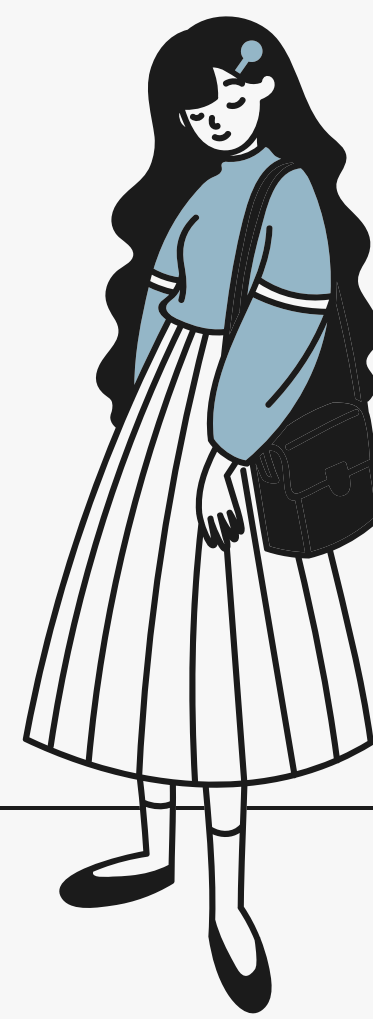
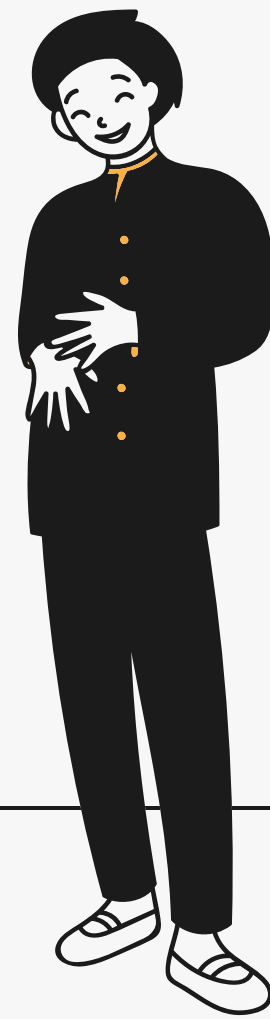
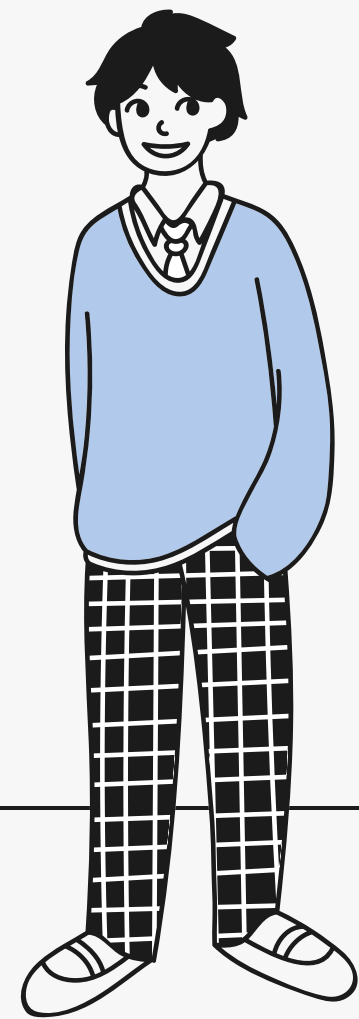


היטפטרס Motivation



แรงจูงใจ MOTIVATION



- ความหมายและแนวคิดทางจิตวิทยาเกี่ยวกับแรงจูงใจ
- ขั้นตอนแห่งการเกิดแรงจูงใจ
- สิ่งสำคัญที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ
- การวัดแรงขับ
- ชนิดของแรงขับ
- เครื่องล่อใจ
- ทฤษฎีแรงจูงใจ



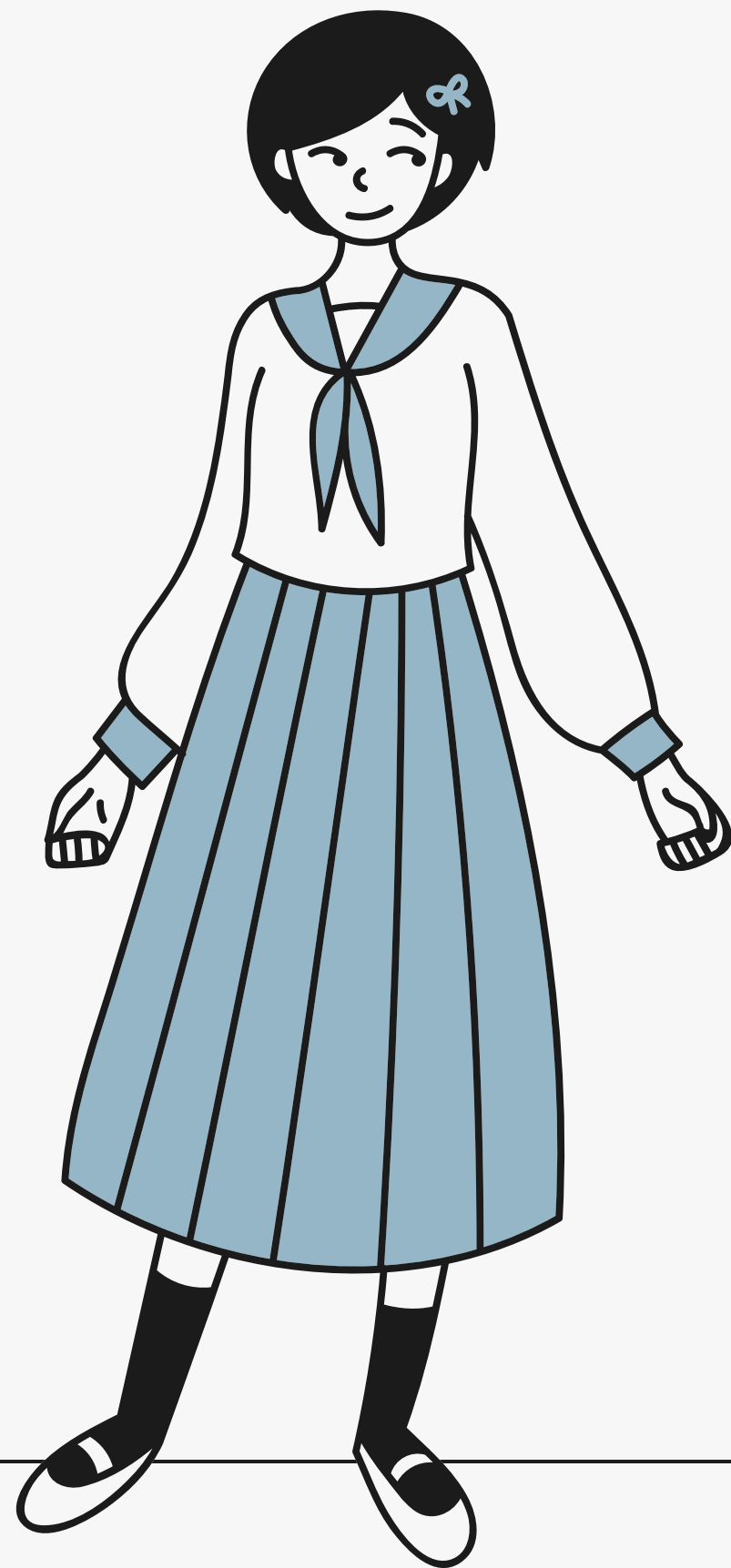
1. ความหมายและแนวคิด ทางจิตวิทยาเกี่ยวกับแรงจูงใจ

1.1 ความหมาย Meanings

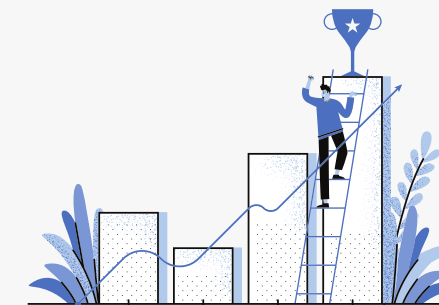
ความหมายกว้าง ๆ ของแรงจูงใจ Motivation หมายถึง **สิ่งใด ๆ ที่ทำให้เกิดพฤติกรรมหรือการกระทำขึ้น** Whatever causes activity

มนุษย์ได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับ "เหตุแห่งการกระทำของตน" เสมอ หลายทศวรรษที่ผ่านมา มนุษย์มีความเชื่อว่าสิ่งต่าง ๆ ในโลก ล้วนมีวิญญาณสิงอยู่ Animism เมื่อจิตวิทยาพัฒนาขึ้นตามลำดับ จึงได้เปลี่ยนความเชื่อมาเป็นการวิเคราะห์ภาวะที่เร้าให้เกิดการกระทำได้อย่างมีเหตุผลและถูกต้องมากขึ้น





1.2 แนวคิดทางจิตวิทยาเกี่ยวกับแรงจูงใจ Concepts in psychology of motivation



แรงจูงใจ**อาจมองเห็นได้** Overt หรือ**อาจถูกปิดบัง** Covert
ไว้การกระทำของคนนั้นยากที่จะหาคำตอบที่แท้จริงได้ว่ามาจากสาเหตุใด
แม้บุคคลนั้นเองอาจไม่ทราบเกี่ยวกับแรงจูงใจที่อยู่เบื้องหลังพฤติกรรม
ของตน แต่จากการค้นคว้าในห้องทดลองและสังเกตจากการตรวจรักษา
นักจิตวิทยาสามารถหาขอบเขตที่จะวิเคราะห์แรงจูงใจ

