LA MOTIVACION EN LA ENSEÑANZA DE IDIOMAS

Por Juana Rebel-Runckel
Universidad de Delft (Holanda)

Según la Real Academia Española, la motivación es la acción y el efecto de motivar. Motivar es dar causa o motivo para una cosa. La palabra "motivo" viene del latín: "motivus" viene de "motum", supino de "movere" (mover).

En la enseñanza, el profesor quiere dar causa al alumno para estudiar. ¿Cómo se hace esto, y cuál es la forma más eficaz?

La respuesta no es fácil, pues los factores determinantes de la conducta humana son numerosos y de gran variedad. Además, la psicología es una ciencia nueva, y desgraciadamente no existe todavía una teoría generalmente aceptada sobre la motivación en general.

Para orientarnos, podemos primero distinguir tres aspectos importantes de la motivación. Primero, queremos activar a una persona. Segundo, queremos hacerlo en cierta dirección. Tercero, buscamos la persistencia de la acción. Todo esto parece tan "lógico" que olvidamos que son tres cosas distintas. Si el alumno se presenta en la clase y hace cualquier cosa menos estudiar, le hemos activado, motivado, pero no en la dirección deseada. La dirección de la motivación es bien clara para los profesores de español: el alumno debe aprender la lengua castellana. Sin embargo, el alumno puede tener otros conceptos sobre la materia que el profesor. Sobre todo, cuando se trata de alumnos adultos, es aconsejable presentarles ya al empezar un programa y el contenido exacto, lo más detallado posible, de la materia a enseñar.

La persistencia del alumno depende en gran parte de sus conceptos sobre la satisfacción de sus deseos y/o necesidades en la enseñanza ofrecida.

¿Cuál es la motivación del alumno al presentarse en la clase?

¿Cuál es el origen de la motivación en general?

La psicología actual puede presentar tres grupos de teorías.

1. Las teorías basadas sobre el concepto de la homeostasis.

La homeostasis es la tendencia del organismo a mantener un estado interno constante. Cualquier perturbación del estado interno activa el mecanismo orgánico

BOLETÍN AEPE N.º 11. Juana REBEL-RUNCKEL. LA MOTIVACIÓN EN LA ENSEÑANZA DE IDIOMAS
Centro Virtual Cervantes

compensador para restablecer el equilibrio. Por ejemplo, cuando el organismo necesita agua se produce el cambio que provoca la sed, y motiva al individuo para que busque el correspondiente incentivo: algo para beber. La actividad motivada no es, necesariamente, una cosa completamente automática, ya que, en este caso, el individuo debe orientar su actividad hacia encontrar algo para beber. ¿Y qué ocurriría si el individuo no supiera pedir agua por no saber el idioma del país?

Lo mismo se puede decir de otras necesidades básicas del individuo: el hambre, la respiración, la excreción, la actividad sexual.

Además, existen muchas necesidades aprendidas relacionadas con la cultura del individuo: la manera de vestir, las actividades sociales, profesionales, económicas, emocionales.

La teoría más famosa de esta categoría es la teoría psicoanalítica de Sigmund Freud. El famoso médico estaba convencido de que la situación ideal del hombre era la del equilibrio perfecto. Sus teorías sobre el conflicto, la ansiedad y la frustración como fuerzas organizadoras de la adaptación, son tan importantes para las teorías motivacionales de la personalidad, de los no freudianos, como lo son para la concepción psicoanalítica.

C. L. Hull difiere en muchos aspectos de Freud, pero en cuanto a la motivación también opina que el equilibrio perfecto es la situación ideal del hombre. Según él, el hombre en primer lugar quiere sobrevivir, se adapta a un nuevo ambiente donde, en caso de necesidad, reduce o cambia sus actividades en la adaptación. Si no lo hace, está perdido, y muere.

2. Las teorías hedonísticas.

Según las teorías del hedonismo, el hombre siempre busca el placer, y trata de evitar lo desagradable. P. T. Young es el gran protagonista de este tipo de teorías. Existe la tendencia de explicar las preferencias del individuo por ciertas acciones o cosas por necesidades biológicas. Lo que da gusto de comer, sería bueno para la salud, las acciones agradables serían idénticas a las que mantienen la especie, como por ejemplo en el caso de la sexualidad. No es la base de la teoría de Thibaut y Kelly. Sus ideas se pueden resumir como sigue: El ser humano desarrolla cierta acción porque supone que el resultado será agradable. La teoría hace hincapié en la experiencia, y las normas de la sociedad. El ser humano hace un esfuerzo para conseguir algo agradable que según la observación de otros o su propia experiencia será el resultado de tal acción. Se presenta a un examen para conseguir más prestigio en la sociedad, hace un viaje fatigoso para llegar al lugar de sus vacaciones, etc.

