



แรงจูงใจ

แรงจูงใจ คือ กระบวนการที่เกิดขึ้นภายในบุคคลที่กระตุ้นให้บุคคลไปสู่การกระทำอย่างมีเป้าหมาย แรงจูงใจแบ่งออกเป็น 3 ชนิดคือ แรงจูงใจทางสรีระ แรงจูงใจทางจิตวิทยา และ แรงจูงใจส่วนบุคคล นักจิตวิทยาเชื่อว่า บุคคลจะกระทำสิ่งต่างๆ หรือไม่ว่าอย่างไรขึ้นอยู่กับแรงจูงใจและความเข้มของแรงจูงใจที่เกิดขึ้น

การจูงใจ คือ กระบวนการชักจูง เราใจที่เกิดขึ้นในตัวบุคคล และทำให้อยากทำพฤติกรรมต่างๆ ออกมาโดยที่ตัวเองอยากทำตามตัวเองปรารถนา หรือทำพฤติกรรมตามที่ผู้จูงใจคนอื่นอยากให้ทำก็ได้ ดังนั้นการจูงใจจึงมี 2 ชนิด การจูงใจภายใน (Intrinsic Motivation) กับ การจูงใจภายนอก ที่เรียกว่า Extrinsic Motivation การจูงใจภายในบางที่เรียกว่า Self-motivation

ลักษณะสำคัญของแรงจูงใจ

1. เป็นตัวการที่ก่อให้เกิดพลังงานในการแสดงพฤติกรรม
2. เป็นสิ่งเร้า สิ่งกระตุ้นให้อิทธิพลไม่หยุดนิ่ง
3. เป็นสิ่งซึ่งต้องได้รับการเสริมแรง เช่น เมื่อคนเกิดแรงจูงใจ คนต้องได้รับการตอบสนอง อาจเป็นรางวัล สิ่งของเป็นการเสริมแรงภายนอก

ชนิดของแรงจูงใจ

สามารถจำแนกออกเป็นหลายชนิด แต่ที่นิยมแบ่งกันนั้นมีอยู่ 3 ชนิดใหญ่ๆคือ

1. แรงจูงใจทางด้านร่างกาย (Physiological Motives) คือ พลังที่ทำให้คนแสดงพฤติกรรมในการรักษาสุขภาพชีวิตให้อยู่รอด อยู่ในภาวะสมดุลมีปกติสุข
2. แรงจูงใจในทางสังคม (Social Motive) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้เป็นผลมาจากความต้องการทางจิตใจ
4. แรงจูงใจส่วนบุคคล (Personal Motive) ได้แก่ แรงจูงใจที่คนเราอยากทำอยากเป็น หรือ เป็นต้องการเป็นส่วนตัวโดยเฉพาะ

ความต้องการตามหลักของ Maslow

มาสโลว์ ผู้เป็นนักจิตวิทยาากลุ่มมนุษยนิยม ได้จัดลำดับความต้องการ 5 ชั้น ซึ่งเริ่มจากพื้นฐานของความต้องการทางกาย แล้วสูงขึ้นเป็นความต้องการทางใจที่ละเอียดมากขึ้นเป็นลำดับ



5. ความต้องการประสบความสำเร็จในชีวิต	↑	5. Self – Actualization
4. ความต้องการที่จะมีเกียรติยศชื่อเสียง		4. Esteem Need
3. ความต้องการการยอมรับ		3. Social Need
2. ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย		2. Safety Need
1. ความต้องการทางด้านร่างกาย		1. Physical Need

ทางด้านนักจิตวิทยาพัฒนาการ เชื่อว่าตามหลักพัฒนาการมนุษย์ คนเราย่อมมีความต้องการ 4 อย่าง ดังนี้

1. ความต้องการทางร่างกาย
2. ความต้องการทางอารมณ์
3. ความต้องการทางสังคม
4. ความต้องการทางสติปัญญา

หรือตามแนวคิดของนักจิตวิทยา W.I. Thomas บอกว่า มนุษย์มีความปรารถนา 4 อย่างคือ

1. Wish for Security
2. Wish for New Experience
3. Wish for Response
4. Wish for Recognition

โดยปกติมนุษย์เราต้องการอะไรมากมาย ความต้องการของมนุษย์เรามีท่วมท้นล้นฟ้าดิน แต่ถ้าจำแนกแบ่งขอบเขตกันในทางจิตวิทยาสรุปว่า มนุษย์มีต้องการอยู่ 7 ประการคือ