ขอบเขตใช้ในการนี้ขึ้นอยู่กับ **ความต้องการ** Need และ**แรงขับ** drives



ความต้องการ NEED และแรงขับ DRIVES

ความต้องการ Need มาจากการขาดสมดุลทั้งภายในร่างกายและสิ่งแวดล้อมภายนอกแล้วทำให้เกิดแรงขับขึ้น ความต้องการของคนมีมากบ้างน้อยบ้างอยู่ตลอดเวลาและทุกคนล้วนมีความต้องการ

"ความต้องการอาหาร" นับเป็น**ความต้องการภายใน** Physiological Need "ความต้องการเกี่ยวข้องกับสังคม" นับเป็น**ความต้องการภายนอก** Environmental Need

แรงขับ drives เป็นสิ่งเร้าที่เกิดขึ้นจากความต้องการ need เมื่อเกิดความต้องการแล้ว จะทำให้เกิดความกระวนกระวาย หาช่องทางที่จะบำบัดความต้องการนี้เองเรียกว่า แรงขับ drives

ยกตัวอย่างเช่น ถ้าเกิดความต้องการอาหารก็จะถูกเร้าด้วยแรงขับความหิว Hunger drives **แรงขับหรือสิ่งที่กระตุ้นให้เกิดการตอบสนองนี้มาจากแหล่งต่าง ๆ**



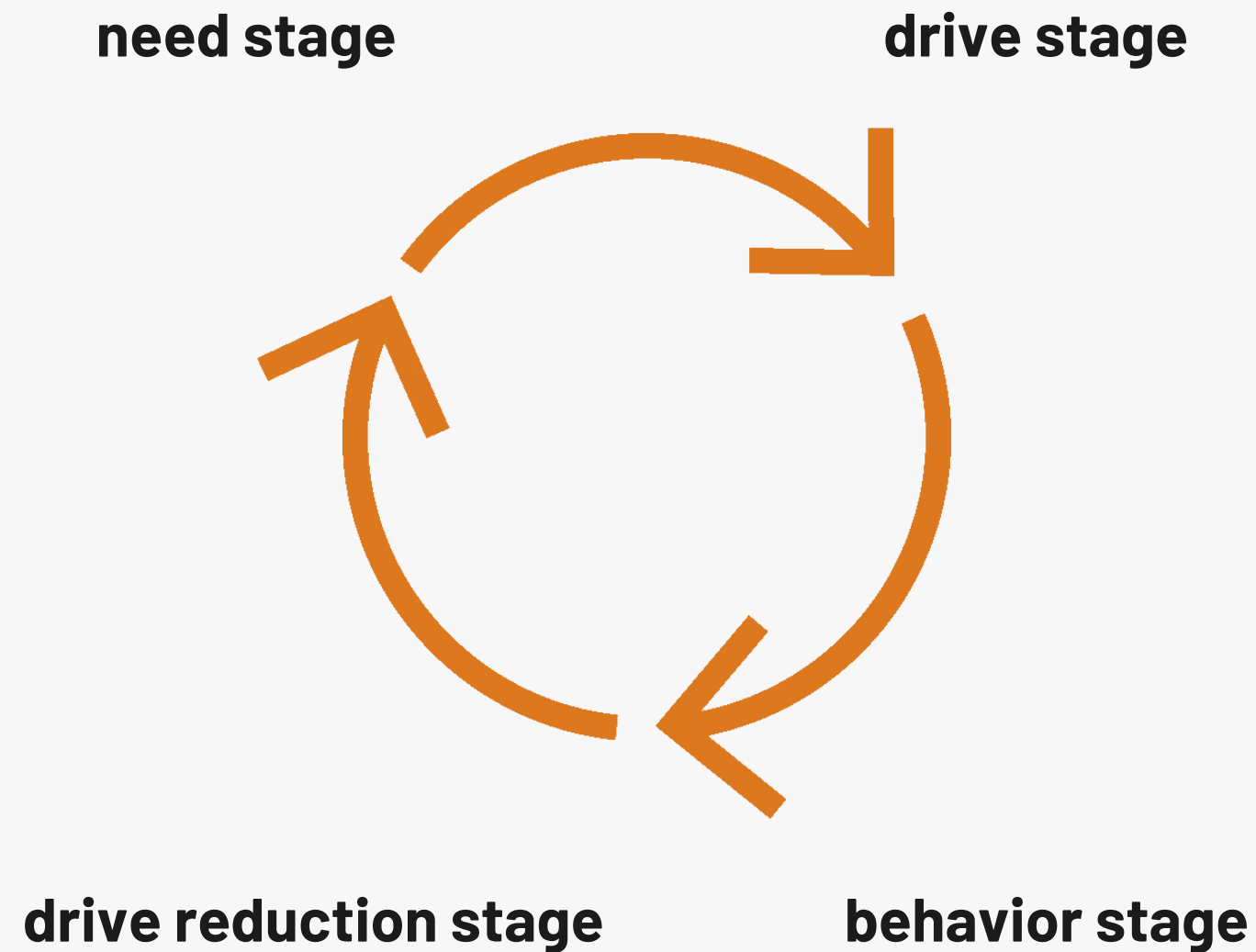
2. ขั้นตอนแห่งการเกิดแรงจูงใจ

The 4 stages of motivation

กระบวนการของแรงจูงใจประกอบด้วยขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกัน **4ขั้นตอน** โดยเริ่มด้วยความต้องการ และสิ้นสุดลงที่การตอบสนองซึ่งลดหรือขจัดสิ่งที่เป็นแรงขับนั้น



ขั้นตอนแห่งการเกิดแรงจูงใจ



2.1 ขั้นความต้องการ need stage

ความต้องการเป็นสภาวะขาดสมดุลที่เกิดได้เมื่อบุคคลขาดสิ่งที่จะทำให้ส่วนต่างๆ ภายในร่างกายทำหน้าที่ไปตามปกติ สิ่งนี้อาจจะเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อการดำเนินชีวิตจึงทำให้เกิดแรงขับและเกิดแรงกระตุ้น

2.2 ขั้นแรงขับ drive stage

หรือภาวะที่บุคคลถูกกระตุ้นให้เกิดแรงขับ เมื่อบุคคลเกิดแรงขับแล้วบุคคลจะนั่งอยู่เฉยๆ ไม่ได้ ดังนั้นบุคคลจะคิดค้นหาวิธีการที่ทำให้ตนเองรู้สึกว่าได้รับการตอบสนองจากความต้องการ

2.3 ขั้นพฤติกรรม behavior stage

เมื่อเกิดการกระวนกระวายขึ้น ความกระวนกระวายนั้นจะผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา แรงขับจะเป็นพลังให้แสดงพฤติกรรมได้รุนแรงมากหรือน้อยต่างกัน

2.4 ขั้นลดแรงขับ drive reduction stage

เป็นขั้นสุดท้าย แรงขับจะลดลงภายหลังการเกิดพฤติกรรมที่สนองความต้องการแล้ว



ขั้นตอนแห่งการเกิดแรงจูงใจ





3. สิ่งสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการจูงใจ



3.1 พฤติกรรมที่เกิดจากการจูงใจนั้นจะต้องมีเป้าหมายเสมอ

เช่น บางคนมีเป้าหมายในการ เลื่อนตำแหน่งขึ้นสู่ระดับผู้บริหาร จึงทำให้เกิดแรงจูงใจที่มุ่งมั่นในการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายคือ ตำแหน่งระดับผู้บริหารที่ตนตั้งไว้

3.2 พฤติกรรมบางอย่างของบุคคล อาจจูงใจให้กระทำ

โดยเจ้าตัวอาจจะไม่ทราบถึง เป้าหมายที่แท้จริงได้ ถ้าความต้องการ และเป้าหมายนั้นอยู่ภายใต้จิตสำนึก (unconscious)



3.3 กระบวนการจูงใจที่จะทำให้เกิด

พฤติกรรมของมนุษย์เป็น

สิ่งที่ไม่คงที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้



3.3.1 พฤติกรรมอย่างหนึ่งอาจเกิดแรงจูงใจหลายอย่างพร้อมกันในเวลาเดียวกันได้



3.3.2 แรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการเพียงอย่างเดียวอาจทำให้เกิดพฤติกรรมขึ้น ได้หลายรูปแบบ



3.3.3 แรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการที่ แตกต่างกัน อาจทำให้เกิดพฤติกรรมที่ คล้ายคลึงกันได้



3.3.4 พฤติกรรมที่แสดงออกมาบางอย่าง อาจมีจุดมุ่งหมายที่จะปกปิดแรงจูงใจ และความต้องการของตนเองไว้



3.3.5 ความแตกต่างในทางสังคม ขนบธรรมเนียม ประเพณี วัฒนธรรม ความเชื่อ และค่านิยม



4. การวัดแรงขับ MEASUREMENT OF DRIVES



แรงขับมีทั้งที่เกิดขึ้นเองโดยไม่ต้องเรียนรู้ unlearned และมีทั้งที่เกิดจากการเรียนรู้ acquired ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ ล้วนมีส่วนกระตุ้นพฤติกรรมของคนทั้งนั้น นักจิตวิทยาเริ่มศึกษาจากแรงกระตุ้นที่ไม่ต้องเรียนรู้ก่อน จึงมาศึกษาแรงกระตุ้นที่เกิดจากการเรียนรู้ ซึ่งเข้าใจได้ยากทีหลัง และจะไม่ลงความเห็นเกี่ยวกับระดับของแรงขับง่าย ๆ จนกว่าจะมีการใช้เครื่องมือวัดที่ทำให้ผลเป็นที่เชื่อถือได้

