

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p style="text-align: center;">Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p style="text-align: center;">Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

MOTIVACIÓN: TRASCENDENCIA EN LA ENSEÑANZA-APRENDIZAJE DEL IDIOMA INGLÉS

MOTIVATION: TRASCENDENCE IN THE TEACHING-LEARNING OF THE ENGLISH LANGUAGE

Florencia Alicia Gooding de Palacios

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de San Miguelito, Facultad de Humanidades. Panamá. pilonnine@yahoo.com <https://orcid.0000-0001-8210-3764>

Dalila Herrera

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de San Miguelito, Facultad de Humanidades. Panamá. dalilahe18@hotmail.com <https://orcid.0000-0001-9994-0243>

RESUMEN

El estudio analiza el concepto motivación desde la perspectiva de dos conjuntos determinados; que interactúan a lo interno y externo del sujeto. En atención a la complejidad del concepto motivación y de la esencia del ser humano, se valoran las teorías conductual, humanista y cognitiva. La primera resalta la relación entre estímulo y respuesta a las personas, a partir de la conducta manifestada y observable; la segunda destaca las cualidades del ser humano, su capacidad para desarrollarse y su libertad de elección. La tercera considera al sujeto como un todo, aceptando que existen diferentes circunstancias que afectan la salud mental. Para llegar a la conclusión que en el proceso de enseñanza aprendizaje del idioma inglés, la motivación es una condición esencial para el educando como sujeto receptor, que responderá positivamente si los criterios o condiciones internas y externas, también responden a sus objetivos personales en la adquisición de una segunda lengua.

PALABRAS CLAVE: intrínseco, extrínseca, integradora, instrumental, motivacional.

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

ABSTRACT

The study analyzes the concept of motivation from the perspective of two determined sets; that interact internally and externally to the subject. In view of the complexity of the concept of motivation and the essence of the human being, behavioral, humanistic and cognitive theories are valued. The first highlights the relationship between stimulus and response to people, based on manifested and observable behavior; the second highlights the qualities of the human being, their ability to develop and their freedom of choice. The third considers the subject as a whole, accepting that there are different circumstances that affect mental health. To reach the conclusion that in the teaching-learning process of the English language, motivation is an essential condition for the learner as a receiving subject, who will respond positively if the criteria or internal and external conditions also respond to their personal objectives in the acquisition of a second language.

KEYWORD: intrinsic, extrinsic, integrative, instrumental, motivational.

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

INTRODUCCIÓN

La comunicación de la matriz socioeconómica del planeta tierra se da a través de diversos idiomas, que da lugar a interrelación de culturas, comercio e innovaciones, entre otros. El idioma es un factor ligado al desarrollo psicosocial del ser humano, tiene su origen en la necesidad del hombre de comunicarse con sus semejantes para el intercambio de ideas, conocimientos y realización de operaciones financieras y económicas.

La Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2018) establece seis idiomas oficiales de los estados miembros: el árabe, el chino, el español, el francés, el inglés y el ruso. En dicho reconocimiento la organización resalta que representan la lengua materna o la segunda lengua de 2.800 millones de personas. De allí que, el idioma inglés es reconocido actualmente como el lenguaje internacional del comercio, la información y la comunicación.

Existen muchas ventajas para aprender un idioma distinto al materno, pero no son absolutamente necesarias; sin embargo, la motivación juega un papel importante para estudiar un segundo idioma, como el inglés. Es uno de los componentes importantes del aprendizaje, concluyente del ritmo y éxito en el logro de una segunda lengua (L2); además, constituye el motor que impulsa el largo y a menudo tedioso proceso de enseñanza-aprendizaje.

La motivación se da tanto en nivel interno como externo del sujeto; son los conjuntos finitos, intrínseco y extrínseco, integrador e instrumental. Se fundamenta en los enfoques conductual, humanístico y cognitivo. Por consiguiente, en el proceso de enseñanza aprendizaje del idioma inglés, la motivación es una condición esencial para el educando,

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

como sujeto receptor, que responderá positivamente si los criterios o condiciones internas y externas replican a sus objetivos personales y ambientales.

