con vergüenza, esta comunicación es muy difícil debido al miedo que sienten a hacer el ridículo lo que tiene como consecuencia que el aprendizaje se vea seriamente afectado provocando una desmotivación que se traduce en el abandono de la lengua.

d) Expectativas de los alumnos:

Las expectativas que tienen los niños tienen una gran importancia a la hora de estar motivados. Las expectativas son las creencias que tienen de sí mismos, es decir, si ellos creen que son capaces de realizar las tareas que les proponen o no. Si en el aula ven que no consiguen realizar los ejercicios o comunicarse a través de la lengua extranjera como lo hacen sus compañeros, sus expectativas bajarán y se creerán incapaces de conseguir avanzar en la asignatura. La autoestima tiene mucha influencia en este aspecto dado que si tienen una autoestima alto y ven que son capaces de lograr alcanzar los objetivos propuestos en el aula tendrán éxito y conseguirán alcanzar el objetivo fundamental: adquirir una segunda lengua.

e) Actitud del profesor en el aula:

La actitud del profesor dentro del aula es muy importante en la motivación de los alumnos. Los niños establecen lazos afectivos muy fuertes con sus maestros y, en muchas ocasiones, les tienen como referentes. El profesor tiene un gran poder sobre sus alumnos y es él el que puede facilitarles una confianza óptima en sí mismos, proporcionales un clima de enseñanza-aprendizaje lo más motivador posible, alentarles a que intervengan, a que cometan errores sin importar el qué dirán, a preguntar, a intervenir, etc. “El profesor influye, de modo consciente o inconsciente, en que los alumnos quieran saber, sepan pensar y elaboren sus conocimientos de forma que ayuden positiva y no negativamente

en el aprendizaje, el recuerdo y el uso de la información” (Alonso Tapia, 1991:12).

Posteriormente se tratará este tema en mayor profundidad.

V. OBJETIVOS DE LA REFLEXIÓN:

El objetivo principal que se pretende alcanzar con esta reflexión es encontrar la relación existente entre motivación y adquisición de una L2. Como se viene diciendo a lo largo de todo el trabajo, ambos conceptos están estrechamente ligados y la buena conducción de una beneficiará o afectará a la consecución de la otra. Es por esto por lo que el presente trabajo trata de establecer y esclarecer las relaciones entre ambas.

VI. LA MOTIVACIÓN EN LA ADQUISICIÓN DE UNA SEGUNDA LENGUA:

Como se ha visto anteriormente, la motivación está encaminada a la obtención de logros, de metas, de objetivos, etc.

En el proceso de adquisición de una L2 el principal protagonista es el alumno, interviniendo en torno a él factores personales, sociales y emocionales que harán que este proceso sea satisfactorio o no.

En el contexto escolar, cuando hacemos referencia a la adquisición de una L2 no podemos hacerlo de la misma forma que cuando lo hacemos de cualquier asignatura que se imparta en el aula. El proceso de aprendizaje no es el mismo ya que no se trata de transmitir unos conocimientos específicos de la lengua en cuestión y que los alumnos los aprendan como tales, sino que va mucho más allá ya que estamos hablando de una adquisición. Cuando los niños se encuentran en la clase de inglés, los maestros les transmiten unos contenidos gramaticales y unas reglas lingüísticas en la LE que están aprendiendo para conseguir plasmarlo en el papel a la hora de realizar ejercicios y construir frases bien elaboradas a la hora de comunicarse con el resto de alumnos en el aula. Los estudiantes que se encuentran en el proceso de adquisición de una L2 han de profundizar mucho más en la lengua, es decir, este proceso implica que no

solamente es suficiente con aprender los aspectos académicos y formales de otro idioma, sino que hay otros elementos adheridos a la L2 que los alumnos han de interiorizar como puede ser el conocimiento de la cultura de dicha lengua.