การวัดแรงขับ

Measurement of drive



แรงขับโดยตรงนั้นไม่อาจวัดได้แต่เราอาจวัดจากอาการที่แสดงถึง

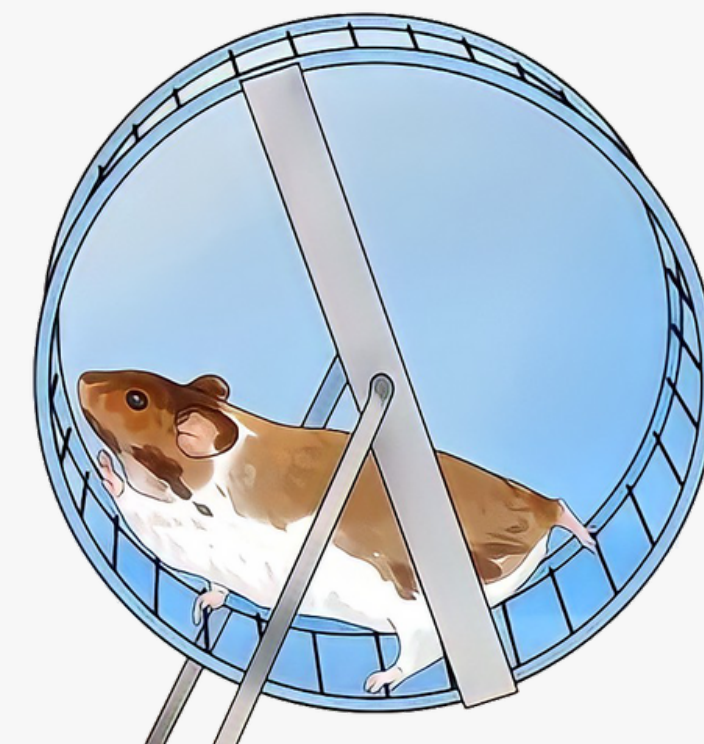
แรงขับนั้น ๆ โดยใช้การสังเกตเป็นพื้นฐานของการวัด

วิธีการวัดแรงขับอันเป็นที่ยอมรับมีอยู่ 4 วิธี

- »»» 4.1 วัดจากระดับการทำกิจกรรมทั่ว ๆ ไป general activity level
- »»» 4.2 วัดจากอัตราของการกระทำกิจกรรม rate of performance
- »»» 4.3 วัดจากการยอมรับการลงโทษ acceptance of punishment
- »»» 4.4 วัดจากการเลือกเป้าหมายต่าง ๆ selecting among goals

4.1 วัดจากระดับการทำกิจกรรมทั่ว ๆ ไป **general activity level**

มีหลักการวัดโดยถือเอาสมมติฐานที่ว่า แรงขับมีส่วนส่งเสริมกิจกรรมทุกอย่าง แต่การกระทำของคนไม่อาจเป็นที่เข้าใจหรือสังเกตได้ง่ายเสมอไป จึงใช้วิธีทดลองการวัดนี้ในสัตว์ แล้วนำมาประกอบการอธิบายพฤติกรรมของคน



ในการใช้หนูเป็นสัตว์ทดลอง ใส่วัสดุในกรงที่สร้างขึ้นเป็นพิเศษเรียก **activity cages** กรงที่ใช้บางชนิดมีพื้นกรงที่ไวต่อการสัมผัส ซึ่งสามารถบันทึกการวิ่งของหนูไว้ได้ บางชนิดเป็นกงล้อที่หมุนได้ เมื่อหนูเกิดแรงขับวิ่งเข้ากงล้อ จะนับระยะทางที่มันวิ่งได้จากจำนวนที่กงล้อหมุน การทดลองนี้แสดงให้เห็นว่าถ้าหากหนูถูกกระตุ้นมาก เช่น ถ้าขาดอาหารมากเท่าใด มันจะก่อควมมากเท่านั้น คือ วิ่งเร็ววิ่งอยู่นานเป็นระยะทางไกลมากขึ้น เป็นต้น **ภาวะเช่นนี้แสดงให้เห็นว่าแรงขับมีส่วนทำให้การกระทำกิจกรรมทุกอย่างเพิ่มมากขึ้นและทำให้เกิดความกระวนกระวายไม่เป็นสุข**

4.2 วัตถุประสงค์ของการกระทำกิจกรรม rate of performance

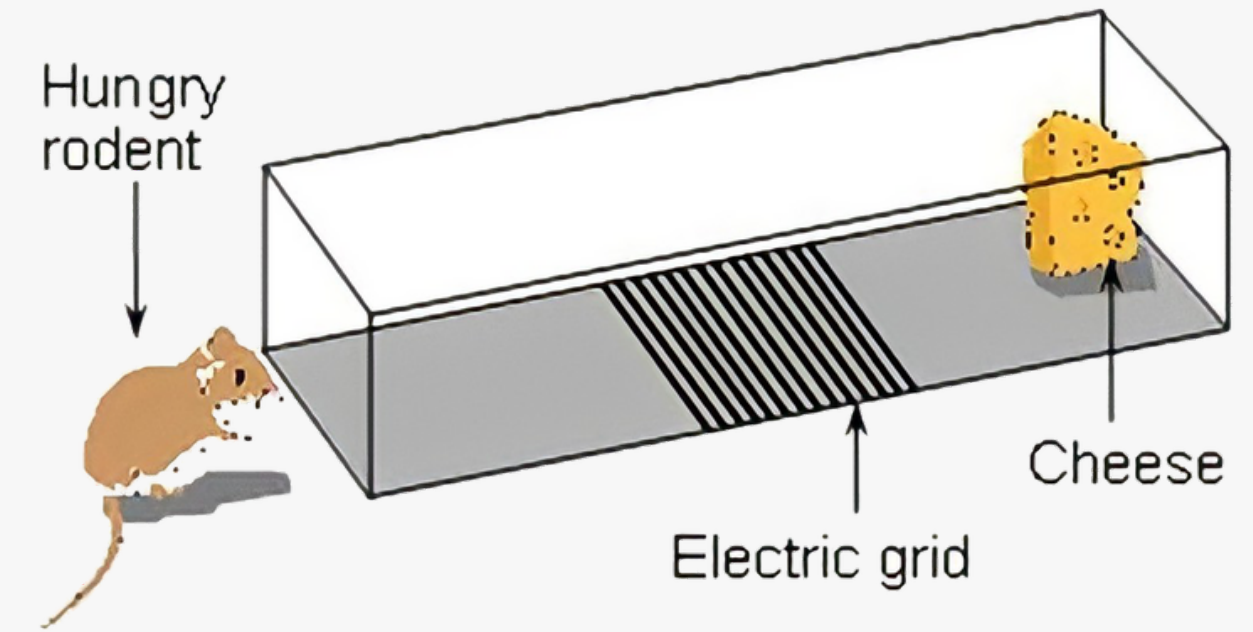
คนหรือสัตว์จะเพิ่มอัตราหรือจำนวนการกระทำเมื่อเรียนรู้ว่าการกระทำนั้น ๆ แล้วจะได้รับผลตอบแทนที่พอใจหรือได้รับรางวัล เช่น เด็กทำความสะอาดและเคยได้รับรางวัลจากแม่ ครั้งต่อไปถ้าเด็กอยากได้ของจากแม่อย่างเดิมก็จะทำความสะอาดบ้านอีก เป็นต้น

นักจิตวิทยาได้ทำการทดลองเกี่ยวกับเรื่องนี้ โดยใช้หนูที่กำลังหิว ให้มันกดคันแล้วจะมีอาหารตกลงมาในถาด หนูก็จะกดคันอยู่ อย่างนั้นเรื่อยไปเพื่อให้ได้กินอาหารจนอิ่ม ถ้ามันหิวมากเท่าใดมันจะกดคันถี่มากขึ้น

การทดลองอีกวิธีหนึ่งที่ใช้ทดลองเกี่ยวกับเรื่องนี้ คือ การทดลองกับสัตว์กำลังหิวที่เคยเรียนรู้ว่าถ้าวิ่งไปจนสุดทางในเขวงกตแล้ว มันจะได้กินอาหาร ฉะนั้นเมื่อใดที่หิวมันจะวิ่งไปสุดปลายทางเขวงกตโดยเร็วแม้บางครั้งที่ปลายทางอาจไม่มีอาหารก็ตาม ฉะนั้นการที่หนู หิวกดคันเพื่อให้ได้อาหารที่ดี หรือวิ่งอย่างรวดเร็วไปในเขวงกต เพื่อให้ได้อาหารที่ดี ล้วนแสดงถึงแรงขับที่มีอยู่ทั้งสิ้น



4.3 วัตถุประสงค์การยอมรับการลงโทษ acceptance of punishment



เมื่อต้องการจะทราบว่าอินทรีย์มีแรงขับมากน้อยเพียงใด ให้ดูจากการยอมรับการลงโทษเพื่อแลกกับการก่อพฤติกรรมนั้น ๆ ถ้า**ยิ่งแรงขับมีมาก**ก็จะ**ยิ่งยอมรับการลงโทษหนักขึ้นเพียงเพื่อแลกกับการก่อพฤติกรรมที่มีแรงขับมาก ๆ นั้น** เช่น เด็กแกล้งปวดท้องเพื่อจะได้ไม่ต้องไปโรงเรียน แต่พอได้อยู่บ้านแม่ก็ให้อยู่แต่ในห้องไม่ให้ออกไปไหน ครั้งต่อไปเด็กจะเลิกแกล้งปวดท้องยอมไปโรงเรียนดีกว่า ส่วนในกรณีที่เด็กเกิดเบื่อหน่ายโรงเรียนอย่างมากก็ไม่ยอมไปโรงเรียน แรงขับทำให้อยากอยู่บ้านมากกว่า แม่จะถูกผู้ปกครองทำโทษอย่างไรก็ยอมทิ้งสิ้น