DESARROLLO

La motivación es una entidad hipotética de gran importancia en la formación académica y en el entorno del aprendizaje, con base en dos conjuntos finitos que se complementan entre sí. El primero contiene el impulso intrínseco y extrínseco que tienen como centro de atención al estudiante para lograr el dominio del idioma. El segundo conjunto comprende la motivación instrumental e integradora, que conduce al estudiante a perseguir sus objetivos; además, hace que el estudiante se sienta parte del grupo de clase y desee evolucionar con él. Los aspectos de la motivación, si se observan en la esfera del estudiante, responden a su propia naturaleza, a su sistema de creencias, condiciones cambiables y si él lo desea, en torno a un ambiente favorable.

El concepto **motivación** es transcendental y connatural; participa en todas las actividades del ser social. Naranjo (2009) menciona entre ellas, la educativa y la laboral, porque orienta las acciones y conduce a la persona hacia sus objetivos. De acuerdo con Santrock (citado en Naranjo, 2009) la motivación es el conglomerado de razones por las que los seres humanos se conducen en las formas como lo hacen; que se pueden agrupar en tres enfoques: el conductual, en el que la motivación se constituye en el estimulador del sujeto para que ponga en actividad sus capacidades con el objeto de la recompensa. El humanista, cuyo fundamento es el desarrollo del individuo y el enfoque cognitivo que responde a la capacidad o facultad del conocimiento.

Por lo tanto, la motivación representa fuerzas internas en el sujeto que lo impulsan a alcanzar una meta. El ser humano necesita estar en constante motivación para encontrar el verdadero sentido y chispa de la vida. El estado permanente de motivación garantiza

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

la supervivencia y la capacidad de poder adaptarse a cualquier circunstancia y situaciones que se presenten. Está relacionada con la actitud y creencia de que se puede alcanzar la meta, aunque parezca inalcanzable.

Dreikurs (2000) se refiere a la motivación proponiendo que, cuando es descrita como un proceso dinámico momentáneo, es un estado motivacional; pero, cuando es una predisposición referida a las tendencias de acción, es un estado de rasgo motivacional. En la concepción de Petri (1991), el concepto motivación explica y lleva a entender las diferencias en la intensidad de la conducta. Es decir, las conductas más intensas pueden ser consideradas como el resultado de los más elevados niveles de motivación. En consecuencia, el sujeto responde a diferentes necesidades y motivos para actuar de formas diferentes.

Enfoque conductista

El conocimiento científico, ha contribuido a discernir la complejidad de la corriente conductista, que estudia y analiza a las personas a partir de la conducta manifestada y observable, resaltando la relación entre estímulo y respuesta. El condicionamiento operante fue descrito por primera vez por el psicólogo conductista Burrhus Frederic Skinner, como un método de aprendizaje para aumentar o disminuir la probabilidad de que una conducta vuelva a ocurrir en el futuro.

El condicionamiento operante, se fundamenta en una premisa simple: las acciones seguidas por el refuerzo tenderán a repetirse. Al contrario, las acciones que resulten en castigos o consecuencias indeseables se debilitarán y será menos probable que vuelvan a ocurrir en el futuro. Para Skinner, el refuerzo es el factor determinante de su planteamiento definiéndolo como el estímulo que al aumentar o desaparecer,

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

incrementa la posibilidad de una respuesta. Entonces, una serie de estas acciones refuerzan la conducta en un sentido positivo o negativo.

