

บทที่ 2

เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมุ่งที่จะทำการศึกษาถึงแรงจูงใจในการออกกำลังกายของผู้ที่ออกกำลังกายโดยการเดินแอโรบิก ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พอสรุปได้ดังนี้

1. แรงจูงใจ
 - 1.1 ความหมายของแรงจูงใจ
 - 1.2 ลักษณะและประเภทของแรงจูงใจ
2. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ
3. แรงจูงใจกับการการกีฬาและการออกกำลังกาย
4. การออกกำลังกาย
 - 4.1 ความหมายของการออกกำลังกาย
 - 4.2 ผลการออกกำลังกายต่อการเปลี่ยนแปลงของร่างกายและจิตใจ
 - 4.3 ประโยชน์ของการออกกำลังกาย

แรงจูงใจ

ความหมายของแรงจูงใจ

แรงจูงใจ (Motives) เมื่อกกล่าวถึงแรงจูงใจ เรามักจะได้ยินคำอีกหลายคำที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ (เบญจมาศ จรรยาพัฒนานนท์, 2544) ได้แก่

แรงขับ (Drive) หมายถึง ภาวะที่อินทรีย์ถูกกระตุ้นอันเนื่องมาจากความต้องการของร่างกาย ซึ่งจะจูงใจให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมเพื่อตอบสนอง หรือบำบัดความต้องการนั้น

ความต้องการ (Needs) เป็นสภาพที่ขาดแคลนเกิดขึ้นเมื่อมีความไม่สมดุลทางสรีระหรือจิตใจเป็นความต้องการทางกาย จิตใจ และสังคม

เป้าหมาย (Goals) คือ จุดหมายปลายทาง เป็นจุดสุดท้ายของวงจรแรงจูงใจ เป็นจุดที่แรงขับลดลง ความต้องการบรรเทาลง การบรรลุเป้าหมายจึงมีความโน้มเอียงที่จะช่วยให้ภาวะสมดุลทางกายหรือทางใจกลับมีขึ้นมาใหม่

เครื่องล่อใจ (Incentive) คือ รางวัลหรือสิ่งล่อใจอันเป็นเป้าหมายที่กระตุ้นให้เกิดความพยายามเพื่อให้บรรลุถึงสิ่งที่ปรารถนา หรือความต้องการ

อรรถัย ชื่นมณูย์ (2519) กล่าวว่า แรงจูงใจ (Motive) คือ เจื่อนใจ หรือสภาวะที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรม มี 3 ทิศทาง คือ

- เจื่อนใจหรือสภาวะที่ไปทำให้เกิดพฤติกรรมชนิดใดชนิดหนึ่ง
- เจื่อนใจหรือสภาวะที่ไปยับยั้งพฤติกรรม
- เจื่อนใจหรือสภาวะที่ไปกำหนดแนวทางให้เกิดพฤติกรรม

และนักจิตวิทยาได้ให้ความหมาย แรงจูงใจต่าง ๆ กัน เช่น

Hilgard (1979) กล่าวว่า แรงจูงใจมีความหมายกว้างครอบคลุมภาวะและเจื่อนใจต่างๆ ของบุคคลที่ไปกระตุ้นอินทรีย์หรือเสริมพลัง ตลอดจนนำไปสู่พฤติกรรมที่มีเป้าหมายด้วยเมื่อใดมีแรงจูงใจขึ้นก็เป็นสาเหตุทำให้เกิดการเคลื่อนไหวและการกระทำที่มุ่งไปสู่เป้าหมาย

Krech (อ้างในสถิต วงศ์สวรรค์, 2529) กล่าวว่า แรงจูงใจเป็นกระบวนการทางจิตที่ผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งจนเกิดผลสำเร็จถูกต้องตามทิศทางที่ต้องการ

ดังนั้นเราสามารถสรุปได้ว่า แรงจูงใจ คือ สิ่งที่กำหนดทิศทางและระดับความตั้งใจที่จะกระทำในการเลือกและคงไว้ของพฤติกรรมมนุษย์ แรงจูงใจเป็นตัวกำกับพฤติกรรมของมนุษย์ที่จะให้ด้อยหนีหรือเผชิญหน้าต่อสถานการณ์ต่างๆ และความตั้งใจที่จะประพฤดิหรือพยายามที่จะบรรลุตามเป้าที่ตั้งใจไว้

และแรงจูงใจในการออกกำลังกาย หมายถึง สภาวะทางจิตในการผลักดันหรือกระตุ้นให้บุคคลเกิดหรือยับยั้งพฤติกรรมการออกกำลังกายอย่างมีเป้าหมาย หรือมีทิศทางเพื่อสนองความต้องการของตน

อรรถัย ชื่นมณูย์ (2519) กล่าวถึงลักษณะของแรงจูงใจไว้ดังนี้

แรงจูงใจมีลักษณะสำคัญ 2 ประการ คือ

1. มีการกระตุ้น หรือการเร้า (Energizing) แรงจูงใจเป็นสิ่งผลักดันหรือเร้าให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรมหรือตอบสนอง เช่น การแข่งขัน เร้าให้เกิดแรงจูงใจ แรงจูงใจกระตุ้นให้อินทรีย์มีความพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรม การแข่งขันจะกระตุ้นให้บุคคลอยู่ในลักษณะเตรียมพร้อมที่จะกระทำหรือแสดงพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจที่มีความเข้มข้นมากๆ จะมีชีวิตชีวมากกว่าแรงจูงใจที่มีความเข้มข้นน้อย

2. มีการชี้แนวทาง หรือทิศทาง (Directing) แรงจูงใจ จะเป็นสิ่งช่วยชี้แนวทางให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมหรือบอกแนวทางของพฤติกรรม เช่น การให้รางวัลแก่เด็กประพฤดิดี “รางวัล” เป็นเครื่องชี้บอกแนวทางให้เด็กๆ รู้ว่าควรจะทำประพฤดิอย่างไรจึงจะได้รางวัล

สถิต วงศ์สวรรค์ (2529) กล่าวว่าขบวนการของการเกิดแรงจูงใจและพลังของแรงจูงใจไว้ดังต่อไปนี้

พฤติกรรมของมนุษย์ที่แสดงออกมา มักจะเป็นไปโดยมีจุดหมายปลายทาง แรงจูงใจที่จะเกิดขึ้นกับมนุษย์โดยมากจะมีสาเหตุมาจากความต้องการของมนุษย์ เมื่อมีความต้องการคนเรามากจะมีแรงจูงใจเพื่อให้มีพฤติกรรมอันจะนำไปสู่เป้าหมาย แรงจูงใจจะมีจุดเริ่มต้นจากทางสรีระอันเป็นความต้องการทางร่างกายหรือขบวนการทางอินทรีย์อันมีมาแต่กำเนิด ต่อมาก็เกิดแรงจูงใจทางสังคม อันได้มาจากการเรียนรู้ จากการอบรมเลี้ยงดู จากสภาพแวดล้อม หรือจากค่านิยมวัฒนธรรม ในสังคมที่เกี่ยวข้องอยู่ตลอดจนจากการเกี่ยวข้องกับสัมพันธกับบุคคลอื่น แรงจูงใจของบุคคลจะเกิดขึ้นได้จะต้องประกอบด้วยความต้องการไม่ว่าจะเป็นความต้องการทางสรีระร่างกายทางอารมณ์หรือทางสังคมก็ตาม ก็จะทำให้เกิดแรงขับขึ้นภายในร่างกายและจิตใจของบุคคล ร่างกายจะต้องมีปฏิกิริยาเพื่อช่วยให้ความต้องการนั้น ๆ บรรลุจุดหมาย

พลังของแรงจูงใจ (Motive Strength)