El aprendizaje de una lengua o de una segunda lengua no puede compararse con cualquier otra materia que se imparta formalmente, ya que el lenguaje es mucho más que un mero código de comunicación cuyas reglas gramaticales y vocabulario puedan enseñarse prácticamente del mismo modo que cualquier otra materia escolar (Dörnyei, 2008:34).

Para que se produzca una adquisición plena de una L2 es necesario que los alumnos reciban una buena motivación que les lleve a obtener una actitud positiva ante ella, algo vital para que se dé con éxito. Muchos estudiantes, ya sea por la obtención de bajas calificaciones en general o en el idioma en concreto, porque piensen que ser capaz de comunicarse con otras personas en un idioma diferente al suyo carece de importancia, o por cualquier otro motivo; abandonan el estudio de segundas lenguas. Es esencial evitar que esto ocurra y la mayor parte del peso recae sobre los maestros ya que poseen la suerte de estar con sus alumnos un mínimo de 5 horas diarias en las aulas, además de ser un referente muy importante para ellos. Es por esto que deben inculcar a sus alumnos una actitud positiva tanto por el aprendizaje como por la cultura de la segunda lengua que están adquiriendo.

“Es en el campo de la enseñanza de idiomas donde es lugar común la idea de que el éxito está estrechamente ligado al grado de motivación del alumno” (Barrios, 1997:19).

Existen numerosos estudios sobre la relación existente entre la motivación que reciben los estudiantes cuando se encuentran en un proceso de adquisición de segundas lenguas y los resultados obtenidos. Herman (1980) realizó una investigación entre dos grupos de estudiantes de inglés que se encontraban en diferentes niveles de aprendizaje, unos aún eran principiantes y otros estaban en quinto curso. Los alumnos que se encontraban en quinto curso presentaban

una actitud más positiva hacia el idioma que estaban adquiriendo, algo que Herman achacó al efecto que estaba teniendo la enseñanza sobre ellos y que denominó "hipótesis resultativa".

Otro estudio importante en la adquisición de las segundas lenguas viene de la mano de Savignon (1972). En su estudio investigó las relaciones que se establecían entre las actitudes de los estudiantes, la motivación que recibían y los resultados obtenidos de un grupo de estudiantes que se encontraban en una inmersión lingüística en Canadá. En un principio no observó que se produjera ninguna relación entre los tres factores mencionados, pero conforme iba avanzando el curso observó una actitud más positiva en los estudiantes que obtenían mejores resultados en sus notas. Savignon, a partir de estos resultados, expuso que cuando un alumno obtiene éxito y buenas calificaciones desde el principio de su aprendizaje tendrá una actitud más positiva en el futuro y seguirá trabajando en esa línea manteniendo dichas calificaciones.

Cuando los alumnos de Educación Primaria se encuentran en pleno proceso de adquisición de una L2, es necesario que desde un primer momento reciban una actitud positiva hacia la misma. Esta actitud positiva la obtendrán a través de la motivación que recibirán, en un principio, tanto por parte de su familia y profesores como, a medida que vayan creciendo, por la satisfacción que les va a producir obtener buenas calificaciones; además de por la presión que ejerce la sociedad que les rodea en cuanto a la importancia de hablar más de un idioma.

Existen varios niveles durante el proceso de adquisición de una lengua:

- a) El nivel físico, en el que se encuentran los órganos del habla.
- b) El nivel cognitivo, del que forma parte el lenguaje. Piaget menciona dentro de este proceso el equilibrio. Lo puntualiza como parte del lenguaje producirse durante el desarrollo intelectual del individuo. Este desarrollo intelectual lo define como un proceso en el que cuando comienza crea incertidumbre y tensión, pero a medida que avanza se

solucionan mediante la asimilación mental creando este equilibrio mencionado.

La tendencia a evitar que se produzca un desequilibrio durante el proceso es una tensión que provoca que los niños estén motivados durante el proceso de adquisición del lenguaje, en este caso, de la segunda lengua.