Los refuerzos positivos son estímulos que el ser humano desea que se mantengan o aumenten. Por ejemplo: al finalizar su presentación, el alumno obtiene las felicitaciones del profesor y los aplausos positivos de sus compañeros. Aquí, las felicitaciones y aplausos son refuerzos positivos, que, al resultar gratificantes para el alumno, darán como resultado más dedicación para las próximas asignaciones. Por otro lado, el refuerzo negativo es la omisión o eliminación de un estímulo, que disminuye la conducta no deseada del estudiante. Para ilustrar lo expresado, se indica lo siguiente: las excursiones a los distintos destinos turísticos del país, fortalecen la didáctica en la carrera de turismo. Su eliminación sería estímulo negativo, que repercute en la falta de compromiso de algunos estudiantes.

Otro pionero del enfoque conductista fue John B. Watson. Las aportaciones de Watson al conductismo se deben a sus experimentos de condicionamiento clásico, un tipo de aprendizaje que implica respuestas automáticas o reflejas, y que se caracteriza por la relación de un estímulo nuevo y un reflejo ya existente. Por ejemplo: los estudiantes estudiaban con libros impresos, ahora con libros digitales. Los aportes de Watson a la educación son vigentes en la actualidad, y muy utilizados para modificar conductas de niños, en diferentes ambientes donde se desenvuelvan.

Enfoque humanista

La psicología humanista es una corriente fundada por Abraham Maslow en la década de 1960 que se basa en la creencia de que el ser humano debe ser considerado como un todo, aceptando la realidad que existe en circunstancias diferentes o en factores que afectan la salud mental como los pensamientos, las emociones, los comportamientos

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

sociales, entre otros. La pirámide de Maslow es una teoría de la motivación que explica el impulso de la conducta humana; consta de cinco niveles que están ordenados jerárquicamente según las necesidades humanas que experimentan todas las personas. En el nivel más bajo de la pirámide se encuentran las necesidades más básicas, como alimentarse o respirar. Cuando se satisfacen esas necesidades básicas, se está completando la base de la pirámide, y solo cuando se cubren esas necesidades se puede ascender al siguiente nivel, donde se encuentran las necesidades superiores. La teoría de la pirámide de Maslow explica visualmente el comportamiento del ser humano según sus necesidades, que una vez cubiertas, buscará satisfacer las necesidades inmediatamente superiores; porque no se puede llegar a un escalón superior si no se han cubierto antes los inferiores; es decir, según se van satisfaciendo las necesidades más básicas, se desarrollan necesidades y deseos más elevados.

A continuación, se detalla en la Tabla No.1 cada una de las necesidades de acuerdo con la Pirámide de Maslow.

Tabla 1. Teoría de la pirámide de Maslow

Necesidades	Exigencias
Básicas o fisiológicas	Son las únicas inherentes en toda persona, básicas para la supervivencia del individuo. Respirar, alimentarse, hidratarse, vestirse, sexo, etc.
Seguridad	Se busca crear y mantener una situación de orden y seguridad en la vida. Una seguridad física (salud), económica (ingresos), necesidad de vivienda, entre otras.
Sociales	Implican el sentimiento de pertenencia a un grupo social, familia, amigos, pareja, compañeros del trabajo, etc.
Estima o reconocimiento	Reconocimiento como la confianza, la independencia personal, la reputación o las metas financieras.
Autorrealización	Este quinto nivel y el más alto solo puede ser satisfecho una vez todas las demás necesidades han sido suficientemente alcanzadas. Es la sensación de haber llegado al éxito personal.

En la primera columna de esta tabla se detallan las necesidades y en la segunda se expresa la exigencia de cada una. Fuente: Adaptación de la Teoría de Maslow

La jerarquía de las necesidades, de arriba hacia abajo, de acuerdo con el nivel secuencial que se debe satisfacer, describen que el primer nivel es la base de la pirámide y la cumbre de ella es el estado máximo alcanzado por el ser humano. Para alcanzar cada escaño de acuerdo con el nivel de importancia que tiene para él como ser individual y colectivo, reacciona al estímulo necesidad que le produce cada uno: motivación.