ความต้องการ หรือแรงจูงใจ เป็นต้นเหตุของการเกิดพฤติกรรม โดยทั่วไปคนเรามีความต้องการมากมายหลายอย่าง พร้อมทั้งจะกระตุ้นให้ร่างกายแสดงพฤติกรรมเรียกว่า aroused motive แรงจูงใจหรือความต้องการอันไหนมีพลังมากที่สุดในขณะนั้น จะทำให้เกิดกิจกรรมแสดงพฤติกรรมออก ส่วนความต้องการที่อยู่ในระดับต่ำ หรือมีพลังน้อย หรืออยู่ในระดับธรรม ซึ่งแฝงอยู่แต่ยังไม่ทำให้ร่างกายแสดงพฤติกรรมเรียกว่า motivational disposition (สุชา จันทร์อม, 2535) จนกว่าความต้องการที่มีแรงจูงใจเข้มข้นกว่าได้รับสนองตอบจนเป็นที่พอใจแล้ว ความต้องการที่มีพลังแห่งแรงจูงใจ ถ้าดับต่อมาจึงจะได้รับการตอบสนองเป็นลำดับต่อไป แต่สำหรับการศึกษาขบวนการเกิดแรงจูงใจ และพลังของแรงจูงใจในการออกกำลังกายนั้น เพื่อที่จะเข้าใจว่าบุคคลากรมีความต้องการอยู่ภายใน ซึ่งทำให้เกิดแรงขับอันก่อให้เกิดหรือยับยั้งการออกกำลังกายเพื่อไปสู่การลดปัญหาหรือการแก้ไขปัญหา รวมทั้งเพื่อตอบสนองความต้องการด้านต่างๆ ทั้งทางร่างกาย จิตใจ และสังคมจากการออกกำลังกาย ทั้งนี้การมีพฤติกรรมการออกกำลังกายที่แตกต่างกันย่อมแสดงถึงความแตกต่างของพลังของแรงจูงใจ หรือขึ้นอยู่กับระดับความต้องการหรือความคาดหวังจากการออกกำลังกาย ซึ่งจะกระตุ้นหรือผลักดันหรือยับยั้งพฤติกรรมสู่เป้าหมาย

ลักษณะและประเภทของแรงจูงใจ

นักจิตวิทยาได้แบ่งแรงจูงใจตามหลักการแสดงออกของพฤติกรรมได้เป็น 2 ประเภท คือ (Taylor & Luthan, 1959. อ้างใน สมหวัง กาญจนกิน และสมหญิง จันทรุไทย, 2542)

1. แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motives) หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ต้องการทำเรียนรู้หรือแสวงหาบางอย่างด้วยตนเอง โดยมีต้องให้บุคคลอื่นมาเกี่ยวข้อง หรืออาศัยเครื่องล่อจากภายนอกเป็นพฤติกรรมเพื่อการเสาะแสวงหาตนเองและยึดรางวัลภายในตนเองเป็นหลัก

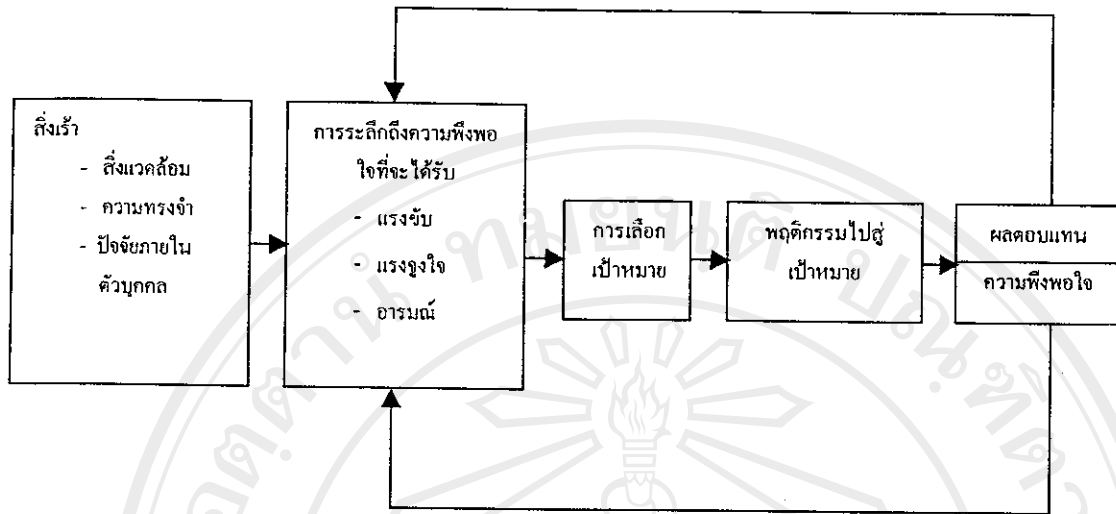
1.1 ความต้องการ (Need) เนื่องจากคนทุกคนมีความต้องการที่อยู่ภายในอันจะทำให้เกินแรงขับ แรงขับนี้จะก่อให้เกิดพฤติกรรมขึ้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายและความพอใจ

1.2 เจตคติ (Attitude) หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดที่ดีที่บุคคลมีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดซึ่งจะช่วยเป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลทำในพฤติกรรมที่เหมาะสม

1.3 ความสนใจพิเศษ (Special Interest) การที่เราให้ความสนใจเรื่องใดเป็นพิเศษก็จัดว่าเป็นแรงจูงใจให้เกิดความเอาใจใส่เรื่องนั้น ๆ มากกว่าปกติ

Deci (1975 อ้างใน ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542) ได้สรุปกรอบแนวคิดของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจภายใน ดังภาพประกอบที่ 1 รูปแบบเชิงความคิดของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจ (A cognitive model of motivated behavior) บุคคลจะรู้สึกถึงความต้องการจากแรงขับแรงจูงใจภายในอารมณ์เป็นอย่างไร เพื่อจัดสรรพลังงานในการแสดงพฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย อันเป็นเหตุให้บุคคลเลือกเป้าหมาย (Goal selection) ซึ่งเขาได้คาดหมายว่าจะนำไปสู่การ ได้รับผลตอบแทนและความพึงพอใจตามมา

เป้าหมายที่กำหนดไว้จะนำไปสู่การแสดงพฤติกรรมที่มีเป้าหมาย (Goal directed behavior) และเมื่อบรรลุเป้าหมายบุคคลก็จะหยุดกระทำพฤติกรรม พฤติกรรมที่ได้รับผลตอบแทนทั้งจากภายในภายนอก และด้านอารมณ์ที่ส่งผลให้เกิดความรู้สึกพึงพอใจ ความพึงพอใจก็จะส่งผลย้อนกลับไปที่การระลึกถึงความพึงพอใจที่ได้รับ ถ้าเพียงพอก็จะไม่กระตุ้นการกระทำพฤติกรรมใหม่ แต่ถ้ายังไม่พึงพอใจก็จะสร้างเป้าหมายใหม่ เช่นเดียวกับผลตอบแทนจะมีการส่งผลย้อนกลับไปที่การเลือกเป้าหมายและการระลึกถึงความพอใจ โดยที่ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายในและการสร้างเป้าหมายใหม่ จะถูกกระตุ้นจากความรู้สึกด้านความสามารถแห่งตนและการกำหนดด้วยตนเอง



แหล่งที่มา: ปรับปรุงมาจาก Edward L.Deci (1975). Intrinsic Motivation. อังใน ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542

ภาพประกอบที่ 1 รูปแบบเชิงความคิดของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจ

พฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจภายใน เป็นพฤติกรรมที่ได้รับการกระตุ้นจากสมองส่วนกลาง บุคคลจะรู้สึกสนุกสนานกับแบบแผนที่แสดงออก โดยไม่ได้หวังผลตอบแทนจากรางวัลภายนอก และพฤติกรรมนั้นจะมีความคงทน โดยทั่วไปจะมี 2 ลักษณะคือ พฤติกรรมแสวงหาสิ่งเร้า และต่อสู้กับอุปสรรค