- c) El nivel afectivo, como se viene tratando a lo largo de todo este trabajo, es de suma importancia tanto en el proceso de adquisición de la segunda lengua como en los factores motivacionales que intervienen en él.
- d) El nivel lingüístico hace que los alumnos se encuentren más o menos motivados hacia su meta. Cuando un alumno sabe que posee un buen nivel lingüístico en la lengua meta, se encuentra más motivado que los compañeros que carecen de él. Aunque el no tener un nivel lingüístico alto puede ser también objeto de motivación para un alumno al sentir que quiere alcanzar el mismo nivel que el resto de sus compañeros.

Gardner propone un modelo socioeducativo compuesto, principalmente, por tres secciones principales (Gardner, 2001:4).

1. Influencias externas compuestas por el entorno más cercano al alumno, es decir, por sus historias personales, escolares, familiares, etc. Esta *historia* afecta directamente al proceso de adquisición de una L2. Las influencias externas también están influenciadas por la motivación que puedan recibir, es decir, por los *motivadores*. Los profesores son un fuerte elemento motivacional, como ya se ha mencionado anteriormente.
2. Diferencias individuales, dentro de las cuales se encuentran factores como los compañeros, los profesores, el material con el que se lleva a cabo el proceso de enseñanza-aprendizaje, etc.
3. Motivación, a su vez compuesta por tres elementos principales: esfuerzo, deseo y afecto positivo para poder lograr sus metas.

Estas tres variables (la integración, las actitudes hacia la situación de aprendizaje y la motivación) forman la llamada motivación integradora, un compuesto actitudinal, orientado a los objetivos y con atributos motivacionales. Así pues, el individuo íntegramente motivado es aquel que lo está para aprender el segundo idioma, tiene un deseo o disposición a identificarse con la comunidad de la L2 y tiende a evaluar la situación de aprendizaje o el proceso de aprendizaje positivamente (Gardner, 2001:9).

Podemos encontrar otros dos autores importantes que enfatizan la importancia de la motivación en la L2: Williams y Burden (1977). Estos dos autores hacen referencia a dos elementos motivacionales concretos: los factores internos de la persona, es decir la motivación intrínseca y los factores externos a la persona o motivación extrínseca.

La motivación debe ser interpretada como una excitación o despertar cognitiva y emocional que permite decidir conscientemente para actuar y que aumenta el periodo prolongado de esfuerzo físico e intelectual con el objetivo de alcanzar una meta o metas preestablecidas (Williams y Burden citados en Dörnyei, 1998: 126).

FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
<p>Interés intrínseco de la actividad:</p> <p>VII. Suscita curiosidad</p> <p>VIII. Grado óptimo de desafío</p>	<p>Personas significativas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Padres • Profesores • Compañeros de clase
<p>Valor percibido de la actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relevancia personal • Valor anticipado de los resultados • Valor intrínseco atribuido a la actividad 	<p>La naturaleza de la interacción con las personas significativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencias de aprendizaje • Naturaleza y cantidad de elogios procedentes • Castigos y sanciones
<p>Sentimiento de agencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Foco de causalidad • Foco de control en relación al proceso y los resultados • Habilidad para establecer objetivos adecuados 	<p>El entorno del aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comodidad • Recursos • Momento del día, semana año • Tamaño de la clase y del colegio • Filosofía de la clase y del colegio
<p>Dominio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sensación de competencia • Consciencia del desarrollo de competencias y dominio en un área determinada • Eficacia personal 	<p>El contexto más amplio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redes familiares más amplias • El sistema de educación local • Conflictos de intereses • Normas culturales • Expectativas y actitudes sociales
<p>Concepción de uno mismo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Consciencia realista de los puntos fuertes y débiles en cuanto a las competencias necesarias 	

<ul style="list-style-type: none"> • Definiciones personales y valoraciones sobre el éxito y el fracaso • Preocupación por la valía personal • Impotencia aprendida 	
<p>Actitudes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hacia el aprendizaje de idiomas en general • Hacia la lengua que se estudia • Hacia la comunidad y cultura de esa lengua 	
<p>Otros estados afectivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Confianza • Ansiedad, miedo 	
Edad y etapa de desarrollo	
Género	