	<p style="text-align: center;">REVISTA SABERES APUDEP ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	--	--	---

Enfoque cognitivo

El planteamiento cognitivo de la motivación se centra, en general, en los procesos mentales o pensamientos como determinantes causales que llevan a la acción. Los esquemas cognitivos implicados en la motivación y en la secuencia de la cognición son los siguientes: los planes, las metas, la disonancia, los esquemas, las expectativas, las evaluaciones y las atribuciones. De manera más específica lo que mueve la conducta es el descontento y la inconformidad entre el estado actual y el ideal, es decir, la desarmonía cognitiva.

Las expectativas, metas y planes son agentes activos que dan lugar a los fenómenos motivacionales porque dirigen la atención y el comportamiento hacia una secuencia de acción en particular. La cognición se refiere a las acciones que se han de imitar para alcanzar un determinado proyecto de vida. Los pioneros del enfoque cognitivo de la motivación fueron los psicólogos Kurt Lewin y Edward Tolman. Lewin plantea que la fuerza es la base motivacional para luchar por un propósito trazado. La fuerza ocurre cuando se producen necesidades en el organismo. En cuanto a Tolman enfatiza que las metas motivan la conducta humana, dirigiendo nuestra atención y comportamiento.

Razonamiento lógico de los enfoques

Los conglomerados de estas razones expresan la orientación motivacional de la conducta que conducen al actuar del sujeto para lograr sus objetivos individuales y colectivos. Para responder ~~naturalmente~~ a la necesidad de satisfacer la ausencia de elementos tangibles o intangibles en la especie humana. Lograrlo le permitirá conseguir un grado de comodidad o felicidad en su diario vivir. Para alcanzarlo, no es suficiente con enunciarlas; se establece un sistema de acciones conformadas de pasos que se deben seguir para

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

establecer hábitos y conductas en la formación del desarrollo de habilidades y destrezas. La motivación es una de las acciones que impulsan para llegar al final del camino trazado.

Abraham Maslow y sus seguidores, en la perspectiva humanista enfatizan la conducta de los seres humanos que responde a la jerarquía de sus necesidades, las cuales buscan satisfacer la más primaria antes de alcanzar el más alto nivel de satisfacción. La corriente conductista destaca el aprender asociado a estímulos con respuestas que están en función del entorno, que requiere ser reforzado porque no es duradero; debe ser memorístico, repetitivo y mecánico y responde solamente a estímulos.

La doctrina cognitiva parte del proceso del conocimiento individual de los humanos en torno a su evolución como seres vivos. Es una respuesta medioambiental, que alude a un conjunto de procesos en los que participan la memoria, el pensamiento, la solución de problemas, la comunicación y la forma como se da el procesamiento de la información proveniente del medio ambiente. En las tres perspectivas acciona la motivación en relación con el individuo, y vinculado a este ser pensante, desarrollado a través de impulso que se da en el plano externo e interno, uno en su interior y el otro en el exterior.

En el plano interno se experimenta la motivación intrínseca que es la relación entre el sujeto y su impulso interno por alcanzar sus metas, que le provoca un sentimiento de placer y satisfacción durante el proceso de desarrollo hasta que termine. Ospina (2006) considera que esta relación parte del propio sujeto, la domina y experimenta la autorrealización al lograr sus propósitos, incitado por la curiosidad y el descubrimiento de lo nuevo, además, agrega que los estudiantes con motivación interna se empoderan del aprendizaje como un propósito y se incentivan para aprender.

El empoderamiento del aprendizaje se orienta en cuatro cualidades enmarcadas en la motivación intrínseca: la autodeterminación, competencia, interrelación y curiosidad. Para

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

la OBS Business School (2019) estas cualidades permiten comprender la motivación interna y la define, como se expresa a continuación.