1. อยากมีชีวิตยืนยาว (ไม่อยากตาย)
2. อยากร่ำรวยมั่งมี
3. อยากได้รับความปลอดภัยในสังคม ไม่มีใครเบียดเบียน
4. อยากเด่น อยากโก้เก๋ มีชื่อเสียง
5. อยากสบายกาย ไม่เจ็บ ไม่ป่วย
6. อยากหาความสนุกสนาน บันเทิง
7. อยากมีอิสระเสรีภาพ ไม่เป็นข้าใคร

การสร้างแรงจูงใจในการเรียน และการทำงาน

การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน ประกอบขึ้นจากแรงกระตุ้น 2 ด้าน คือ แรงกระตุ้นจากภายใน และแรงกระตุ้นจากภายนอก



แรงกระตุ้นภายใน (Internal inspiration)

1. มีการตั้งเป้าหมายในการทำงานอย่างชัดเจน
2. มีเป้าหมายที่ท้าทาย (Challenge)
3. มีความมั่นใจ (Confident) มั่นใจในความสามารถ ความพยายาม ความพากเพียรและความอดทน ซึ่งจะนำมาสู่ความสำเร็จได้
4. มีคำมั่นสัญญา (Commitment) กับตัวเองในการที่จะทำให้เป้าหมายที่วางเอาไว้ประสบความสำเร็จให้ได้ คำมั่นสัญญานี้จะเป็นตัวกระตุ้นให้เราสร้างวินัยในตัวเอง เพื่อความสำเร็จที่ตั้งเอาไว้

แรงกระตุ้นภายนอก External inspiration

1. สถานที่ทำงาน บรรยากาศ สภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวย
2. เพื่อนร่วมงาน หัวหน้างาน ผู้บริหาร
3. กฎ กติกา ระเบียบ และการลงโทษ
4. การให้คำชมเชย หรือของรางวัลในความสำเร็จ
5. คำตำหนิ หรือการสอนสั่งต่างๆ เพื่อกระตุ้นให้เราประสบความสำเร็จ
6. สิทธิ ผลประโยชน์ รายได้ หรือสวัสดิการต่างๆ ที่พอเหมาะพอเพียง

แรงกระตุ้นจากภายนอกเป็นสิ่งที่เราไม่สามารถควบคุมได้ แต่ควรพยายามมองมุมบวกให้มากที่สุด เพื่อที่จะทำให้เราสามารถใช้ชีวิตได้อย่างมีความสุข

เอกสารอ้างอิง

1. คณาจารย์ภาควิชาจิตวิทยา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จิตวิทยาทั่วไป พิมพ์ครั้งที่ 5 กรุงเทพฯ :โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ , 2550
2. เต็มศักดิ์ คทวณิช จิตวิทยาทั่วไป กรุงเทพฯ : บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน), 2550.
3. นพมาศ ธีรเวคิน ทฤษฎีบุคลิกภาพและการปรับตัว พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพฯ :โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ , 2551
4. วิภาพร มาพบสุข จิตวิทยาทั่วไป กรุงเทพฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ , 2542



คำถามท้ายบท

1. แรงจูงใจและการจูงใจคืออะไร เพราะอะไรคนเราจึงแสดงพฤติกรรมอยู่เสมอตั้งแต่เกิดจนตาย
2. แรงจูงใจแบ่งออกเป็นกี่ชนิด อะไรบ้าง
3. ในอดีตที่ผ่านมา นักศึกษามีวิธีการใช้แรงจูงใจอย่างไรที่ทำให้ตนเองเกิดความสำเร็จในชีวิต
4. จงกล่าวถึงประโยชน์ของการศึกษาเรื่อง แรงจูงใจและความต้องการ
5. Maslow ได้ตั้งทฤษฎีความต้องการของมนุษย์ว่ามีกี่ขั้น อะไรบ้าง จงอธิบาย
6. การตั้งเป้าหมายในการทำงานอย่างชัดเจน มีความสำคัญอย่างไรต่อการสร้างแรงจูงใจในการทำงาน