2. แรงจูงใจภายนอก (Extrinsic Motives) หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ได้รับแรงกระตุ้นมาจากภายนอกให้มองเห็นจุดหมายปลายทางทั้งในแง่ผลักดันหรือยับยั้ง นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงหรือการแสดงพฤติกรรมของบุคคล แรงจูงใจเหล่านี้ ได้แก่

2.1 เป้าหมายหรือความคาดหวังของบุคคล คนที่เป้าหมายในการกระทำใดๆ ย่อมกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจให้มีพฤติกรรม

2.2 ความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้า คนที่มีโอกาสทราบว่าคนจะได้รับควมก้าวหน้าอย่างไรจากการกระทำนั้นย่อมเป็นแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรมขึ้นได้ เช่น เป็นนักกีฬาแล้วได้สิทธิ์เข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัย หรือทำงานในหน่วยงานที่สนับสนุนการศึกษา

2.3 บุคลิกภาพ ความประทับใจในบุคลิกภาพสามารถก่อแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรม การออกกำลังกายได้ เช่น รูปร่างสง่างามสวย สดใส กระฉับกระเฉง

2.4 สิ่งล่อใจ (Incentives) มีสิ่งล่อใจหลายๆ อย่างที่จะก่อให้เกิดแรงกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมขึ้น เช่น การให้รางวัล การชมเชย การประกวด การแข่งขัน หรือแม้แต่การตำหนิ การลงโทษ ก็จัดว่าเป็นเครื่องมือที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมได้ทั้งสิ้น

แรงจูงใจที่มีบทบาทต่อการคงอยู่ของพฤติกรรม คือ แรงจูงใจภายในเพราะเกิดจากการเสาะแสวงหาของตนเอง โดยความต้องการมีความสามารถ ความต้องการลืขิตตนเอง แรงจูงใจภายในเป็นพลังที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมและกระบวนการทางจิตใจที่หลากหลาย โดยมีรางวัลเบื้องต้น คือ ความรู้สึกว่ามีประสิทธิภาพหรือมีความสามารถ (Effectance) และความเป็นอิสระ เป็นตัวของตัวเอง ความต้องการภายในที่จะมีความสามารถและการลืขิตของตนเอง ทำให้บุคคลถูกจูงใจว่าจะเสาะแสวงหาและพากเพียรพยายามที่เอาชนะในอุปสรรคต่าง ๆ

ดังนั้นเราจะเห็นได้ว่าแรงจูงใจเป็นพื้นฐานในการแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของพฤติกรรมการออกกำลังกายของบุคคลากรในแต่ละกลุ่ม และสามารถเป็นปัจจัยทำนายถึงแนวโน้มและความคงทนของพฤติกรรมการออกกำลังกายได้อีกด้วย

สกลิต วงษ์สุวรรณ (2529) สรุปว่า แรงจูงใจ แบ่งตามพื้นฐานของการเกิดแรงจูงใจได้ 2 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจทางสรีระ (Physiological Motives) หรือ แรงจูงใจทางกาย แรงจูงใจทางชีวภาพ (Biological Motives) หรือเป็นการจูงใจขั้นพื้นฐานทางสรีระ ซึ่งเป็นแรงจูงใจโดยทั่วไปเป็นแรงจูงใจเบื้องต้น ได้แก่ ความต้องการที่เป็นความจำเป็นที่ร่างกายต้องการเป็นแรงผลักดันที่เกิดจากความขาดสมดุลทางร่างกาย ทำให้ร่างกายเกิดความตึงเครียด จำเป็นต้องหาทางลดความตึงเครียดเหล่านั้น ซึ่งได้แก่ภาวะที่ร่างกายขาด เช่น อาหาร อากาศ น้ำ ความต้องการทางเพศ ฯลฯ หรือเป็นภาวะที่ร่างกายมีมากเกินไป เช่น อิ่มเกินไป เป็นต้น แรงจูงใจประเภทนี้จะเกิดขึ้นโดยไม่ต้องมีการเรียนรู้ บางแห่งเรียกว่า แรงจูงใจปฐมภูมิ (Primary Motives หรือ Primary Drives)

2. แรงจูงใจทางสังคม (Social Motives or Sociological Motives) หรือแรงจูงทางจิตวิทยา (Psychological Motives) หรือแรงจูงใจขั้นสูงสุด (Secondary Motives) เช่น ความต้องการการยอมรับ ความรัก ความปลอดภัย อำนาจ เกียรติยศชื่อเสียง ฯลฯ เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้มาก่อน ซึ่งมักจะเป็นความรู้สึกขาดสมดุลทางจิตใจ เป็นแรงจูงใจที่ไม่เกี่ยวกับอวัยวะหรือระบบประสาท

นักจิตวิทยาบางกลุ่มมีความเห็นว่าวิธีการแบ่งแรงจูงใจตามพื้นฐานของการเกิดแรงจูงใจนั้นยังไม่สามารถแบ่งให้ครอบคลุมแรงจูงใจทุกชนิดได้ นักจิตวิทยาคนนี้คือ Singer (1982) และ Foster (1975 อ้างใน สมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิง จันทร์ไทย, 2542) จึงแบ่งแรงจูงใจออกเป็น 3 ประเภทด้วยกัน คือ

1. แรงจูงใจทางด้านร่างกาย (Physiological Motives) เป็นแรงจูงใจที่มีติดตัวมาแต่กำเนิด ซึ่งเกิดจากความต้องการทางด้านร่างกาย เช่น ความหิว ความกระหาย ความรู้สึกร้อนหนาว เป็นต้น

2. แรงจูงใจทั่วไปที่ไม่ใช่การเรียนรู้ (Unlearned General Motives) เป็นแรงจูงใจที่ไม่ได้เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ และเป็นแรงจูงใจที่ไม่ได้เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงด้านร่างกาย เช่น ความรัก ความอบอุ่น เป็นต้น

3. แรงจูงใจทางด้านสังคม (Social Motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้และไม่ใช้ติดตัวมาแต่กำเนิด เกิดขึ้นจากการที่บุคคลไปสัมผัสกับสิ่งแวดล้อม

Hilgard (1979) แบ่งแรงจูงใจไว้เป็น 3 ประเภท

1. แรงจูงใจเพื่อการอยู่รอด (The Survival Motives) เป็นความต้องการทางกายซึ่งขาดเสียมิได้ เช่น น้ำ อาหาร อากาศ ฯลฯ

2. แรงจูงใจทางสังคม (The Social Motives) เป็นแรงจูงใจอันเกิดจากความต้องการทางสังคม เป็นแรงจูงใจเพื่อเข้าสังคมในการเกี่ยวข้องกับผู้อื่น เช่น ความรัก การยอมรับนับถือ ฯลฯ

3. แรงจูงใจเพื่ออวดคน (Ego Integrative Motives) คือ แรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการชื่อเสียง ความสำเร็จ (Need for Successfulness) Murray (1938. อ้างใน หลุยส์ จ่าปาเทศ, 2533) แบ่งความต้องการออกเป็น 2 ประเภท

ประเภทที่ 1 คือ ความต้องการทางสรีระ (Viscerogenic Needs)

ประเภทที่ 2 คือ ความต้องการทางจิตใจ (Psychogenic Needs) มี 28 ชนิดด้วยกันโดยรวมความต้องการเหล่านั้นเป็นกลุ่มใหญ่ ๆ 5 กลุ่มดังนี้

1. ความต้องการเกี่ยวกับสิ่งของ เช่น รางวัล เงินทอง ทรัพย์สินสมบัติ

2. ความต้องการที่จะแสดงความทะเยอทะยาน มีอำนาจ มีกำลังใจ ปรารถนาที่จะสัมฤทธิ์ผลในสิ่งต่าง ๆ และต้องการมีเกียรติยศ ชื่อเสียง เช่น ความต้องการความสำเร็จ (Achievement) ความต้องการที่จะเอาชนะอุปสรรคหรือภาวะเงื่อนไขต่าง ๆ (Counteraction) ความต้องการการยกย่อง (Deference) ความต้องการแสดงออก (Exhibition) ฯลฯ