Tabla 2. Motivación intrínseca: condiciones y características

Condición	Características
Autodeterminación	Capacidad de cada persona para gestionar el camino de vida. <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de decisión en torno a aspectos cruciales. • Capacidad de establecer metas y planes que permitan la proyección de la persona en todos sus aspectos.
Competencia	Capacidades, habilidades, talentos, destrezas y conocimientos con los que cuenta cada persona para llevar a cabo su proyecto personal. Las competencias definen al sujeto y establecen las diferencias del resto de las personas con las que se convive.
Interrelación	Aun cuando la motivación intrínseca es labor de cada persona, las relaciones interpersonales siguen siendo fundamentales para que cada uno decida cuáles son sus intereses. El reflejo en los otros es necesario, pues de una forma u otra estos también definen a la personas como individuos.
Curiosidad	La curiosidad es un motivo en sí mismo que debe ser orientado en función de las metas de cada persona. Si los intereses son distintos, entre las personas, probablemente es porque también lo es su curiosidad. A través de esta, además, pueden buscar respuestas sin recibir estímulos exteriores.

Fuente: Adaptación OBS Business School 14 de octubre de 2019

Las condiciones y las características intrínsecas que muestren los alumnos constituyen la base que sirve de plataforma angular, para definir los criterios que deben poseer las

actividades educativas para el dominio del idioma meta en el salón de clases; y sus interacciones orientadas al desarrollo de la competencia emocional de los receptores de la información lingüística. Los programas desarrollados con base en las premisas de las manifestaciones intrínsecas que fomentan la competencia cognitiva y afectiva de los alumnos, es un mecanismo clave para conseguir el dominio de otra lengua distinta a la materna.

La motivación en el plano externo se denomina extrínseca. Es el impulso para actuar que proviene del exterior, para lograr objetivos y materializarlos en retribuciones valorativas o reconocimiento formal. Soriano (2001) señala que la motivación extrínseca es estimulada al individuo desde afuera por otro individuo o por el entorno, capaz de generar un impulso en el sujeto para que cambie. Plantea, además, que la motivación externa se constituye en tres conceptos principales identificados como: recompensa, castigo e incentivo. A continuación se explica cada uno de estos criterios.

Tabla 3. Motivación extrínseca: condiciones y criterios

Condiciones	Criterios
Recompensa	Objeto ambiental seductor que se da al final de una secuencia de comportamientos y que aumenta la probabilidad de que ese comportamiento se repita.
Castigo	Objeto ambiental no seductor que se da al final de una secuencia de comportamientos y que reduce las posibilidades de que ese comportamiento se repita.
Incentivo	Objeto ambiental que atrae o repele al individuo a que realice o no realice una secuencia de comportamientos.

Fuente: Adaptado de Soriano (2001)

	<p style="text-align: center;">REVISTA SABERES APUDEP ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p style="text-align: center;">Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p style="text-align: center;">Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	--	--	--

Las dos primeras tienen su efecto después del comportamiento aumentando o reduciendo las posibilidades de que se vuelva a realizar; en cambio, el incentivo se da antes del comportamiento y fortalece su inicio.

Motivación y el aprendizaje de una segunda lengua

Las motivaciones intrínseca y extrínseca se relacionan entre sí produciendo energía cinética en el proceso de enseñanza aprendizaje del idioma inglés. Es importante señalar a Woolfolk (citado en Ospina, 2006) quien considera la motivación como la energía que dirige la conducta. Dicho de otro modo, forma parte activa del accionar del sujeto en el aprendizaje de una segunda lengua como el idioma inglés.

Sin embargo, investigadores destacan la motivación instrumental y la motivación integradora como otros tipos de motivación que intervienen en el proceso de enseñanza aprendizaje de una L2. Mediante la **motivación instrumental** el sujeto estudia un idioma distinto al materno, partiendo del conocimiento que le ayudará a alcanzar algún objetivo. Con la **motivación integradora**, el sujeto tiene como propósito integrarse a la comunidad de hablantes del idioma que está aprendiendo, que es distinto al materno, pero sin renunciar a él.