นักจิตวิทยาได้ทำการทดลองเกี่ยวกับเรื่องนี้ โดยใช้ **obstruction box** เป็นเครื่องมือวัดโดยให้หนูวิ่งจากด้านหนึ่งของกล่องไปยังอีกด้านหนึ่งซึ่งมีอาหารอยู่ แต่ระยะทางจากที่หนูเริ่มวิ่งไปยังจุดที่มีอาหารนั้นจะมีแผ่นโลหะที่เป็นตัวนำไฟฟ้าคั่นอยู่ เมื่อหนูวิ่งผ่านโลหะนี้มันจะถูกช็อตด้วยไฟฟ้าเป็นระยะ ๆ ไป แล้วสรุปผลจากการทดลอง ถ้าหนูยอมวิ่งไปให้ถึงที่ที่มีอาหารทั้ง ๆ ที่ถูกไฟฟ้าช็อต เป็นเครื่องมือแสดงให้เห็นว่า แรงขับเกี่ยวกับความต้องการอาหารมีมากกว่าความกลัว

4.4 วัตถุประสงค์การเลือกเป้าหมายต่าง ๆ selecting among goals

โดยยึดจากข้อสันนิษฐานที่ว่า **ผู้ที่มีแรงขับหลายอย่างจะเลือกเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงขับที่เด่นกว่าของตน** พฤติกรรมเช่นนี้เป็นสิ่งสามัญที่เกิดขึ้นได้ทุกวัน ผู้กระทำจะเลือกแสดงพฤติกรรมตามแรงขับในขณะหนึ่ง ๆ เช่น นักศึกษาเลือกดูหนังสือเพราะจะสอบในวันรุ่งขึ้น ขอนอนเพราะเหนื่อยมากกว่าจะไปเที่ยว ฯลฯ ไม่ว่าจะเป็นคนหรือสัตว์ก็ตามมักมีธรรมชาติที่จะกระทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสนองตอบแรงขับข้างมากของตนก่อนสิ่งอื่น เช่น แม่หมีจะปกป้องเลี้ยงดูลูกอ่อนเป็นอย่างดี เพราะแรงขับเพศแม่มีมากกว่าแรงขับพฤติกรรมอื่น

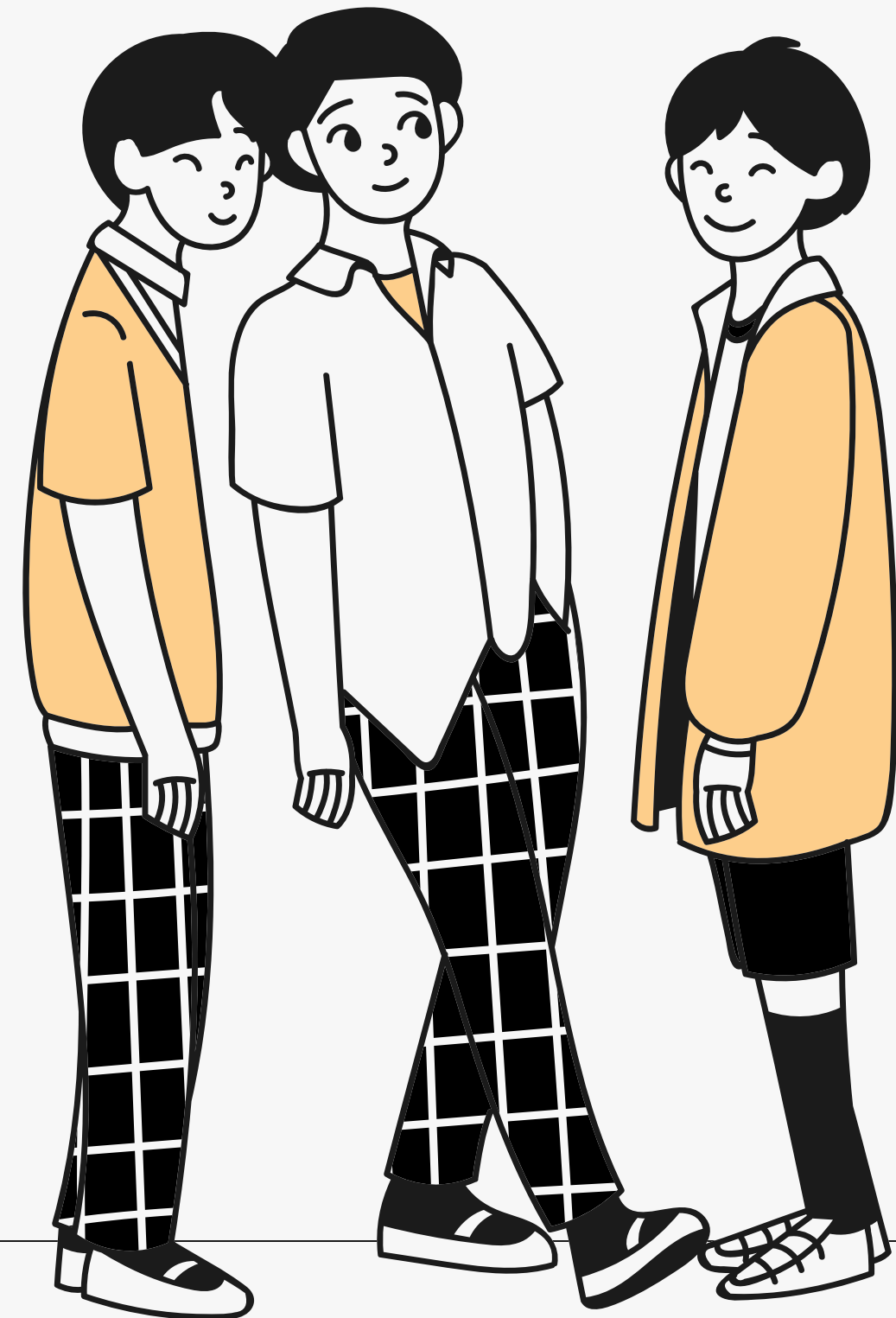
ในการทดลองนั้น สัตว์จะถูกกระตุ้นให้เลือกทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งจากหลายสิ่งด้วยวิธีการง่าย ๆ โดยกระตุ้นให้เกิดความหิวกระหาย หรือเกิดความต้องการหนีจากสิ่งรบกวนและผู้ทดลองจะสามารถตัดสินใจได้จากการสังเกตว่าแรงกระตุ้นชนิดใดมีมากที่สุดโดยดูจากเป้าหมายที่ถูกเลือกนั้น ๆ วิธีวัตถุประสงค์การเลือกเป้าหมายต่าง ๆ นี้โดยปกติแล้วจะไม่นำมาใช้วัดแรงขับ เพราะวิธีนี้เพียงแต่ช่วยให้รู้ว่า แรงขับชนิดใดทำให้เกิดพฤติกรรม แต่ไม่ได้บอกระดับมากน้อยของแรงขับนั้นเลย



5.ชนิดของแรงขับ

Type of drives

ถ้าแบ่งแรงขับหรือแรงกระตุ้นตามสภาพที่ทำให้เกิดแล้วอาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ **แรงขับที่เกิดภายในร่างกาย** (physiological drive) และ **แรงขับที่เกิดขึ้นภายหลัง** (acquired drive)





5.1 แรงจูงใจที่เกิดจากแรงขับภายในร่างกาย physiological drive

ก. แรงขับที่เกิดภายในสมดุลร่างกาย

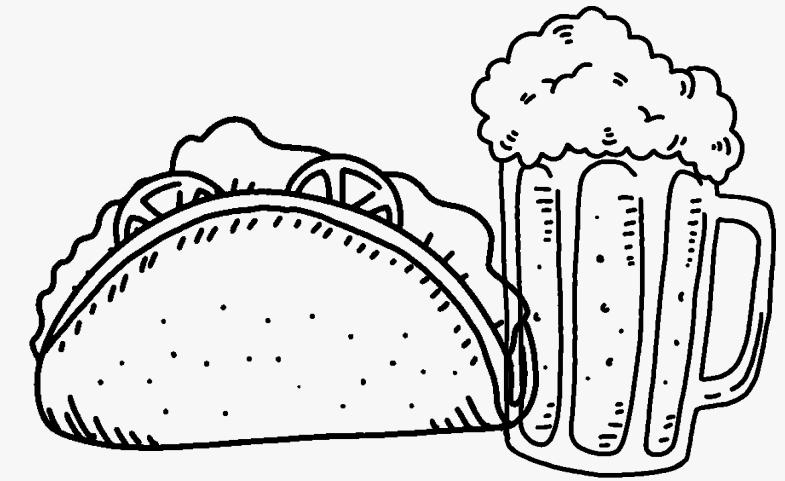
ซึ่งเป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นเองโดยไม่ต้องเรียนรู้ (unlearned) แต่เกิดจากความต้องการทางร่างกายและเป็นตัวที่ผลักดันพฤติกรรมให้เกิดสภาวะสมดุล **การรักษาสภาพสมดุลนี้เรียกว่า Homeostasis** ซึ่งเป็นแรงขับที่มีรากฐานมาจากความต้องการที่จะให้ชีวิตดำรงอยู่ได้ แรงขับประเภทนี้ได้แก่ ความหิว ความกระหาย ความรู้สึกทางเพศ การหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด การต้องการพักผ่อน และแรงขับของความเป็นพ่อแม่

ประเภทของแรงขับที่สำคัญที่สุดต่อการดำรงชีวิตดังกล่าวอาจแยกได้เป็น 3 ประเภท คือ **แรงขับความหิว (hunger drive)** **แรงขับความกระหาย (thirst drive)** และ **แรงขับการหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด (escape from pain drive)**