3. ความต้องการเกี่ยวกับการใช้อำนาจ การต่อต้าน การยอมแพ้ หรือความพ่ายแพ้ เช่น ความต้องการที่จะก้าวร้าว (Aggression) ความต้องการความยกย่อง (Deference) ฯลฯ

4. ความต้องการที่จะทำให้อื่นหรือตนเองบาดเจ็บ เช่น ความต้องการที่จะไม่โยนดีต่อสิ่งรอบข้าง (Rejection) ฯลฯ

5. ความต้องการเกี่ยวกับความรักที่มีต่อตนเองและผู้อื่น เช่น ความต้องการผูกไมตรีกับผู้อื่น (Affiliation) ความต้องการที่จะเอาชนะอุปสรรค หรือภาวะเงื่อนไขต่างๆ (Counteraction) ความต้องการแสดงออก (Exhibition) ความต้องการที่จะช่วยเหลือผู้อื่น (Nurturance) ความต้องการทางเพศ (Sex) ความต้องการสิ่งประทับใจ (Sentience) ฯลฯ

แนวความคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงงูใจ

สุชา จันท์เอม (2541) กล่าวว่า มีผู้เสนอทฤษฎีหลายทฤษฎีที่อธิบายถึงพฤติกรรมอันเกิดจากแรงงูใจ โดยแต่ละทฤษฎีเชื่อว่าแรงงูใจเกิดจากสาเหตุต่างๆ คือ

1. เกิดตามความต้องการความสุขส่วนตัว (Hedonistic) คือ เชื่อว่ามูลเหตุสำคัญที่มนุษย์เกิดแรงงูใจ ก็เพราะมนุษย์ต้องการที่จะหาความสุขส่วนตัวและพยายามหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด
2. เกิดจาก สัญชาตญาณ (Instinctual) คือความเชื่อว่าคนเราจะมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งเร้าต่างๆ ได้โดยไม่ต้องมีการเรียนรู้ เนื่องจากสัญชาตญาณที่มีมาพร้อมกับการเกิดของมนุษย์ เช่น ปฏิกิริยาตอบสนองต่ออาหาร น้ำ หรือสิ่งเร้าทางเพศ เป็นต้น แรงงูใจจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามการเจริญเติบโตของคน และสัญชาตญาณจะเป็นสิ่งกำหนดขั้นตอนของปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมต่างๆ ในชีวิตมนุษย์ไว้เรียบร้อยแล้ว
3. เกิดจากการมีเหตุผล (Cognitive) แนวความคิดนี้เชื่อในความสามารถในการมีเหตุผลที่จะตัดสินใจกระทำสิ่งต่าง ๆ โดยคิดว่าความตั้งใจและความปรารถนา (Willing and Desiring) ของมนุษย์จะกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมต่างๆ ขึ้น ผู้ที่เชื่อตามแนวคิดนี้คิดว่าคนเรามีอิสระที่จะกระทำหรือตัดสินใจในสิ่งต่างๆ โดยมีเหตุผลและรู้ว่าตนเองกำลังทำอะไรอยู่ มีความต้องการอะไรและมีได้สนใจว่าอะไรคือสาเหตุของพฤติกรรมนั้น

4. เกิดจากแรงขับ (Drive) แนวความคิดนี้เป็นที่ยกย่องในวงการจิตวิทยา และในปัจจุบันเชื่อว่าพฤติกรรมและอุปนิสัยของมนุษย์มีส่วนสัมพันธ์กับแรงขับดังกล่าว การที่คนเรามีความแตกต่างกันไปก็เพราะผลอันสืบเนื่องมาจากประสบการณ์ และการเรียนรู้ที่ได้สะสมมาเป็นเวลานานตามระบบของการตอบสนองความต้องการของแรงขับต่างๆ

แรงงูใจในการออกกำลังกายเป็นแรงงูใจที่เกิดจากการเรียนรู้หรือเป็นแรงงูใจที่เกิดขึ้นภายหลังจากร่างกายได้รับการตอบสนองความต้องการขั้นปฐมภูมิแล้ว โดยแรงงูใจที่เกิดขึ้นจากแรงขับที่มีผลสืบเนื่องมาจากประสบการณ์ และการเรียนรู้เกี่ยวกับการเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกาย เป็นการถ่ายโยงการเรียนรู้ (Transfer of learning) ซึ่งนับว่าเป็นทักษะที่มีอิทธิพลต่อทักษะอื่นๆ ซึ่งจะสามารถจำการเรียนรู้เดิมในอดีตมาเป็นประสบการณ์ เพื่อช่วยให้เกิดการเรียนรู้ในอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งใกล้เคียงกันหรือแตกต่างกัน (มธุรส สว่างบำรุง, 2542) และ Pender (1996)

กล่าวว่า ความรู้และทักษะจากประสบการณ์เดิม จะส่งผลให้บุคคลแสดงพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ ได้สมบูรณ์ขึ้น หรือเป็นแรงจูงใจจากการมีเหตุผลและความรู้ว่าการออกกำลังกายเป็นสิ่งที่มีประโยชน์มีคุณค่าที่จะทำให้มีสุขภาพแข็งแรงมีคุณภาพชีวิตที่ดี หรืออาจเป็นแรงจูงใจที่จะหาความสุขส่วนตัว หลบหนีความเจ็บปวดทั้งจากการเกิดปัญหาสุขภาพ หรือเป็นความเจ็บปวดที่เกิดจากผลด้านลบของการออกกำลังกายเนื่องจากการออกกำลังกายที่ประสิทธิภาพจะก่อให้เกิดความเหนื่อยล้าหรือปวดเมื่อยตามกล้ามเนื้อ

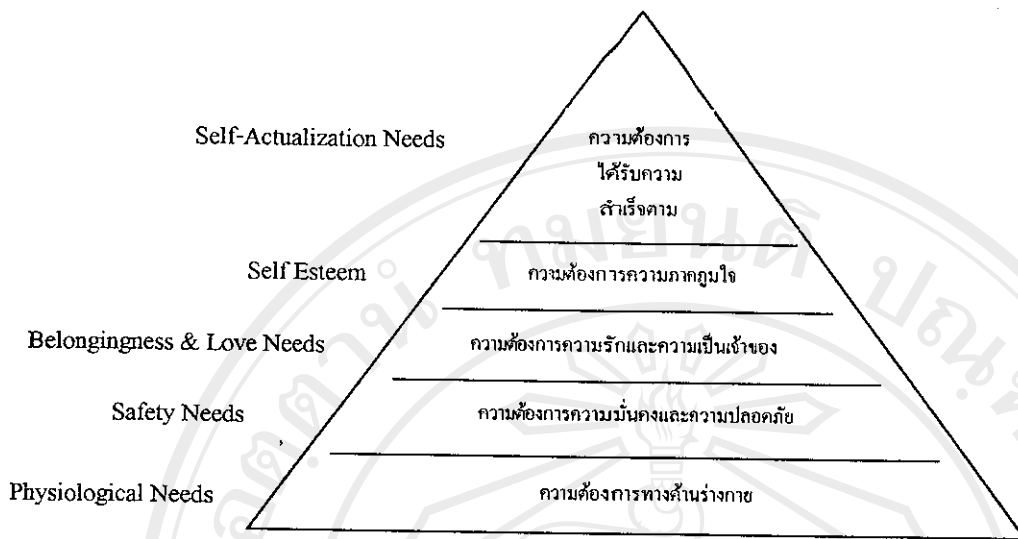
ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ

ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow (Maslow's Hierarchy Theory of Motivation) (ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542; นวลละออ สุภาพล, 2527; สติติ วงศ์สุวรรณ, 2529)