Gardner y Lambert en 1959 introdujeron el concepto integrativo, que es la identificación y el deseo de integrarse en una comunidad que hable una lengua concreta; explica la motivación para aprenderla. Además, Gardner distingue tres importantes factores de motivación integradora, que responden al deseo por aprender o poder utilizar la lengua en cuestión, las actitudes hacia el aprendizaje de esa lengua y el esfuerzo que se está dispuesto a realizar. De igual forma, desarrolló la teoría de la motivación instrumental, basada en la realidad de un sujeto de aprender una lengua extranjera como instrumento lingüístico para mejorar su condición laboral y social (Castro Viúdez, 2015).

Hudson (2000, citado en Ocando, 2011) señala que la **motivación instrumental** responde al deseo de obtener algo práctico o concreto del estudio de otra lengua. El dominio de la lengua meta en la motivación instrumental, que es de gran utilidad para alcanzar logros como obtener un grado académico en la universidad, exigencia para adquirir un puesto de trabajo, solicitar un mejor salario con base en la habilidad que le otorga la L2 relacionada con el área profesional, que puede ser lectura de material técnico, trabajo de traducción o la posibilidad de lograr mejor condición social y económica. Curtis (2000, citado en Ocando, p.75, 2011), manifiesta que la “**motivación integradora** se caracteriza por una actitud positiva hacia los habitantes y la cultura de la lengua meta. Está altamente relacionada con el logro.”

Tabla 4. Tipos de motivación según Gardner

Integradora	Instrumental
Actitud positiva hacia los hablantes nativos y cultura de la lengua meta.	Interacción nula o casi nula con hablantes nativos y cultura de la lengua meta.
Relacionada con el logro y con el deseo de interactuar con los hablantes nativos y su cultura.	Relacionada con el deseo de aprender la lengua para propósitos prácticos (empleo, título profesional, aprobar un examen).
Factores más internos influyen en ella (interés, deseo).	Factores más externos influyen en ella (recompensa, obtención de un título, empleo).

Fuente: Hudson (2000, citado en Ocando, 2011)

La motivación integradora e instrumental en el proceso de enseñanza aprendizaje del idioma inglés. De acuerdo con la primera, el sujeto educando tiene como propósito la integración social en la comunidad de hablantes nativos de la L2 y hasta llegar a ser uno

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p style="text-align: center;">Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p style="text-align: center;">Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

de sus miembros sin renunciar a su lengua materna. En la segunda, el educando persigue el dominio de L2, fundamentado en los beneficios que alcanzará.

Aprendizaje del idioma inglés en el marco de la motivación

La comunicación que se realiza en la matriz socioeconómica del planeta tierra se da por medio de un conjunto de idiomas, lo que da lugar al acercamiento de culturas, comercio e innovaciones entre otros. Por consiguiente, el idioma es un factor determinante ligado al desarrollo del ser humano, el cual le permite la comunicación y la convivencia en sociedad. El idioma tiene su origen en la necesidad del hombre de comunicarse con sus semejantes para el intercambio de ideas, conocimientos y realización de operaciones financieras y económicas.

La necesidad de comunicación, en un mundo globalizado, canaliza la motivación del dominio de una lengua distinta a la materna, condición que rompe la barrera de la soberanía territorial, para comunicar, informar y utilizar la tecnología, innovación, investigación, salud, el comercio, la agricultura y la educación.

Para satisfacer dicha necesidad, la Organización de las Naciones Unidas establece seis idiomas oficiales de los estados miembros: el árabe, el chino, el español, el francés, el inglés y el ruso. En dicho reconocimiento la organización advierte que estos idiomas “son la lengua materna o la segunda lengua de 2.800 millones de personas. Esto es, casi la mitad de la población mundial, y son lenguas oficiales de más de la mitad de los Estados del mundo” (Organización de las Naciones Unidas, 2018). De los seis idiomas establecidos por la ONU, la lengua líder es el inglés, reconocido como el idioma de los negocios globalizados.