Ilustración 2: Esquema de la motivación en el ámbito de la motivación de las L2 de Williams y Burden (1997) (Dörnyei 2008:42)

Dentro de la importancia de la motivación es necesario destacar en este punto el papel que juega el maestro. Dentro del aula, aunque el principal protagonista es el alumno, el profesor ha de intervenir y guiarle. Este proceso de intervención durante el proceso, tanto de adquisición como de aprendizaje, se denomina *mediación*. El maestro es el encargado de seleccionar la forma en que va a tener lugar el proceso de enseñanza, es decir, va a seleccionar las experiencias de aprendizaje. A su vez, este proceso conlleva una interacción del profesor con los alumnos que le va a posibilitar que su intervención sea más fructífera (Feuerstein, Klein y Tannenbaum, 1991).

En lo que respecta a la mediación:

(...) los desarrollos cognitivo, social y emocional están íntimamente relacionados, y tan importante como el contenido de lo que se transmite es la creación de un ambiente apropiado en el hogar o en el aula, dentro del cual se pueda fomentar esto con eficacia (Williams y Burden, 1997:67)

El profesor tiene el poder de influir a sus alumnos dentro del aula ya que, aunque las clases estén orientadas hacia los niños, ellos son el referente y la persona sobre la que estos centran su atención. Un buen docente hará lo que esté en su mano para que los estudiantes estén motivados y puedan lograr lo que se les propone. Durante el proceso de mediación el maestro es el encargado de transmitir a sus alumnos la importancia que tiene lo que está enseñando y, a su vez, que sean capaces de reconocer el porqué de hacer esas tareas, es decir, que encuentren un significado a lo que están haciendo. “Las actitudes hacia la lengua son causantes de la motivación; la motivación causa la autoconfianza y el aprendizaje de estrategias; y la motivación, la aptitud y el uso de estrategias, causan el aprendizaje “(Gardner et al., 1997:353).

Para que todo esto suceda, la principal condición que ha de darse es que el profesor también se sienta motivado. Es imposible que una persona desmotivada sea capaz de transmitir este concepto al resto de personas. Los profesores que imparten una L2 han de sentirse capacitados y cómodos con lo que están haciendo. Han de sentir que ellos pueden hacerlo y que son los mejores candidatos para hacer que sus alumnos adquieran una L2. Los maestros han de ser capaces de reflexionar sobre su trabajo, no solo a nivel profesional, sino que han de hacerlo también a nivel personal. Ellos son los encargados de que sus alumnos sean capaces de alcanzar sus metas y para poder lograrlo han de estar capacitados para poder reflexionar acerca del progreso, tanto propio como de sus estudiantes. “El profesor influye, de modo consciente o inconsciente, en que

los alumnos quieran saber, sepan pensar y elaboren sus conocimientos de forma que ayuden positiva y no negativamente en el aprendizaje, el recuerdo y el uso de información” (Alonso Tapia, 1997: 353).

Además del proceso de mediación, es importante destacar una serie de estrategias que propone Dörnyei (Dörnyei 2001:29), los componentes de la enseñanza motivadora en la clase de L2, concretamente, para que los maestros sean capaces de conseguir motivar a sus alumnos:

1. Crear las condiciones básicas motivadoras:
 - Conducta apropiada del profesor
 - Atmósfera agradable en clase
 - Cohesión de grupo y adecuadas normas grupales
2. Animar a la autoevaluación del estudiante:
 - Promover atribuciones motivacionales
 - Promover retroalimentación motivadora
 - Incrementar la satisfacción de los alumnos
 - Ofrecer recompensas y grados de una manera motivadora
3. Generar la motivación inicial:
 - Aumentar los valores y actitudes de los estudiantes hacia la L2
 - Incrementar las expectativas de éxito
 - Incrementar la orientación de metas
 - Hacer el material relevante para los alumnos
 - Crear creencias realistas en los alumnos sobre su aprendizaje
4. Mantener y proteger la motivación:
 - Hacer el aprendizaje estimulante y divertido
 - Presentar las actividades de una forma motivadora
 - Establecer metas específicas de aprendizaje
 - Proteger la autoestima de los alumnos e incrementar su autoconfianza
 - Permitir a los alumnos mantener una imagen social positiva