Abraham H. Maslow เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์จำนวนมากสามารถอธิบายโดยใช้ แนวโน้มของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่ทำให้ชีวิตของเขาได้รับความสมปรารถนา และได้รับ สิ่งที่มีความหมายต่อตน มาสโลว์ได้ศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับแรงจูงใจของมนุษย์ เขาให้ความเห็นว่า มนุษย์ทุกคนล้วนมีความต้องการ และต้องการที่จะสนองตอบความต้องการให้กับตนเองทั้งสี่ ความต้องการของมนุษย์เป็นจุดเริ่มต้นของการเกิดแรงจูงใจ โดยความต้องการจะมีอยู่ตลอดเวลา ไม่มีที่สิ้นสุด และเมื่อความต้องการได้รับการตอบสนองแล้วจะไม่เป็นสิ่งจูงใจสำหรับพฤติกรรม ของบุคคลอีกต่อไป ความต้องการที่ไม่ได้รับการตอบสนองเท่านั้นที่ยังเป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรม ความต้องการของมนุษย์จะมีลักษณะเป็นลำดับขั้น จากความต้องการเบื้องต้น (Basic Needs) ไปสู่ระดับสูงขึ้นไปหรือบุคคลจะมีความต้องการในลำดับต่อไป เมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับการตอบสนองแล้ว

Maslow ได้จัดลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์จากขั้นต้นไปสู่ความต้องการขั้นต่อไปดังนี้

1. ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs) หรือความต้องการทางด้านสรีระ หรือความต้องการทางกายภาพ เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานเพื่อความอยู่รอดของมนุษย์และเป็นสิ่ง จำเป็นที่สุดสำหรับการดำรงชีวิต ได้แก่ อาหาร อากาศ ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค การพักผ่อน ความต้องการทางเพศ ฯลฯ ความต้องการประเภทนี้จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของ บุคคลเหนือความต้องการขั้นอื่นๆ ก็ต่อเมื่อตกอยู่ในภาวะขาดแคลน หากความต้องการทางกาย ซึ่งเป็นความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ (Basic Needs) ได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจ ความต้องการในระดับต่อไปก็จะตามมา



ภาพประกอบที่ 2 ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ ตามความคิดของ Maslow

2. ความต้องการความปลอดภัย (Safety or Security Needs) เป็นความต้องการความปลอดภัยจากความกลัวภัยอันตรายต่าง ๆ ที่มีต่อชีวิตทั้งในปัจจุบันและอนาคต เป็นความต้องการในการป้องกัน เพื่อไม่ให้เกิดอันตรายแก่ร่างกายและจิตใจ เช่น ความเจ็บป่วย โรคภัย อุบัติเหตุ ความคลอนแคลนทางเศรษฐกิจ ความไม่มั่นคงในหน้าที่การงาน โดยธรรมชาติแล้วมนุษย์ทุกคนปรารถนาที่จะได้รับความมั่นคงปลอดภัย รวมถึงความก้าวหน้าและความอบอุ่นใจ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่มีผลต่อขวัญและกำลังใจ ความต้องการความปลอดภัยจะมีความสำคัญขึ้นก็ต่อเมื่อความต้องการทางด้านร่างกายได้รับการตอบสนองจนพอใจแล้ว หลังจากนั้นความต้องการความปลอดภัยจะเข้ามามีบทบาทและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลเหนือความต้องการประเภทอื่น

3. ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Belongingness and Love Needs) บุคคลต้องการความรักและความเป็นเจ้าของโดยการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น ความสัมพันธ์ภายในครอบครัวหรือคนอื่น ๆ ในสังคม ต้องการเป็นที่ยอมรับและเป็นส่วนหนึ่งของสังคม รวมทั้งต้องการที่จะรักใคร่ผู้อื่นด้วย เมื่อความต้องการทางร่างกาย และความต้องการความปลอดภัยได้รับการตอบสนองอย่างพอใจแล้ว ความต้องการทางสังคมก็จะเกิดขึ้น ความต้องการทางสังคม ซึ่งอยู่ในระดับถัดไปจากความต้องการ 2 ประการแรก ดังกล่าวแล้ว จะเข้าครอบงำพฤติกรรมของบุคคลนั้น เพราะมนุษย์ชอบรวมกลุ่ม ชอบอยู่ร่วมกันตามวิสัยสัตว์สังคมนอกจากนั้นยังต้องการการยอมรับ และการให้มิตรภาพความรักจากเพื่อนและสังคม อันเป็นความรู้สึกตนเองมีคุณค่า

4. ความต้องการความภาคภูมิใจ หรือได้รับการยกย่องในสังคม (Esteem of Egoistic Needs) นอกจากมนุษย์จะมีความต้องการ มีเพื่อนฝูงหรือเป็นส่วนหนึ่งของสังคมแล้ว มนุษย์ยังมีความต้องการอยากเด่น อยากมีความสำคัญ อยากให้คนอื่นยกย่อง สรรเสริญ ซึ่งหมายถึง ทางด้านฐานะบทบาทและความมั่นคงทางสังคม Maslow ได้แบ่งความต้องการในขั้นนี้ออกเป็น 2 ลักษณะ คือ ลักษณะแรกเป็นความต้องการนับถือตนเอง (Self-respect) คือ ความต้องการมีอำนาจ มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความแข็งแรง มีผลสัมฤทธิ์ไม่ต้องพึ่งพาอาศัยผู้อื่น ทุกคนต้องการที่จะรู้สึกว่ามีคุณค่าและมีความสามารถที่จะประสบความสำเร็จในด้านต่างๆ ลักษณะที่สอง เป็นความต้องการได้รับการยอมรับนับถือจากผู้อื่น (Esteem from other) คือความต้องการมีเกียรติยศ การได้รับการยกย่อง ได้รับการยอมรับ ได้รับความสนใจ มีสถานภาพ มีชื่อเสียง โดยเป็นความต้องการที่จะได้รับการยกย่องชมเชยในสิ่งที่ตนเองกระทำ ซึ่งทำให้รู้สึกว่าความสามารถของตนได้รับการยอมรับของผู้อื่น

5. ความต้องการที่จะได้รับความสำเร็จตามความนึกคิด หรือความต้องการที่เข้าใจตนเองอย่างแท้จริง (Self-Realization or Self-Actualization Needs) เป็นความต้องการให้เกิดความสมหวังทุกอย่างในชีวิตหรือต้องการประจักษ์ตนเอง เป็นความต้องการชั้นปลายสุดของศักยภาพของบุคคล (Person's Potential) ที่บุคคลนั้นปรารถนาที่จะเป็น ถ้าความต้องการลำดับขั้นก่อน ๆ ได้ทำให้เกิดความพึงพอใจอย่างมีประสิทธิภาพ ความต้องการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงก็จะเกิดขึ้น บุคคลที่ประสบผลสำเร็จในขั้นสูงสุดนี้จะใช้พลังอย่างเต็มที่ในสิ่งที่ท้าทายความสามารถและศักยภาพของตนเองและมีความปรารถนาที่จะปรับปรุงตนเอง พลังงานขั้นนั้นจะกระทำพฤติกรรมตรงกับความสามารถของตน กล่าวโดยสรุป การเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงเป็นความต้องการอย่างหนึ่งของบุคคลที่จะบรรลุถึงจุดสูงสุดของศักยภาพ ซึ่งเกิดขึ้นกับผู้ที่สามารถจะมีความเข้าใจในตนเองอย่างแท้จริง และสามารถทำสิ่งที่ตนต้องการให้ดีที่สุด และถือเป็นระดับความต้องการที่แสดงความแตกต่างระหว่างบุคคลอย่างยิ่งใหญ่ที่สุด (Maslow, 1970 อ้างใน นวลละออ สุภาพล, 2527)