El idioma inglés ha reemplazado al latín y al griego, en la época actual, el dominio del idioma inglés es una condición esencial y realista en las actividades comerciales y la

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

comunicación internacional. Consideraciones realizadas por Berlitz (2020) indican, que a pesar que en el mundo se estiman 7,000 idiomas, solamente 23 corresponde a la mitad de la población del planeta y que de estos los más hablados son diez. Destacándose el inglés con 1,132 millones de hablantes y el chino mandarín con 1,117 millones de hablantes.

La motivación o las razones por el dominio de una L2 son múltiples. Para Gardner (2006) “existen muchas ventajas para conocer otros idiomas, pero no son absolutamente necesarios, y como consecuencia, la motivación junto con la habilidad puede jugar un papel determinante en aprendizaje de un segundo idioma”. También, respecto a la motivación Dörnyei (2008) manifiesta que es uno de los componentes importantes del aprendizaje, y éxito de logro el dominio de una segunda lengua; además, constituye el motor que impulsa el largo y a menudo tedioso proceso de aprendizaje. La conceptualización de la motivación, reconocida por los investigadores, accede al “*latín motivus* (relativo al movimiento), es aquello que mueve o tiene eficacia o virtud para mover; en este sentido, es el motor de la conducta humana” (Carrillo, Padilla, Rosero, & Villagómez, 2009, p.21).

En los apartados anteriores se describe que el impulso de la motivación se presenta en un plano personal y ambiental del sujeto; mediante un conjunto de razones que definen dichos impulsos motivacionales expresados a continuación en la Tabla 5.

Tabla 5. Conjunto finito motivacional de aprendizaje del idioma inglés

Motivación	Integradora	Extrínseca
Externa	Se produce este tipo de motivación cuando el sujeto quiere aprender una L2 por interés hacia la cultura propia de la lengua, propiciando una actitud positiva, con el objetivo de integrarse dentro de ese grupo de hablantes.	Cuando el educando realiza el aprendizaje con el propósito de evitar un castigo y obtener una recompensa, por ejemplo, obtener una buena calificación en un examen del idioma inglés.
Motivación	Intrínseca	Instrumental
Interna	Se produce cuando el educando realiza el aprendizaje por la acción en sí misma y no como respuesta a estímulos externos, como sería el caso de castigos, recompensas o el temor.	Cuando el aprendizaje del idioma inglés se produce con fines materialistas, por ejemplo: si se domina el idioma inglés se tiene la posibilidad de obtener un trabajo con buen salario.

La tabla está integrada por tres columnas y cuatro filas. En la primera y la tercera fila se anotan los binomios motivacionales. La primera columna expresa si es interna o externa. La segunda y tercera columna hace referencia a las características y cualidades de la motivación.

En la tabla se observan dos conjuntos finito motivacionales, el factor común entre ambos es el plano interno y externo en relación con el sujeto o educando. El primero responde a la motivación integradora y extrínseca, ambas en el plano externo. El segundo, a la intrínseca e instrumental, en el plano interno.

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

CONCLUSIONES

El concepto motivación se define como el impulso a una acción o la estimulación para animar o interesar, que se da en el sujeto para realizar actividades domésticas, académicas o profesionales. Además, le permite trazar y alcanzar objetivos o metas en un ambiente con sus realidades y vicisitudes. Las acciones o estímulos se originan en lo interno del sujeto o a lo externo de él, es decir, su ambiente; en consecuencia, el accionar del ser humano es impulsado por la motivación. Concepto que ha llevado al conocimiento de la conducta humana, a establecer las corrientes intrínseca y extrínseca y la instrumental e integradora.

La motivación no se trata solamente de las capacidades físicas y cognitivas que pueda poseer el educando, es indispensable que desarrolle la actitud positiva para superar los obstáculos presentes en el proceso de aprendizaje del idioma inglés, situaciones y problemas inherente en el camino para alcanzar las metas. Al manifestar actitud positiva tendrá un componente indispensable para el logro de sus sueños. Es necesario que cuente con motivación permanente, para evitar la zona de confort, y debe establecerse nuevas metas. En consecuencia, para el alumno, los cambios y la motivación no son opciones, sino una obligación, para que en el proceso del dominio de una L2 no se conforme con su realidad actual; la motivación es el motor que lo impulsará a exigirse un poco más para cambiar cualquier situación por más difícil que sea.