นอกจากนี้ยังมีแรงขับชนิดอื่นอีกที่ไม่สู้จำเป็นต่อการดำรงชีวิตโดยตรงแต่จำเป็นต่อการดำรงเผ่าพันธุ์ไว้ คือ **แรงขับทางเพศ (sexual drive)** **แรงขับของเพศแม่ (maternal drive)**



ประเภทของแรงขับสามารถอธิบายรายละเอียดโดยสังเขปได้ดังต่อไปนี้



1) แรงขับความหิว hunger drive

ความหิวเกิดจากการขาดสิ่งจำเป็นในร่างกาย เมื่อร่างกายต้องการอาหารจะเกิดอาการปวดแสบท้อง เป็นเพียงสิ่งที่บอกให้รู้ว่าหิว ไม่ใช่สาเหตุแท้จริงที่ทำให้เกิดความหิวหรืออาจกล่าวได้อีกนัยหนึ่งว่าความหิวไม่ได้อยู่ที่กระเพาะอาหาร เพราะปรากฏว่าคนที่ถูกตัดกระเพาะอาหารออกก็ยังสามารถรู้สึกหิวได้



สิ่งที่ทำให้เกิดความหิวที่แท้จริงคือ การขาดสมดุลทางเคมี ในส่วนประกอบของเลือดและการขาดสมดุลนี้จะไปกระตุ้นไฮโปทาลามัสเมื่อความหิวทวีความรุนแรงขึ้นไฮโปทาลามัสจะส่งความรู้สึกไปทำให้กระเพาะอาหารบีบตัวและเกิดอาการปวดแสบท้องขึ้น สมองส่วนไฮโปทาลามัส เป็นศูนย์ควบคุมความหิว การเลือกอาหารกินต้องเป็นไปตามความต้องการของร่างกาย เพราะความหิวไม่ใช่แรงขับที่ไม่มีระบบ ไม่ใช่จะกินอะไรก็ได้แล้วทำให้หายหิวเสมอไป





2) แรงขับความกระหาย thirst drive

เป็นแรงขับทางกายที่มี**อาการรุนแรงกว่าแรงขับความหิว** ความสามารถของร่างกายในการทำงานจะเปลี่ยนไป เพราะเกิดจากอาการหายใจลำบากมีผลทำให้ทาการงานไม่ได้ การขาดน้ำของเยื่อเยื่อภายในร่างกายจะเป็นแรงขับให้เกิดการกระหาย

ไฮโปทาลามัสในสมองทำหน้าที่เกี่ยวกับความกระหายเช่นเดียวกับความหิว ทั้งนี้โดยอาศัยผลการทดลองว่าความกระหายจะเกิดขึ้นเมื่อไฮโปทาลามัสถูกกระตุ้นด้วยไฟฟ้าและเมื่อฉีดน้ำเกลือเข้าไปในไฮโปทาลามัสจะกระตุ้นให้เกิดความกระหายแต่เมื่อทดลองฉีดน้ำเข้าไปในไฮโปทาลามัสบ้างกลับทำให้หยุดดื่มได้เหมือนหนึ่งว่าสัตว์ที่ถูกทดลองนั้นได้ดื่มน้ำอิ่มเรียบร้อยแล้ว

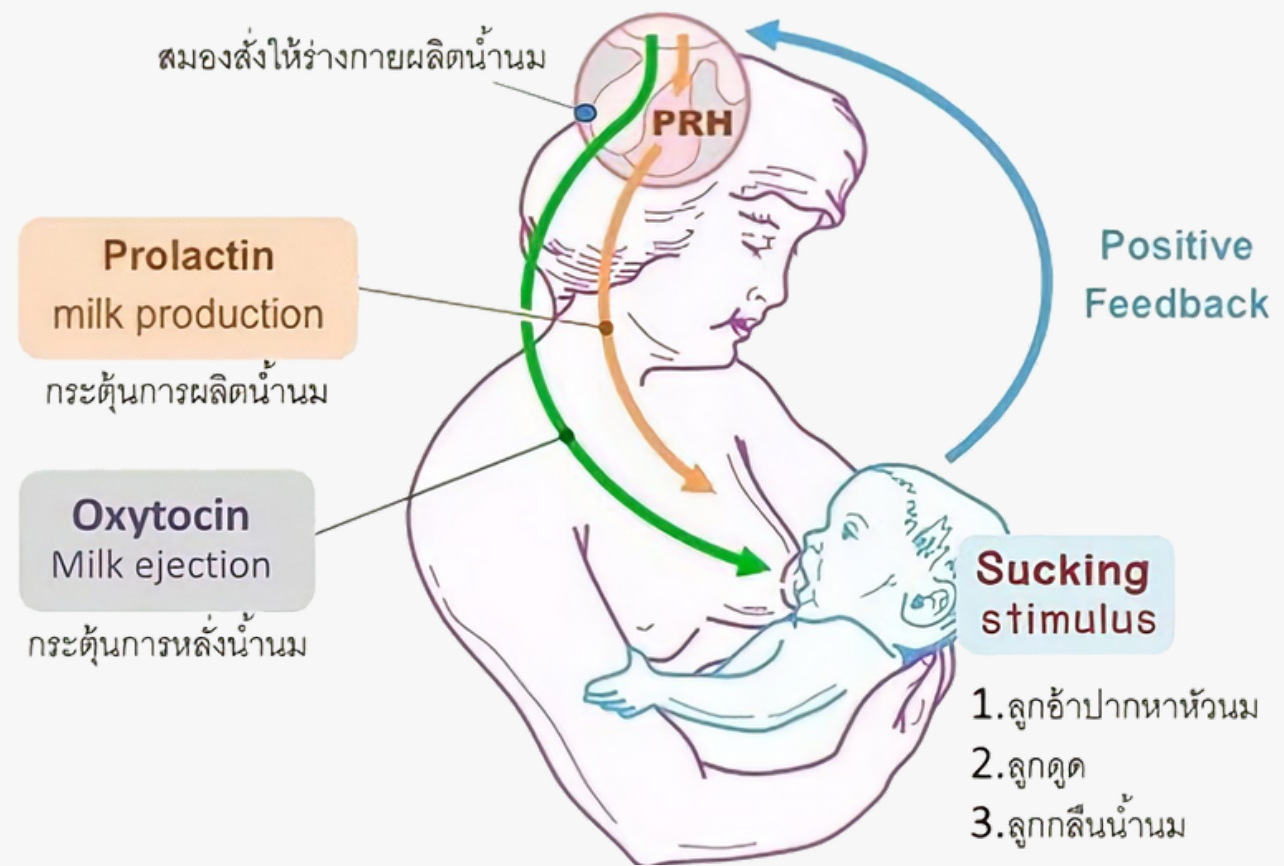


3) แรงขับการหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด **escape from pain drive**

แรงขับอื่น ๆ นั้นส่วนมากจะทำให้คนกระทำกิจกรรม แต่แรงขับการหลีกเลี่ยงความเจ็บปวดกลับทำให้ละเว้นการกระทำอันตรายทุกชนิดหาทางที่จะลดความเจ็บปวดหรือกำจัดสิ่งที่มารบกวนให้น้อยลง เช่น ความร้อน ความเย็น อากาศที่อับทึบ ความเหนียวอ่อน เสียงอึกทึก แสงจ้า กลิ่นเน่า หรือรสไม่ดี

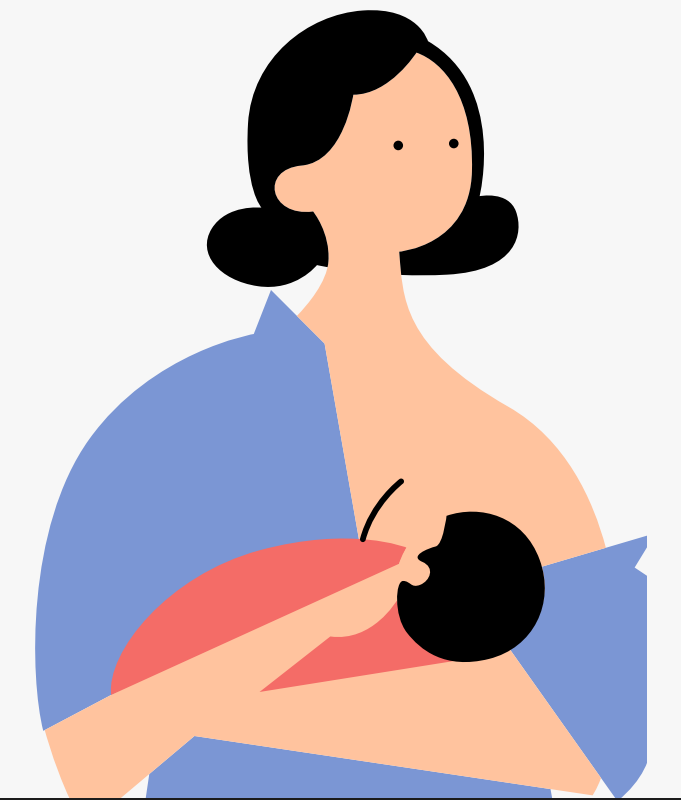


แรงขับชนิดนี้เป็นแรงขับที่เกิดขึ้นเอง (**unlearned drive**) ที่คล้ายกับเป็นปฏิกิริยาสะท้อนหรือเป็นไปโดยอัตโนมัติ บางครั้งคนเรียนรู้ที่จะวางเฉยต่อสิ่งที่มารบกวน เมื่อเกิดความจำเป็นหรือต้องมีหน้าที่เกี่ยวข้องด้วย ในขณะที่คนส่วนมากหนีความเจ็บปวดนั้น มีบางคนก็ถือความเจ็บปวดเป็นความสำราญ เช่น พวกที่มีพฤติกรรมแมสโซซิซึม (**masochism**) พอใจที่จะรับความเจ็บปวดไว้เอง และ ซาดิซิซึม (**sadism**) พอใจที่เห็นคนอื่นเจ็บปวด