- Promover la cooperación entre los alumnos
- Crear la autonomía de los alumnos
- Proporcionar estrategias automotivadoras de aprendizaje

El profesor también tiene la capacidad de crear un clima adecuado en el aula. El contexto en el que se produce el proceso de adquisición de una L2, al igual que otros factores destacados a lo largo del trabajo, juega un importante trabajo dentro de la motivación. Los alumnos han de sentirse cómodos e incluidos en la clase. Cuando un niño se siente incómodo en su aula es muy probable que adopte una actitud de rechazo hacia lo que está aprendiendo y acabe desmotivándose. Es necesario que, a la vez que aprenden contenidos relacionados con la lengua, aprendan también la importancia de convivir en armonía dentro de su clase dado que es donde pasan un gran número de horas diarias, además, eso será un punto positivo que favorecerá la comprensión hacia la forma de vida de otras culturas, concretamente la que están estudiando cuando se encuentran dentro de este proceso de adquisición de una L2.

En el aula ha de reinar una atmósfera relajada que permita la tensión propia que genera la inducción de estructuras, la generación de hipótesis lingüísticas de la L2 y el uso de estrategias comunicativas cuando los recursos lingüísticos fallan, resulta esencial para el desarrollo de la motivación (Lorenzo, 2001).

Es importante no solamente fomentar la motivación en un principio cuando los alumnos empiezan a interactuar con la L2, sino que es necesario mantenerla para que todo el proceso sea satisfactorio.

CONCLUSIONES:

Como se viene diciendo desde el principio de este trabajo, la motivación es un factor de suma importancia dentro del proceso de adquisición de una segunda lengua. Ha sido necesario comenzar haciendo distinciones importantes de

conceptos fundamentales dentro de este proceso ya que, de no ser así, hubiese sido imposible adentrarnos en profundidad en este tema.

Para poder ver de qué hablamos cuando nos referimos a la motivación de un alumno ha sido necesario partir su significado haciendo referencia a diversos autores que se han dedicado al estudio de la misma ya que, aunque generalmente se tienda a darle un significado único a este concepto, en la realidad existen numerosas acepciones sobre la misma.

Durante todo el trabajo se han tenido en cuenta las teorías de la motivación para poder mostrar la realidad de la misma y los motivos y circunstancias que mueven a los alumnos a adoptar determinadas posturas y actuar de una u otra forma según sus necesidades y sus aspiraciones en cuanto a adquirir una L2.

Otro tema de gran importancia para que los alumnos puedan llegar a conseguir sus objetivos son las variables, también un punto destacable dentro de este trabajo. Tanto la ansiedad, la autoestima o la timidez entre otras, si no se tratan de manera adecuada y se evita que estas tengan repercusiones negativas sobre los alumnos pueden jugarle una mala pasada a la motivación y hacer que se vea anulada. Esto provocará que los alumnos se vean incapaces de adquirir una L2 y acaben rindiéndose y abandonando.

Basándome en autores como Dörnyei, Gardner, Barrios y Alonso Tapia, entre otros y en estudios basados en procesos de adquisición de una L2 como son los de Savignon y Herman, he llegado a la conclusión de que el alumno siempre es el protagonista dentro de este proceso del que se viene hablando durante todo este trabajo. Además, en él influyen factores internos, como he mencionado anteriormente tales como los estados afectivos de los estudiantes o las actitudes que les llevan a tomar distintos caminos o, factores externos como son la familia, los recursos de los que disponen o el sistema de educación en el que se encuentran.