จากแนวคิดทฤษฎีที่อธิบายถึงพฤติกรรมอันเกิดจากแรงจูงใจและทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow สรุปได้ว่า พฤติกรรมการออกกำลังกายแม้จะเป็นพฤติกรรมที่จำเป็นต่อสรีระของมนุษย์แต่เป็นไปเพื่อตอบสนองความต้องการทั้งจากสัญชาตญาณ และจากการเรียนรู้ในภายหลัง (Learned-drives) เป็นพฤติกรรมที่สืบเนื่องมาจากประสบการณ์และการเรียนรู้ โดยประสบการณ์ความสุข ความสนุกสนาน ความประทับใจจากการเรียนการเล่น การแข่งขันกีฬาหรือการออกกำลังกายในวัยเด็กจะกลายเป็นแรงจูงใจและถ่ายโยงถึงการมีพฤติกรรมในวัยผู้ใหญ่บนพื้นฐาน 3 ประการคือ

1. ความต้องการที่จะรู้สึกถึงความสามารถ การตัดสินใจและมีอิสระที่จะกระทำ

2. เพื่อจุดมุ่งหมายในการเปลี่ยนแปลงตนเองและสิ่งแวดล้อม

3. เพื่อผลจากรางวัลต่างๆ ในขั้นความต้องการความปลอดภัย ต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ ความภาคภูมิใจในตนเอง และความต้องการได้รับความสำเร็จ

จะเห็นได้ว่าแรงจูงใจในการออกกำลังกายมีความสัมพันธ์กับทุกลำดับขั้นของความต้องการของ Maslow โดยไม่จำเป็นต้องได้รับการตอบสนองตามลำดับขั้น และแรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการหลายด้านแตกต่างกันไปในแต่ละพฤติกรรมการออกกำลังกาย

ทั้งนี้ธรรมชาติแห่งความต้องการของบุคคลตามแนวความคิดของ Maslow เป็นการศึกษาลำดับขั้นความต้องการที่กลายเป็นแรงจูงใจในการออกกำลังกายของบุคคล และชี้ให้เห็นถึงแนวทางการสร้างแรงจูงใจที่จะตอบสนองความต้องการของบุคคลได้อย่างถูกต้องเหมาะสม ตามลำดับขั้นความต้องการของแต่ละบุคคลด้วยเช่นกัน

สุชา จันทร์เอม (2535) สรุปแนวคิดทฤษฎีความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการ แรงขับ และเครื่องล่อใจ (The need drive-incentive theory) ไว้ดังนี้

สภาพของการขาดสมดุลภายในร่างกาย (Needs) เป็นมูลเหตุให้เกิดแรงขับ (Drive) ขึ้น รวมทั้งความต้องการทางร่างกายทำให้เกิดแรงขับขึ้น และแรงขับเหล่านี้จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดกิจกรรมหรือการกระทำต่าง ๆ (Activities) เพื่อไปสู่จุดหมายปลายทาง (Goal object) หรือสิ่งที่เป็นเครื่องล่อใจ (Incentive) นั้น ๆ และเมื่อถึงจุดหมายปลายทางที่ต้องการแล้วแรงขับจะลดลง



ตัวอย่างดี เช่น ความหิว ทำให้เราเกิดมีแรงขับขึ้น ซึ่งเรียกว่า Hunger drive ซึ่งจะไปกระตุ้นให้อินทรีย์เกิดการกระทำต่าง ๆ จนกระทั่งได้อาหารมาบำบัดความต้องการ อาหารนี้จะเป็น Incentive และเมื่อได้รับประทานอาหารแล้วแรงขับลดลง Drive & Need นี้ยังมีความแตกต่างกันอยู่บ้าง เช่น แรงขับเกี่ยวกับอาหาร (Food-drive) ของสัตว์นั้น ไม่ใช่ความหิวเสมอไป บางครั้งแรงขับก็อาจจะลดลงได้ ทั้งๆ ที่ยังไม่ได้สนองความต้องการจนเป็นที่พอใจก็มี เช่น ในกรณีที่สัตว์ที่กำลังหิวได้รับน้ำตาล เป็นต้น ทฤษฎีนี้มีอิทธิพลเนื่องจากการลดแรงขับนี้เป็นพื้นฐานของการให้รางวัลเกี่ยวกับการเรียนรู้ด้วย

ถ้าเรายอมรับว่า Goal-direction (เช่น การได้ของที่ถูกใจ หรือการหลบหนีจากสถานการณ์ที่ไม่พึงพอใจ) เป็นแรงขับอย่างหนึ่งแล้ว เราอาจแบ่งแรงขับออกเป็น 2 ประเภท คือ

- Appetitive drives เช่น แรงขับเกี่ยวกับการแสวงหาอาหาร
 - Aversive drives ได้แก่ แรงขับที่ผลักดันให้หลบหนีจากสถานการณ์ที่เจ็บปวดต่าง ๆ การกระทำ และเครื่องล่อใจทั้งหลาย (Incentive) จะเป็นตัวลดความตึงเครียด (Tension) ให้น้อยลงนั่นเอง อย่างไรก็ตามความสัมพันธ์ระหว่าง Drive และ Incentive ยังซับซ้อนกว่านี้ ทั้งนี้เพราะ Incentives บางชนิดนั้นมีความสำคัญเหนือกว่าบางชนิดอยู่ กล่าวง่าย ๆ คือ เราชอบของล่อใจบางอย่างมากกว่าของล่อใจบางชนิด นอกจากนี้เครื่องล่อใจบางครั้งเกิดในเวลาที่เราไม่ต้องการก็ไม่มี ความหมาย เช่น เราได้กลิ่นอาหารที่เราเคยชอบ ทั้ง ๆ ที่เรอื่้มอยู่ เป็นต้น

ในการออกกำลังกายบุคคลจะเกิดแรงจูงใจจากเครื่องล่อใจต่างๆ ซึ่งเป็นรางวัลจากภาคผนวกที่จะตอบสนองต่อความต้องการด้านร่างกายและด้านสังคม โดยผลที่ได้รับอันเป็นความพึงพอใจจะทำให้บุคคลกรเกิดแรงจูงใจในการออกกำลังกายอยู่เสมอ ทั้งนี้เครื่องล่อใจแต่ละอย่างจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมบุคคลแตกต่างกันไปในแต่ละเวลาและสถานการณ์

สุชา จันทรธรม (2535) สรุปถึงทฤษฎีการกระตุ้นอารมณ์ (Affective Arousal Theory) ไว้ดังนี้

ทฤษฎีนี้เชื่อว่า พฤติกรรมที่อินทรีย์แสดงออกมีอยู่ 2 ประการ คือ

- ก. อินทรีย์ยอมแสวงหาหรือเข้าไปใกล้สิ่งที่พึงพอใจ
- ข. อินทรีย์ยอมแสดงพฤติกรรมหลบหนีหรือไม่เข้าไปใกล้สิ่งที่รบกวนหรือสภาพการณ์ที่น่ารังเกียจ ฉะนั้นในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งจะต้องมีอารมณ์แฝงอยู่ ทฤษฎีนี้ย้ำว่าอารมณ์ที่เกิดขึ้นในพฤติกรรมต่าง ๆ เป็นต้นว่า อารมณ์รัก หรือชอบ หรือความพอใจ จะเกิดขึ้นจากการได้อาหาร นั่นคือ ในการแสวงหาอาหาร อินทรีย์พอใจจัดเป็น positive affect ส่วนการหลบหนีจากความเจ็บปวด หรือสิ่งที่ไม่พึงพอใจจัดเป็น negative affect

McClelland (1955) เป็นผู้มีความเห็นสอดคล้องกับทฤษฎีนี้ ได้ให้คำจำกัดความของ Motive ว่าเป็นลักษณะของ Goal หรือเป้าหมายที่แตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ในอดีตว่าสิ่งเหล่านั้นทำให้เกิดความพอใจหรือความไม่พอใจ ถ้าพฤติกรรมใดแสดงออกมาทำให้เกิดอารมณ์พึงพอใจ เราก็มักมีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมนั้นออกมาเรื่อยๆ ในทางตรงกันข้ามถ้าพฤติกรรมใดทำให้เกิดอารมณ์ที่ไม่สบาย เราก็มักจะหลีกเลี่ยงไม่แสดงพฤติกรรมนั้นออกมา