Las teorías mencionadas hasta ahora tienen dos cosas en común:

1. Todas consideran al ser humano como miembro de la sociedad.

2. Cada una trata de explicar la motivación de la conducta humana por una sola teoría, y, hasta ahora, ninguna de ellas ha sido aceptada universalmente. Al contrario, muchos experimentos e investigaciones resultaron a favor de una u otra de ellas.

BOLETÍN AEPE N.º 11. Juana REBEL-RUNCKEL. LA MOTIVACIÓN EN LA ENSEÑANZA DE IDIOMAS
Centro Virtual Cervantes

Existen otras teorías menos ambiciosas sobre la motivación. Sólo tratan de explicar parte de la motivación humana.

3. Teorías parciales.

a) *La teoría de la necesidad de éxito* basada en los experimentos de *Mac-Clelland y J. W. Atkinson.* Los autores introducen el postulado de la necesidad de éxito del ser humano. La tendencia para lograr el éxito depende de la posibilidad de un fallo. El individuo considera la situación y sabe muy bien que su éxito sería de mayor valor en el caso de grandes posibilidades de fallar. Pero sus posibilidades de logro son mayores en el caso de grandes posibilidades de éxito. ¿En cuál situación será mayor la tendencia del individuo para empezar y terminar la tarea?

Los experimentos de los autores dieron como resultado: el individuo tendrá la mayor motivación en el caso de la igualdad de las posibilidades de fallar y de lograr.

Los experimentos se hicieron con gran cantidad de personas.

Investigaciones posteriores revelaron otras características de la necesidad de éxito. Se probó que la motivación en tales situaciones es una característica de la persona y no es igual para todas.

Las personas que tienen mayor motivación para trabajar en situaciones difíciles para buscar el éxito son más realistas, persistentes, tienen más confianza en sí que las personas que temen mucho fallar.

b) *La teoría de la disonancia de L. Festinger.*

La teoría de la disonancia se destaca de las otras mencionadas por la aparición de factores cognitivos como determinantes de la conducta.

Los sujetos del primer experimento de Festinger acababan de comprar un coche. Como siempre en estos casos habían probado muchos otros y estaban al tanto de las ventajas de muchas marcas. Por fin, se habían decidido por cierto tipo, lo que implicaba no tener las ventajas de los demás. Resultó del experimento que los compradores de coches seguían leyendo la propaganda de su marca para conocer a fondo las ventajas de su propio coche. De tal manera reducían la disonancia de su decisión que les hizo perder las ventajas de las otras marcas.

———

¿Cuál es el valor de las teorías mencionadas para la motivación de la enseñanza de idiomas?

Las conclusiones se pueden formular como sigue.

1. La activación del alumno no debe limitarse a su presencia en la clase. El alumno (adulto) tendrá más motivación para estudiar cuando sepa en forma detallada cuál es la materia que el profesor le presentará. Mejor todavía sería que recibiera el informe antes de inscribirse para poder retirarse si el programa no satisface sus necesidades. Una medida tal podría evitar la disminución excesiva de los alumnos a lo largo del año, y aumentar la persistencia de los alumnos presentes.

BOLETÍN AEPE N.º 11. Juana REBEL-RUNCKEL. LA MOTIVACIÓN EN LA ENSEÑANZA DE IDIOMAS
Centro Virtual Cervantes

2. Sólo en casos especiales el alumno quiere estudiar la nueva lengua como materia en sí. En general, el alumno quiere comunicarse con los habitantes de otro país adonde piensa viajar en el futuro. Se da cuenta de que en el país extranjero necesitará muchas cosas en su vida diaria que no sabrá pedir ni comprar. Para seguir la vida acostumbrada en su país natal, necesitará muchos informes y no podrá preguntar nada a nadie. Además, sabe que va a un ambiente nuevo y quiere informes sobre ello y sólo será posible mediante la comunicación en la lengua nueva. Por esto, los temas de primera urgencia son los de la vida diaria en la forma de discusiones simples.

3. El alumno desea clases en una forma agradable.

4. El profesor debe destacar la importancia de los estudios empezados para vencer la resistencia a una tarea que a veces no es fácil. No conviene negar la dificultad y los esfuerzos de la tarea, pero es aconsejable mencionar muchas veces cuánto facilitará la comunicación el resultado de los esfuerzos del alumno. Pequeñas pruebas de los adelantos del alumno en forma de tests, conversaciones simples sobre temas que domina el alumno son de suma importancia.

5. Para motivar más a los alumnos, los buenos necesitan una tarea más difícil que los que tienen menos éxito en los estudios. El profesor debe dedicarse, en lo posible, más individualmente a los alumnos. La presentación de la materia de forma uniforme en un grupo grande de nivel medio aburre a los buenos alumnos y cansa demasiado a los que quedaron atrás, y el resultado será que los alumnos de nivel medio serán los más asiduos a clase.

6. La disonancia cognitiva hará que ciertos alumnos quieran hablar en su idioma materno sobre las ventajas de estudiar idiomas para disimular que no están completamente satisfechos de las clases presentadas.

Centro Virtual Cervantes