Al mismo tiempo que estos factores influyen a los aprendientes, el papel del maestro durante este proceso de adquisición de una L2 es fundamental para que se produzca de manera satisfactoria. El profesor influye directamente en el

alumno y sobre él recae el peso más importante que es el de motivar a estos alumnos. De él depende el que los estudiantes se encuentren en un clima que les motive y les ayude a prosperar y cumplir esta meta de la que hablamos. Aunque el contexto escolar es también muy influyente y de él depende que esta motivación sea mayor y permita a los niños alcanzar sus objetivos dentro de la L2, este factor también está estrechamente ligado con la actitud del maestro y este es responsable, en parte, de que sea el adecuado y fomente la misma.

Cree en ti mismo y en lo que eres. Se consciente de que hay algo en tu interior que es más grande que cualquier obstáculo (Christian D. Larson).

BIBLIOGRAFÍA:

- Alonso Tapia, J. (1991). *Motivación y Aprendizaje en el aula: Cómo enseñar a pensar*. Madrid: Santillana.
- Alonso Tapia, J. (1992 b): *Motivar en la adolescencia: Teoría, evaluación e intervención*. Servicio de Publicaciones. Univ. Autónoma. Madrid
- Alonso Tapia, J. (2005). *Motivar en la escuela, motivar en la familia*. Madrid: Morata.
- Arnold, J. (2000). *La dimensión afectiva en el aprendizaje de idiomas*. Madrid: Cambridge University Press.
- Barrios Espinosa, M.E. (1997). Motivación en el aula de Lengua Extranjera. *Encuentro. Revista de investigación e Innovación en la clase de idiomas*, 9, 17-30.
- Beni, R. DE & Moe, A. (2000): *Motivazione e apprendimento*. Bolonia: Il Mulino.
- Covington, M. V. (1998). *La voluntad de aprender. Guía para la motivación en el aula*. Alianza editorial.
- Covington, M. V. (1998). *The Will you Learn. A Guide for Motivating Young People*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dörnyei, Z. (1994). Motivation and Motivating in the Foreign Language Classroom. *Modern Language Journal*, 78, 273-284.ç
- Dörnyei, Z. (1998). Motivational in Second and Foreign Language Learning. *Langage Teaching*, 31, 117-135.
- Dörnyei, Z. & Schmidt, R. (2001). *Motivation and Second Language Acquisition*. Honolulu: University of Hawaii Press.

- Dörnyei, Z. (2005). *Componentes de la motivación del aprendizaje de idiomas*. Alarcón.
- Dörnyei, Z. (2008). *Estrategias de motivación en el aula de lenguas*. Barcelona: UOC.
- Feuerstein, R., Klein, P., & Tannenbaum, J. (1991). *Mediated Learning Experience: Theoretical, Psychological and Learning Implications*. Londres, Freud.
- García Bacete, F.J. & Doménech Betoret, F. Motivación, Aprendizaje y Rendimiento Escolar. *R.E.M.E. Universidad Jaime I de Castilla*. Recuperado de <http://reme.uji.es/articulos/pa0001/texto.html>
- Gardner, R. C. & Lambert, W.E. (1959). Motivational Variables in Second Language Acquisition. *Canadian Journal of Psychology*, 13(4), 266-272.
- Gardner, R. C. (1985). *Social Psychology and Second Language Learning: The role of Attitudes and Motivation*. Londres: Edward Arnold.
- Gardner, R. C. & McIntyre. (1993). On the measurement of affective variables in second language learning. *Language Learning*, 43, 157-154.
- Gardner, R.C., Tremblay, P.F. & Masoret, A. (1997). Towards a Full Model of Second Language Learning: an Empirical Investigation. *Matern Language Journal*, 81, 344-362.
- Gardner, R.C. (2001). Language Learning Motivation: the student, the teacher and the researcher. *Texas Papers in Foreign Language Education*, 6, 1-18.
- Herbert, L. P, & Govern, J. M. (2005). *Motivación. Teoría, investigación y aplicaciones*. Thomson Learning.
- Idiomasextranjeros. Recuperado el 11 de abril de 2016 de <http://www.idiomasextranjeros.es/lengua-materna-segunda-lengua-lengua-extranjera/>