Roediger (1984) กล่าวว่า สิ่งกระตุ้นโดยทั่วไปมี 4 ประเภท คือ

1. แรงขับด้านสรีระและสิ่งล่อใจต่าง ๆ
2. สภาพสิ่งแวดล้อม
3. สิ่งแปลก ๆ หรือปรากฏการณ์ใหม่ ๆ
4. ยาหรือสารกระตุ้น

อารมณ์ที่เกิดขึ้นทั้งก่อนระหว่างหรือภายหลังการออกกำลังกายเป็นผลลัพธ์ของแรงจูงใจที่มีผลต่อพฤติกรรมการออกกำลังกาย นั่นคือ ถ้าหากบุคคลเกิดความพึงพอใจโดยเฉพาะผู้ที่ออกกำลังกายเป็นประจำและได้รับผลดีต่อจิตใจ หรือถูกกระตุ้นจากสารเอนดอร์ฟินที่หลั่งจากสมองภายหลังการออกกำลังกาย จะทำให้มีการออกกำลังกายอยู่เสมอ ตรงกันข้ามผู้ที่มีความรู้สึกไม่ดีต่อการออกกำลังกาย หรือได้รับผลที่ส่งผลให้เกิดความไม่พึงพอใจ เช่น ผู้ที่ออกกำลังกายไม่สม่ำเสมอจะทำให้ร่างกายเกิดความเมื่อยล้าและทำให้เกิดความต้องการหลีกเลี่ยงการออกกำลังกายได้นอกจากนี้ รางวัลสิ่งล่อใจหรือสภาพสิ่งแวดล้อมในการออกกำลังกายก็สามารถกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจในการออกกำลังกายเช่นกัน

สุชา จันทร์อม (2535) สรุปแนวคิดทฤษฎีแห่งความรู้ (Cognitive Theories) ไว้ดังนี้
คำว่า “Cognitive” มาจากภาษาละติน แปลว่า “knowing” (รู้จัก)

ทฤษฎีนี้เน้นความเข้าใจ หรือการคาดคะเนเหตุการณ์ต่าง ๆ ไว้ล่วงหน้า โดยอาศัยการรับรู้มาก่อน หรือจากการคิดค้นเป็นสิ่งตัดสินใจหรือประเมินคุณค่าของพฤติกรรมที่แสดงออกมา เช่น พฤติกรรมที่ได้รับแรงจูงใจที่กระทำอยู่ในปัจจุบัน หรือคาดว่าจะกระทำในอนาคต ย่อมขึ้นอยู่กับผลของพฤติกรรมที่เคยทำมาแล้ว นั่นคือ การตั้งระดับความคาดหวังของบุคคลจะสัมพันธ์กับความสำเร็จที่มีอยู่ในอดีตและปัจจุบัน

อินทรีย์ใจๆ ก็ตามที่มีความจำยอมระลึกถึงความคล้ายคลึงของอดีตและปัจจุบันได้ทฤษฎีนี้จึงเน้นว่า สิ่งร้ายต่างๆ หรือการกระตุ้นที่ดี หรือพฤติกรรมที่จะไปสู่จุดหมายปลายทางที่ดี (Goalseeking behavior) เกิดจากความรู้ที่เคยพบมาเป็นตัวกำหนด นอกจากนี้ต้องอาศัยเหตุการณ์ในอดีต สิ่งแวดล้อมในปัจจุบัน และยังรวมถึงความคาดหวังในอนาคตอีกด้วย

ผู้ที่ผ่านการเรียนรู้เกี่ยวกับการออกกำลังกายมาก่อน ทั้งโดยทฤษฎีและการปฏิบัติ ยิ่งถ้าหากมีทักษะในการออกกำลังกาย เคยเป็นนักกีฬาหรือมีความรู้สึที่ดีต่อการออกกำลังกาย จะทำให้สามารถนำบทเรียนจากอดีตมาปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น ทำให้แสดงพฤติกรรมได้ง่ายขึ้น เช่น Dishman (1985) กล่าวว่า บุคคลที่ออกกำลังกายในวัยเด็กมีแนวโน้มที่จะออกกำลังกายในวัยผู้ใหญ่ สอดคล้องกับ Pender (1987) ที่กล่าวว่าความรู้และทักษะจากประสบการณ์เดิม จะส่งผลให้บุคคลสามารถแสดงพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้สมบูรณ์ขึ้น

การศึกษาเรื่องการออกกำลังกาย ในส่วนที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ ทั้งประเภทและลักษณะของแรงจูงใจรวมทั้งทฤษฎีแรงจูงใจดังกล่าวแล้วนั้น แม้จะมีการอธิบายด้านลักษณะและทฤษฎีที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าเป็นการวิเคราะห์ด้วยปัจจัยในด้านใด แต่พบว่าอย่างน้อยจะมีความ

เกี่ยวข้องกับปัจจัยทั้งสามนี้ไม่อย่างใดก็อย่างหนึ่ง นั่นคือ ปัจจัยด้านสรีระ ปัจจัยด้านจิตใจและปัจจัยด้านสังคม

ทฤษฎีขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Transtheoretical Model หรือ Stage of change model - TTM) (ชะนวนทอง ธนสุกาญจน์ และสุรีย์ จันทรมณี, 2538)

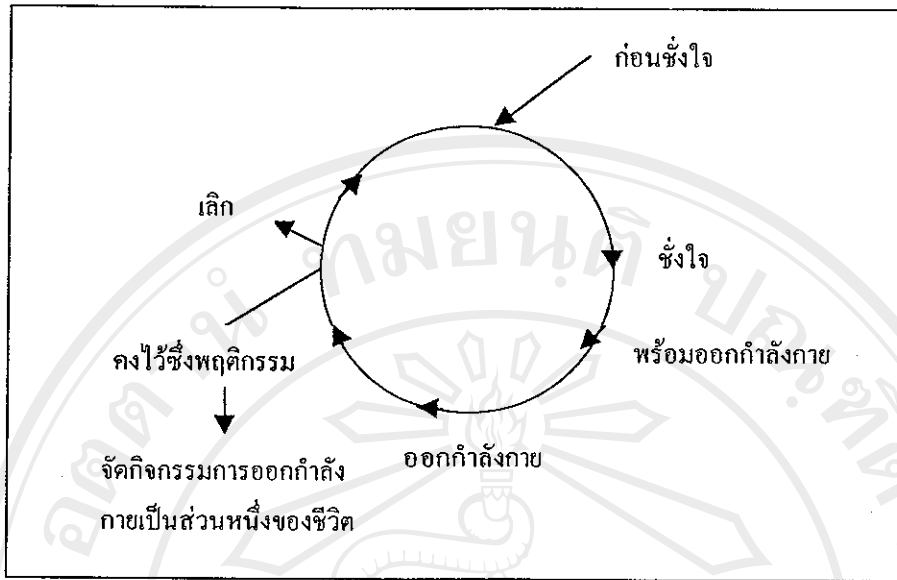
ทฤษฎีขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม พัฒนามาจากแนวความคิดในการทำจิตบำบัดในโครงการคงคูปบุหรื และการควบคุม น้ำหนัก ซึ่งนักจิตวิทยาบำบัดใช้เป็นแนวทางในการช่วยให้คนเปลี่ยนพฤติกรรมด้านพฤติกรรมปัญหา อารมณ์ ทฤษฎีนี้ กำหนดขั้นตอน หรือระยะของการ เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนออกเป็นขั้นใหญ่ ๆ 5 ระยะคือ