La motivación es un factor determinante en las orientaciones conductuales, humanísticas y cognitivas. Por lo tanto, en el proceso de enseñanza aprendizaje del idioma inglés la motivación es una condición esencial para el educando como sujeto receptor, que responderá de forma positiva si los criterios o condiciones internas y externas responden a sus objetivos personales en la adquisición de una segunda lengua.

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p style="text-align: center;">Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p style="text-align: center;">Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Berlitz. (7 de enero de 2020). [berlitz.com/es-co](https://www.berlitz.com/es-co). Obtenido de [berlitz.com/es-co](https://www.berlitz.com/es-co):
<https://www.berlitz.com/es-co>
- Carrillo, M., Padilla, J., Rosero, T., & Villagómez, M. S. (Julio-diciembre de 2009). La motivación y el aprendizaje. *Revista de Educación Alternativa*, 4(2), 20-32.
- Castro Viúdez, F. (4 de noviembre de 2015). Motivación y esfuerzo en la adquisición de lenguas extranjeras. *La enseñanza de ELE centrada en el alumno*, 213-220. Obtenido de Centro Virtual Cervantes:
https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/asele/pdf/25/25_0213.pdf
- Dörnyei, Z. (2008). *Motivation strategies in the language classrooms*. Barcelona: UDC.
- Dreikurs, E. (2000). *Motivation. A Biosocial and Cognitive Integration of Motivation and Emotion*. Nueva York: Oxford University Press.
- Gardner, R. C. (15 de diciembre de 2006). *Motivation and Second Language Acquisition*. (U. d. Alcalá, Ed.) Alcalá, España. Obtenido de https://www.google.es/search?sxsrf=ACYBGNRuB3oJ8NrU93LUnu18wWUImb-Rbg%3A1572289400362&ei=eDu3XffQFaf85gLP_6WoDg&q=motivation+and+second+language+acquisition+gardner&oq=motivation+and+second+language+acquisition%2C&gs_l=psy-ab.1.3.0i19l6j0i22i30i19l4.30997
- Maslow, A. (1991). *Motivación y Personalidad*. Madrid: Ediciones Díaz Santos, S. A.
- Naranjo, M. L. (2009). Motivación: perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo. *Educación*, 153-170.
- OBS Busines School. (15 de octubre de 2019). *Universitat de Barcelona: OBS Busines School*. Obtenido de OBS Busines School:
<https://www.obs-edu.com/int/maestrias-y-posgrados-en-direccion-general>

	<p style="text-align: center;"><i>REVISTA SABERES APUDEP</i> ISSN L 2644-3805</p> <p style="text-align: center;">Acceso Abierto. Disponible en: https://revistas.up.ac.pa/index.php/saberres_apudep</p>	<p>Volumen 4 Número 2 Julio-Diciembre 2021</p> <p>Recibido: 05/02/21; Aceptado: 15/05/21 pp. 38 - 57</p>	
---	---	--	---

Ocando, Y. (2011). Influencia del tipo de motivación predominante en los estudiantes de inglés comunicativo de la urbe. *Redhecs*, 71-85.

Organización De Las Naciones Unidas. (15 de marzo de 2018). Naciones Unidas DAGGC. Obtenido de Naciones Unidas DAGGC:
<https://www.un.org/es/hq/dgacm/faqs.shtml>

Ospina, R. J. (2006). La motivación, motor del aprendizaje. *Ciencia y Salud*, 158-160.

PETRI, H.L. (1991). *Motivation. Theory, Research, and Applications*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company.

Soriano, M. (2001). La motivación, pilar básico de todo tipo de esfuerzo. *Revista de Relaciones Laborales*, 163-184. Obtenido de Dialnet.