4) แรงขับของเพศแม่ maternal drive

เป็นแรงขับที่เกี่ยวข้องใกล้ชิดกับแรงขับทางเพศเป็นความต้องการของเพศแม่ที่จะให้กำเนิดลูกและปกป้องลูก ๆ

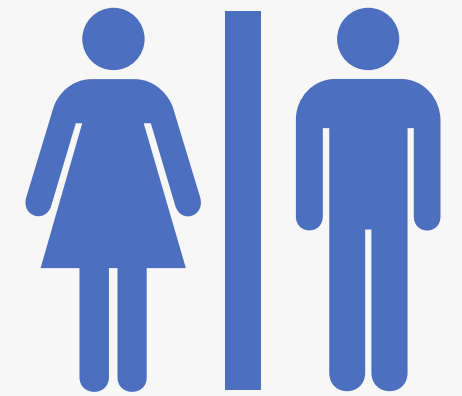


มีการทดลองในสัตว์เลี้ยงลูกด้วยนม โดยฉีดสารชื่อ โพรแลคติน (เป็นสารกระตุ้นให้ขับน้ำนมเพื่อเลี้ยงลูก ที่ขับออกจากต่อม **pituitary** เมื่อร่างกายเจริญมีวุฒิภาวะพอ) ในสัตว์ตัวเมียที่ไม่ท้องปรากฏว่าจะเกิดพฤติกรรมของความเป็นแม่ขึ้น เช่น การสร้างรัง นอกจากนี้สารโพรแลคติน ยังทำให้เลือดในร่างกายมีอุณหภูมิต่ำลง ซึ่งอาจเป็นสาเหตุให้ต้องแสวงหาความอบอุ่นเป็นพฤติกรรมของเพศแม่ไปด้วย



5) แรงขับทางเพศ sexual drive

เป็นแรงขับที่ทำให้มนุษย์และสัตว์ดำรงพันธุ์อยู่ได้ โดยไม่ต้องอาศัยการเรียนรู้ แต่ขึ้นอยู่กับวุฒิภาวะ คือ แรงขับนี้จะไม่แสดงให้เห็นชัดเจน จนกว่าอวัยวะจะพัฒนาขึ้นเป็นลำดับ และในคนส่วนใหญ่จะได้รับอิทธิพลจากการเรียนรู้ทางสังคม แต่ตามความเห็นของฟรอยด์ (Freud) เชื่อว่าแรงขับทางเพศมีขึ้นในไตสำนึกตั้งแต่แรกเกิด และการสนองตอบแรงขับนี้ในวัยเด็กเป็นไปโดยการทดแทนเป็นต้นว่า การดูด การขับถ่าย ฯลฯ



มีการทดลองหลายอย่างที่อธิบายให้ทราบว่า **ฮอร์โมนเพศมีส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดพฤติกรรมทางเพศ** แรงขับทางเพศในมนุษย์มีเหมือนกันทั้งเพศหญิงและชาย แรงขับทางเพศของเพศหญิงจะมีมาก่อนระยะมีรอบเดือน มนุษย์เพศหญิงและชายบรรลุถึงวุฒิภาวะทางเพศในระยะเวลาที่แตกต่างกัน ส่วนเพศหญิงมีวุฒิภาวะทางเพศอยู่ได้คงที่และนานกว่าเพศชาย

แม้ว่าแรงขับทางเพศจะเป็นธรรมชาติของร่างกาย แต่**มนุษย์มีสังคม วัฒนธรรม** ที่คอยกำหนดว่าควรประพฤติตนอย่างไร



ข. แรงต่อสิ่งเร้าภายนอก

มนุษย์ต้องการปะทะกับสิ่งแวดล้อมเพื่อจะได้สัมผัสและ เข้าใจวัตถุและบุคคลที่ล้อมรอบอยู่ บางคนเรียกว่าความต้องการที่มีมาแต่กำเนิด แต่บางคนเชื่อว่าเป็นความต้องการที่เกิดจากการเรียนรู้ แม้แรงขับชนิดนี้ไม่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต แต่ก็ เป็นความต้องการที่จำเป็นต่อการสร้างสุขภาพทางใจความรู้สึกพอใจและความสามารถในการปรับตัว แรงขับต่อสิ่งเร้าภายนอก แม้จะไม่ใช่แรงขับจากภายในร่างกายโดยตรง

แต่เป็นแรงขับที่ต่อเนื่องมาตามพัฒนาการของคน 4 ชนิด คือ **ความอยากรู้อยากเห็น** (curiosity) **ความรักใคร่** (affection) **การรู้จักตนเองและพัฒนาตนเอง** (self-actualization) และ**การกระตุ้นภายในกะโหลกศีรษะ** (intracranial stimulation)



1) ความอยากรู้อยากเห็น **curiosity**

เกิดขึ้นเมื่อเข้าไปอยู่ในสิ่งแวดล้อมใหม่ที่ยังไม่คุ้นเคย เมื่อเกิดความอยากรู้อยากเห็นจะมีความต้องการสำรวจ (**exploration**) ด้วยตาเพื่อให้เกิดความคุ้นเคยและต้องการจับต้อง (**manipulation**) ด้วยมือเพื่อให้เกิดความเข้าใจ ความเพลิดเพลิน ฯลฯ ตามมา ความอยากรู้อยากเห็นเป็นองค์ประกอบสำคัญต่อการเรียนรู้ เพราะจะทำให้เกิดประสบการณ์กว้างขวางและเพิ่มเติมขึ้นอยู่เสมอ



2) ความรักใคร่ **affection**

บางครั้งสามารถอธิบายได้ในรูปของแรงขับเคลื่อนอื่น เช่น ความรักของแม่ที่มีต่อลูกจัดอยู่ใน **maternal drive** หรือความรักของลูกที่มีต่อพ่อแม่เป็น **hunger drive** หรือความรักระหว่างคนรักก็เป็น **sexual drive** เป็นต้น แต่ความรักเป็นสิ่งที่ลึกซึ้งเกินกว่าที่ได้กล่าวมาแล้ว ความรักใคร่เป็นสิ่งจรรโลงใจ ทำให้เกิดความสุข ความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นพลังต่อการคิด สร้างสรรค์ ฯลฯ ของทั้งผู้ให้และผู้รับ

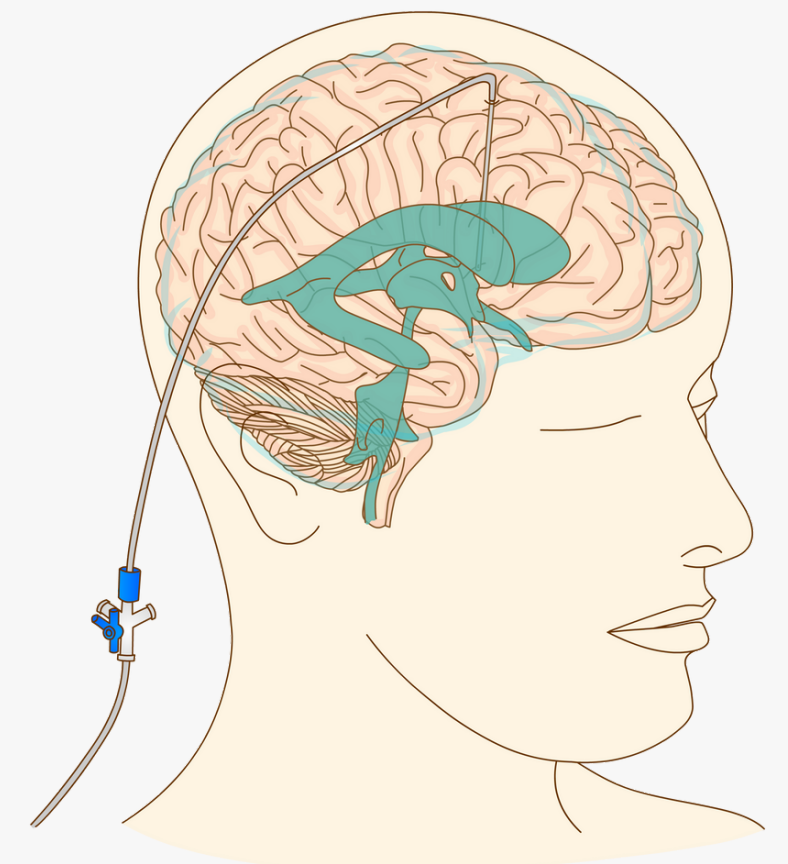


3) การรู้จักตนเองและพัฒนาดตนเอง self-actualization

แรงขับประเภทนี้เป็นแรงขับที่เกิดขึ้นเพื่อให้บุคคลได้รู้จักตนเอง ยอมรับตนเองและเห็นคุณค่าของตนเองและผู้อื่น รักตนเองและผู้อื่นเสมอตน จะทำให้บุคคลสามารถยอมรับตนเองได้ทั้งในส่วนของดีและส่วนด้อยซึ่งจะนำมาซึ่งการพัฒนาตนทำให้บุคคลเกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เกิดการรู้จักตนเองอย่างแท้จริง เกิดการตระหนักรู้และพัฒนาดตน ตามแนวคิดของ มาสโลว์ไปจนถึงขั้น “self-actualization” หรือตามแนวคิดของโรเจอร์ว่า “fully functioning person”