- Keashen, S. (1987). *Principles and Practice in Second Language Acquisition*. Pentice-Hall linternational.
- Klein, W. (1986). *Second Language Acquisition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Larsen-Freeman, D, & Long, H. M. (1994). *Introducción al estudio de segundas lenguas*. Madrid: Gredos, S.A. Sánchez.
- Lengua materna, segunda lengua y lengua extranjera. (sf). En Actas del X congreso nacional de A.E.S.L.A. *Bilingüismo y adquisición de lengua*. Vizcaya: Servicio editorial de la UPV.
- Liceras, J. M. & Díaz, L. (1992). La motivación y su relación con la edad en un contexto escolar de aprendizaje de una lengua extranjera.
- Lightbown & spada (2006). *How Languages are learned*. Oxford: Oxford University Press
- Madrid, D., Gallego, J. A., Rodríguez, J., Urbano, B., Fernández, J., Manrique, I., Hidalgo, E. & Leiva, C. (1994). *Motivación, rendimiento y personalidad en el aula de idioma*. En Actas de las IX Jornadas Pedagógicas para la enseñanza del inglés. Granada: Greta, 198-214.
- Martínez Aguado, J. D. (2001). *La activación y mantenimiento de la motivación durante el proceso de enseñanza-aprendizaje de una lengua extranjera*. En *Didáctica (lengua y literatura)*, 13, 2
- Muñoz, C. (2000). *Segundas Lenguas. Adquisición en el aula*. Editorial Ariel, S.A.
- Muñoz, C. (2002). *Aprender idiomas*. Barcelona: Paidós.
- Nuñez, J. C. (2009). Motivación, aprendizaje y rendimiento académico. *Actas X Congreso Internacional Galego-Portugués de Psicopedagogía*. Recuperado de <http://www.reme.uji.es/articulos/pa0001/texto.html>

- Pardo Merino, A, & Alonso Tapia, J. (1990). *Motivar en el aula*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Pintrich, P.R. (1989). The dynamic interplay of student motivation and cognition in the college classroom. En C. Ames & M.L. Maher: *Advances in motivation and achievement*, 6. Greenwich, CT: Jai Press.
- Ramajo Cuesta, A. (2008). *La importancia de la motivación en el proceso de adquisición de una lengua extranjera*. Universidad Antonio de Nebrija. Madrid.
- Rodríguez-Pérez, N. (2012). *Causas que intervienen en la motivación del alumno en la enseñanza-aprendizaje de idiomas: el pensamiento del profesor*. *Didáctica de la lengua y literatura*, 24, 381-409. Recuperado de <http://www.dx.doi.org/10.50209/rev-DIDA.2012.v24.39932>
- Tragant, E. & Muñoz, C. (1992). La motivación y su relación con la edad en un contexto escolar de aprendizaje de una lengua extranjera. En Actas del X congreso nacional de A.E.S.L.A. *Bilingüismo y adquisición de lengua*. Vizcaya: Servicio editorial de la UPV, 81-98.
- Úcar Ventura, P. (2008). *En el aula de lengua y cultura*. Publicaciones de la Universidad Pontificia de Comillas.
- Weiner, B. (1992). *Motivation*. *Encyclopedia of Educational Research*, 3, 860-865. Nueva York: Macmillan.
- Williams, M. & Burden, R.L. (1997). *Psychology for Language Teachers: A social constructivist approach*. Cambridge (UK): Cambridge University Press
- Williams, M. & Burden, R. L. (1999): *Psicología para profesores de idiomas. Enfoque del constructivismo social*. Madrid: Cambridge University Press.