4) การกระตุ้นภายในกะโหลกศีรษะ intracranial stimulation

มีการทดลองโดยการผ่าตัดสมองฝังอยู่ electrode ชื่นเล็ก ๆ ในส่วน hypothalamus บริเวณ rhinencephalon และ limbic วิธีนี้เรียกว่า ICS (intracranial stimulation) ซึ่งจะไม่ทำให้สัตว์ได้รับความเจ็บปวดหรือผิดปกติ เพียงแต่เมื่อถูกกระตุ้นด้วยกระแสไฟฟ้าในบริเวณที่ฝังแผ่น electrode ไว้ มันจะทำพฤติกรรมที่ต้องการให้ทำนั้นอย่างพลัดพลิน ไม่เชื่อหน่าย



5.2 แรงขับที่เกิดขึ้นภายหลัง **acquired drive** เป็นแรงขับทุติยภูมิ **secondary**

เป็นแรงขับที่เกิดจากการเรียนรู้ (**learned drive**) และเกิดจากการติดต่อกับผู้อื่นจึงเรียกว่า **social drive** แรงขับที่เกิดขึ้นภายหลังที่เรียกว่า **acquired drive** ได้แก่ ความกลัวและความวิตกกังวล (**fear & anxiety**) ความต้องการการยอมรับ (**approval**) ความต้องการความสำเร็จ (**achievement**) ความต้องการความก้าวร้าว (**aggression**) ความต้องการพึ่งพา (**dependency**) และ ความต้องการความเชื่อที่ขาดสมดุล (**cognitive dissonant**) สามารถอธิบายได้ดังนี้



1) ความกลัวและความวิตกกังวล **fear & anxiety**

ความกลัวทำให้เกิดพฤติกรรมหลบหนีหรือหลีกเลี่ยงและเป็นสิ่งที่เรียนรู้ได้ เมื่อเคยประสบความเจ็บปวดมาแล้ว มีคนให้ความเห็นว่า ความกลัว (**fear**) ความวิตกกังวล (**anxiety**) เหมือนกันและเป็นสิ่งเดียวกัน แต่หลายคนบอกว่าต่างกันโดยแยกอธิบายว่า ความกลัว คือ การตอบสนองสิ่งเร้าที่มองเห็นได้หรือกลัวสิ่งที่เคยรู้จักมีตัวตน ส่วนความวิตกกังวลเป็นความกลัวสิ่งที่มองไม่เห็นหรือไม่รู้จักหรือสิ่งที่บอกไม่ได้

2) ความต้องการการยอมรับ approval

การยอมรับจากผู้อื่น แม้เพียงการพยักหน้า ย่อมเป็นแรงกระตุ้นให้ผู้นั้นเกิดความพอใจมั่นใจว่าสิ่งที่ตนได้ประพฤตินั้นดีแล้ว และกระทำพฤติกรรมนั้นต่อไปอีกได้ การยอมรับให้พลังทางใจอย่างมหันต์โดยเฉพาะถ้าการยอมรับนั้นมาจากผู้ที่ผู้กระทำชื่นชม แต่บางครั้งความพอใจเกิดจากการผู้กระทำนั้นเองโดยไม่ต้องอาศัยการยอมรับจากคนอื่น เรียก **functional autonomy motives**



3) ความต้องการความสำเร็จ achievement

เป็นแรงกระตุ้นที่สำคัญและเป็นที่ต้องการมากกว่าการยอมรับ จากการศึกษาเรื่องนี้พบว่า ความต้องการความสำเร็จขึ้นอยู่กับการศึกษาตั้งแต่วัยเด็ก ต้องพึ่งตัวเองตั้งแต่ยังเล็ก แต่บางครั้งผลที่ออกมาอาจจะไม่ตรงกันเสมอไป การฝึกพึ่งตนเองในวัยเด็ก ได้รับการสนับสนุนที่เหมาะสมเด็กจะมีความภูมิใจและมีความสุขกับความสำเร็จที่ได้รับนั้น แต่ถ้าเด็กได้รับการกระตุ้นมากเกินไปจะสะสมความวิตกกังวลอย่างรุนแรงต่อความรู้สึกสำเร็จหรือล้มเหลวในอนาคต

4) ความต้องการความก้าวร้าว aggression

ปัจจุบันได้มีการศึกษาพบว่าความคับข้องใจอาจทำให้เกิดความก้าวร้าวได้ (Dollard, Doob, Miller, Mower, Sears, 1939) ไม่ว่าจะคนหรือสัตว์เมื่อถูกกีดกันไม่ให้ได้สิ่งที่ต้องการจะมีพฤติกรรมรุนแรงออกมา โดยพยายามต่อสู้เอาชนะสิ่งที่คิดว่าเป็นอุปสรรคหรือสิ่งที่ทำให้คับข้องใจแต่ทั้งนี้ไม่ใช่ความคับข้องใจจะทำให้เกิดความก้าวร้าวทุกครั้งไปนอกจากมีสิ่งสนับสนุนอยู่ด้วยจะช่วยให้เกิดการตอบสนองที่ก้าวร้าวได้ง่ายและรุนแรงขึ้น



5) ความต้องการพึ่งพา dependency

มักในเด็กวัยทารกและผู้ใหญ่วัยชราเป็นส่วนใหญ่เพราะช่วยเหลือตัวเองได้น้อย ต้องอาศัยความช่วยเหลือจากผู้อื่น คนมีความต้องการเกี่ยวข้องกับผูกพัน (**affiliation**) กับผู้อื่นอยู่ตลอดชีวิตจะเห็นได้จากความต้องการเพื่อน คู่แต่งงาน เป็นต้น จึงกล่าวได้ว่าคนมีความต้องการพึ่งพาตลอดชีวิต



6) ความต้องการความเชื่อที่ขาดสมดุล cognitive dissonant

ความเชื่อที่ขาดสมดุล คือ **ความคับข้องใจที่ต้องปฏิบัติตรงกันข้ามกับความเชื่อ** หรือจำเป็นต้องปฏิเสธความเชื่อที่ไม่น่าเชื่อถือ เพราะทำให้ขาดความสุขทางพฤติกรรม นักจิตวิทยาบางคนเชื่อว่าคนส่วนมากประสบความสำเร็จในการทำทำให้เกิดความสมดุลหรือ คล้อยตามกันระหว่างพฤติกรรมกับความเชื่อ คนเหล่านั้นจึงพยายาม**ปรับความเชื่อให้ตรงกับพฤติกรรม** หรือไม่ก็**ปรับพฤติกรรมให้ตรงกับความเชื่อ (cognitive dissonance)**

เช่น ระหว่างการกินจุกกับเป็นโรคหัวใจ มีส่วนสัมพันธ์กันทำให้เกิดความรู้สึกขาดสมดุล (dissonance) ขึ้นในคนอ้วน เพราะรู้สึกว่าการกินจุกนั้นเป็นความสุขแต่กลับเป็นโรคหัวใจอย่างที่รับรู้มา ฉะนั้นเพื่อให้สบายใจขึ้นคนอ้วนอาจต้องเลือกระหว่างการงดอาหาร (**ปรับพฤติกรรมให้ตรงกับความเชื่อ**) กับเลิกเชื่อว่ากินจุกแล้วเป็นโรคหัวใจ (**ปรับความเชื่อให้ตรงกับพฤติกรรม**) อย่างใดอย่างหนึ่ง





6. เครื่องล่อใจ Incentive



เครื่องล่อใจ (incentive) หมายถึง **สิ่งของต่าง ๆ ที่มีคุณภาพของ การก่อให้เกิดพฤติกรรมอยู่ในตัวของมันเอง** เช่น คนที่ไม่หิวเมื่อมองเห็นอาหารที่เป็นของโปรดก็เกิดความหิวขึ้นมา เช่นนี้เรียกได้ว่า อาหารนั้นคือเครื่องล่อใจให้เกิดพฤติกรรมกินอาหาร เพราะไม่ได้เกิดจากการขาดอาหารที่เป็นความต้องการภายในร่างกาย เครื่องล่อใจมีทั้งแง่บวกและลบ การโฆษณา คือ การใช้หลักเครื่องล่อใจอย่างหนึ่ง เช่น เห็นโฆษณาเครื่องดื่มในจอทีวีบ่อย ๆ อาจเกิดความกระหายน้ำตามมาได้



7. ทฤษฎีแรงจูงใจ

Motivation theories

7.1 ทฤษฎีของนักพฤติกรรมนิยม

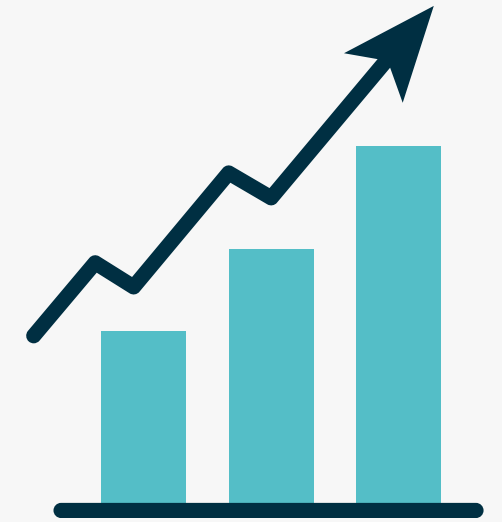
The behaviorist view

เชื่อว่าพฤติกรรมเกิดขึ้นได้ต่อเมื่อมีสิ่งเร้ามาเป็นเครื่องชักนำ แล้วทำให้เกิดการตอบสนองในรูปพฤติกรรม ทฤษฎีนี้เน้นสิ่งเร้าที่เกิดจากภายนอกมากกว่าสิ่งเร้าภายใน แม้ว่าความต้องการหรือแรงขับที่เกิดขึ้นก็ถือเอาเฉพาะที่สังเกตเห็นได้ เช่น จะรู้ว่าหนูหิวได้จากการสังเกตเห็นว่ามันแสดงอาการต้องการอาหาร เด็กต้องการการเอาใจใส่ก็ต่อเมื่อขาดความสนใจจากคนอื่น คนกลัวต่อเมื่อมีสิ่งน่ากลัวปรากฏให้เห็น ฯลฯ



7.2 ทฤษฎีของพวกนิยมความคิดความเข้าใจ The cognitive view

เชื่อว่าพฤติกรรมเกิดขึ้นเนื่องจากความคิดที่มีเป้าหมาย และพฤติกรรมที่เกิดขึ้นก็เป็นพฤติกรรมที่นำไปสู่เป้าหมายนั่นเอง ทฤษฎีนี้เน้นในสิ่งที่มองไม่เห็นหรือสังเกตเห็นได้น้อย เช่น ความคิด ระดับความทะเยอทะยาน ความสำเร็จ ฯลฯ เป้าหมายของคนอยู่กับระดับความหวังหรือความทะเยอทะยาน (level of aspiration)

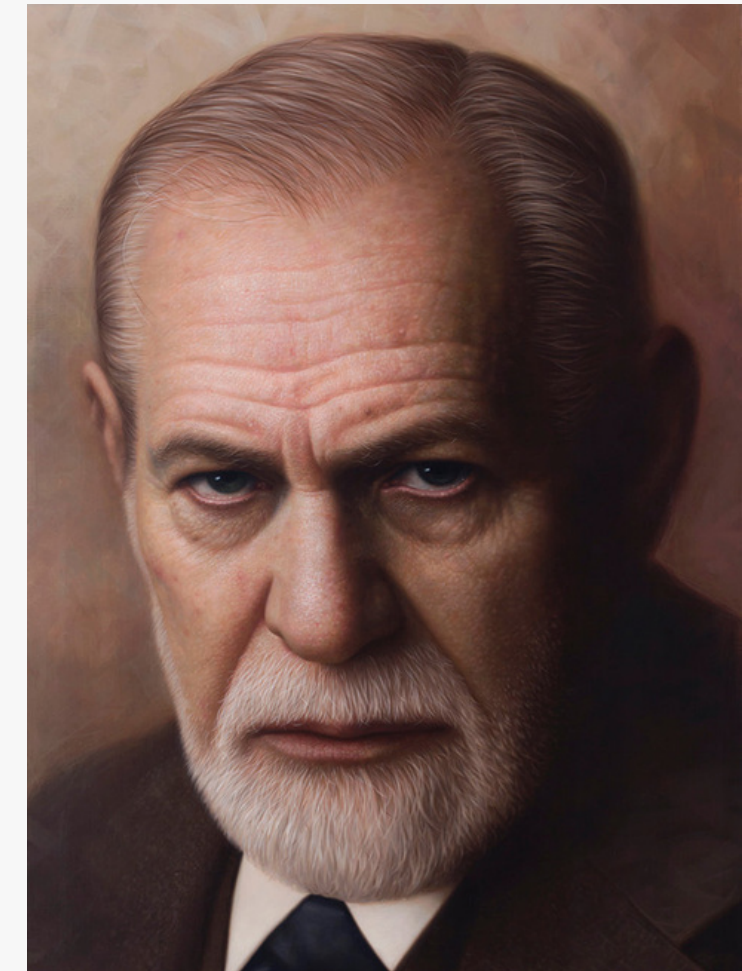


ระดับความทะเยอทะยานของคนในสถานการณ์หนึ่ง ๆ ขึ้นอยู่กับ **การรับรู้และเข้าใจงานที่ทำ ความสามารถที่จะทำงาน ความสำเร็จหรือล้มเหลวที่อาจจะได้รับ** เช่น ถ้าเคยทำงานได้สำเร็จมาก่อนแล้วมาทำงานที่คล้ายกันจะทำให้ระดับความทะเยอทะยานในงานครั้งนี้สูงขึ้น ในทางตรงข้ามถ้าเคยทำพลาดมาก่อนระดับความทะเยอทะยานจะต่ำลง อย่างไรก็ตามอาจจะมีข้อแม้ว่าคนที่เคยล้มเหลวอาจตั้งความหวังสูงขึ้นไปอีกแล้วพยายามมุ่งมั่นจะจนประสบความสำเร็จก็เป็นได้ ขึ้นอยู่กับความรับรู้และความสามารถของแต่ละคน

7.3 ทฤษฎีไซโคไดนามิก The psychodynamic view

มาจากความคิดของฟรอยด์ที่ว่า พฤติกรรมของคนมาจากจิตใต้สำนึกคนแสดง พฤติกรรมเพื่อสนองความต้องการที่มีมาแต่กำเนิดและส่วนที่เป็นความต้องการแต่กำเนิด นั้นคือ สัญชาตญาณ และสัญชาตญาณ คือ สิ่งผลักดันให้เกิดพฤติกรรมให้เป็นไปตาม สัญชาตญาณที่มีอยู่นั้น

ซึ่งอาจแบ่งเป็น 2 ชนิด คือ **สัญชาตญาณในการสร้างสรรค์ (life instincts)** คือ สิ่ง que ช่วยเสริมให้มีชีวิตและการคิดสร้างสรรค์ เช่น แรงขับหิวกระหาย ทางเพศ ความรัก ฯลฯ และ **สัญชาตญาณในการทำลาย (death instincts)** คือ สิ่งที่ทำให้เกิดการเสียหาย ทำลายไป เช่น อยากฆ่าตัวตาย ความโมโห หรือก้าวร้าวรุกราน ฯลฯ



ซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud)
จิตแพทย์ชาวออสเตรีย



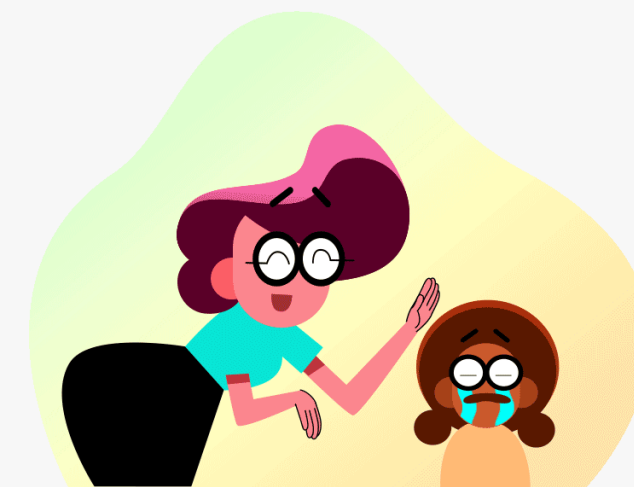
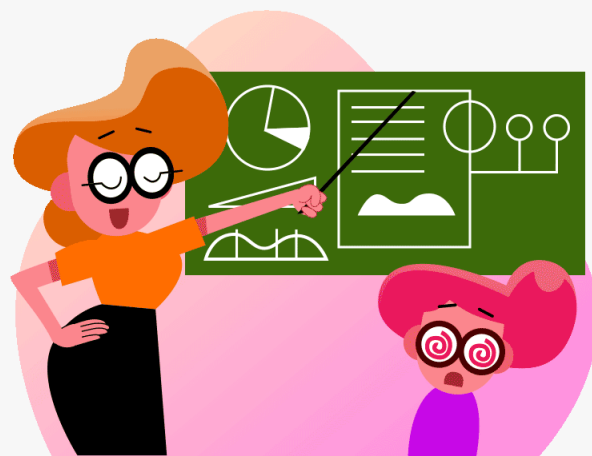
ความแตกต่างระหว่าง 3 ทฤษฎี

ถ้าใช้ทฤษฎีทั้งสามวิเคราะห์เหตุการณ์เดียวกัน จะเห็นความแตกต่างดังนี้ เช่น “ครูพูดถึงนักเรียนอายุ 10 ขวบคนหนึ่งว่า แม่จะเป็นเด็กฉลาดแต่ก็สอบตกเพราะขาดแรงจูงใจในการเรียน”

ถ้าเป็น **The behaviorist view** จะตีความหมายของแรงจูงใจที่ขาดไปว่าเป็นเรื่องของบรรยากาศในห้องเรียน รวมทั้งวิธีการสอนและเครื่องสนับสนุนการเรียนรู้ ตลอดจนสิ่งแวดล้อมที่บ้านของเด็กโดยเฉพาะผู้ปกครองได้ให้ความเอาใจใส่ต่อการเรียนของเด็กเพียงใด

ถ้าเป็น **The cognitive view** จะศึกษาถึงการรับรู้และความคาดหวังของเด็กที่มีต่อโรงเรียน จะให้ความสนใจในเป้าหมายและความทะเยอทะยานของเด็กที่มีต่อการเรียน ตลอดจนเป้าหมายของทางโรงเรียนที่เน้นเพื่อการศึกษาแก่เด็ก

ถ้าเป็น **The psychodynamic view** จะมองเรื่องความต้องการที่แฝงอยู่ใต้สำนึกของเด็ก ซึ่งอาจเนื่องมาจากความขัดแย้งที่ฝังอยู่ใต้สำนึก เช่น เด็กอาจโกรธพ่อแม่แล้วทำโทษพ่อแม่ให้ได้รับความเสียใจด้วยการสอบตกของเขาเป็นการตอบแทน



แรงจูงใจ Motivation

<https://youtu.be/KKZDDcPn6bl>



หนังสือเรื่องทฤษฎีแรงจูงใจ (แรงจูงใจในการทำงาน)

<https://youtu.be/3rMvPAyVMk4>



การสร้างแรงจูงใจในการเรียน

<https://youtu.be/NIZiVB4uo2c>





THANK YOU

นางสาวศิริประภา จันทรเชื้อแก้ว รหัสนักศึกษา 64122236006