1. ขั้นก่อนชั่งใจ (Precontemplation) คือ ไม่มีความตั้งใจที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ตนเองกระทำอยู่ และไม่สนใจที่จะทำ
2. ขั้นชั่งใจ (Contemplation) ขั้นตอนนี้แต่ละบุคคลมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงแต่ไม่ใช่เปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลันทันที หรือจะกระทำในอนาคตอันใกล้ คือมีความตั้งใจระยะยาวในการเปลี่ยนพฤติกรรม
3. ขั้นพร้อมจะปฏิบัติ (Preparation) ช่วงนี้ บุคคลได้ทดลองที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่เคยทำอยู่หรือเตรียมตัวเองบ้างเล็กน้อย ที่จะลงมือที่จะกระทำการใดๆ ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในอนาคตอันใกล้
4. ขั้นปฏิบัติ (Action) ขั้นตอนนี้บุคคลที่ได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเองแล้วสังเกตติดตามผลของการกระทำ ประเมินผลการกระทำว่า ก่อให้เกิดผลลัพธ์อย่างไรบ้าง
5. ขั้นคงไว้ซึ่งพฤติกรรม (Maintenance) เป็นช่วงที่บุคคลที่ได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเองแล้ว พยายามที่จะให้การกระทำนั้นมีความต่อเนื่อง นับเป็นช่วงของการตัดสินใจของปริมาณการเปลี่ยนแปลง รวมถึงกำหนดให้ตนเองคงสภาพให้ดำเนินการเช่นนั้นต่อไป

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved



แหล่งที่มา: ประยุกต์จาก Prochaska & DiClemente, 1985. The Stage of Change Model
ภาพประกอบ 3 ขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมออกกำลังกาย

อย่างไรก็ตามพฤติกรรมเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงได้เสมอ และอาจไม่เป็นไปตามลำดับขั้นตอนของกรอบแนวคิดทฤษฎี โดยเฉพาะการออกกำลังกายเป็นกิจกรรมที่ควรปฏิบัติจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิต ตลอดชีวิตคนจึงอาจมีการปฏิบัติบ้าง หยุดบ้าง เปลี่ยนไปข้างหน้าหรือย้อนกลับ ผู้วิจัยกำหนดขอบเขตเวลาในการปฏิบัติการออกกำลังกายย้อนหลังไปเป็นเวลา 6 เดือน

ความสัมพันธ์ระหว่างขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมออกกำลังกาย การปฏิบัติ และความตั้งใจ

| ขั้นตอน | การปฏิบัติ | ความตั้งใจ |
|------------------------|-------------------------|------------|
| 1. ก่อนตั้งใจ | ไม่ | ไม่ตั้งใจ |
| 2. ตั้งใจ | ไม่ | อาจจะทำ |
| 3. พร้อมจะปฏิบัติ | ไม่/บ้าง | จะทำทันที |
| 4. ปฏิบัติ | บางครั้ง | |
| | เป็นประจำเมื่อเร็วๆ นี้ | |
| 5. จงไว้ซึ่งการปฏิบัติ | เป็นประจำมานานแล้ว | |

แรงจูงใจกับการกีฬาและการออกกำลังกาย

สืบสาย บุญวีรบุตร (2541) ได้ศึกษาพบว่ามีความสนใจในการเล่นกีฬาและออกกำลังกาย 3 รูปแบบ คือ

1. แรงจูงใจที่ทำให้คนเริ่มออกกำลังกาย (Motives to initiate participating exercise)

1.1 เหตุผลที่เกี่ยวข้องกับความสวยงาม (Physical appearance) และสมรรถภาพทางกายต้องการมีร่างกายเป็นกล้ามเนื้อ ได้สัดส่วนเป็นที่สนใจจากเพศตรงข้าม และต้องการมีสมรรถภาพทางกายดีร่างกายแข็งแรง

1.2 เหตุผลทางการแพทย์ (Medical reasons)

แพทย์สั่งให้ออกกำลังกายและความเจ็บป่วยเรื้อรัง

1.2.1 มีอาการที่จะนำไปสู่โรคต่างๆ เช่น ปริมาณโคเลสเตอรอลสูง ความดันเลือดสูง เครียด

1.2.2 มีอาการบาดเจ็บเรื้อรัง เช่น เจ็บหลังปวดไหล่เรื้อรัง

1.2.3 เพื่อการฟื้นฟูสมรรถภาพหลังการบาดเจ็บ หรือเจ็บป่วย หรือหลังจากที่อวัยวะหยุดเคลื่อนไหวนาน ๆ

1.2.4 เพื่อคลายเครียดและลดความวิตกกังวลจากการทำงานประจำ

1.3 เป็นเหตุผลทางสังคม (Affiliation)

1.3.1 ต้องการพบเพื่อนใหม่ รู้จักคนใหม่ โดยใช้กิจกรรมกีฬาเป็นสื่อในการเข้าสังคม

1.3.2 ต้องการใช้เวลาร่วมกับเพื่อนและคนใกล้ชิดโดยใช้กิจกรรมการออกกำลังกายเป็นสื่อ

1.3.3 ต้องการให้ตนเองเป็นที่ยอมรับหรือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม กีฬาได้ถูกนำมาเป็นสื่อประสานระหว่างสมาชิกกลุ่มเช่น การเล่นกอล์ฟระหว่างผู้บริหาร

1.3.4 เพื่อยกระดับสถานะทางสังคม (Social status) เพื่อสร้างชื่อเสียงทางการกีฬา เช่น การเป็นทีมชาติ เพื่อให้ได้เงินและการยอมรับจากสังคมรอบข้าง

1.3.5 ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากคนใกล้ชิด พ่อ แม่ พี่น้อง คู่ครอง

1.4 การมีทัศนคติที่ดีต่อกีฬา (Attitude toward Sports)

1.4.1 การเห็นประโยชน์ ความสำคัญและความจำเป็นของการเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย

1.4.2 มีการศึกษาและการมีประสบการณ์เดิมที่ดีต่อการออกกำลังกาย

1.4.3 ชอบและสนุกกับการออกกำลังกายกิจกรรมนั้นทำท่ายความสามารถ

2. แรงจูงใจที่ทำให้คนยังคงเล่นกีฬาและ/หรือการออกกำลังกาย (Motives to continue participating sports and/or exercise)

2.1 เหตุผลทางจิตวิทยา (Psychological Reasons)

- 2.1.1 มีแรงจูงใจในตนเอง (Self-motivation) ลักษณะของบุคลิกภาพแบบ A (Type A) ที่ชอบตั้งค้มชอบการมีเพื่อน ชอบความท้าทาย การเสี่ยง ชอบการแข่งขัน มักร่วมกิจกรรมการออกกำลังกาย
- 2.1.2 ทำให้เกิดความรู้สึกที่ดี (It feels good) มีความสนุกสนาน ทำหายความ สามารถ คลายเครียดลดความวิตกกังวล มีการรับรู้ตัวว่าตนมีความสามารถ (self-efficacy) ประสบผลสำเร็จ (Perceive competence) เป็นที่ยอมรับจากคนทั่วไป ทำให้มีความเชื่อมั่น มีความภาคภูมิใจในตัวเอง (self-esteem) จากการเล่นกีฬา

2.2 เหตุผลทางสรีรวิทยา (Physiological Body Composition Reasons)

- 2.2.1 เกิดการเปลี่ยนแปลงทางร่างกาย เช่นร่างกายได้สัดส่วน กล้ามเนื้อแข็งแรง ร่างกายกระฉับกระเฉง ทำงานได้นานขึ้นเหนื่อยน้อยลงและหายเหนื่อยเร็วขึ้นอารมณ์แจ่มใส สุขภาพจิตดี
- 2.2.2 สถานภาพสุขภาพดีขึ้น (Health Status) เช่น มีการเจ็บป่วยน้อยลงปริมาณไขมันในเส้นเลือดและความดันเลือดลดลง ลดความเครียด
- 2.2.3 พัฒนาสมรรถภาพแบบแอโรบิก (Aerobic fitness) ระบบหายใจและไหลเวียนโลหิตดีขึ้น

2.3 เหตุผลทางสิ่งแวดล้อมและสังคม (Situational Reasons)

- 2.3.1 สถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ อยู่ในสภาวะครอบครัวที่มีเศรษฐกิจที่ดีพอควรจึงมีโอกาสที่จะเข้าร่วมกิจกรรมมากกว่าคนที่ฐานะทางการเงินต่ำ
- 2.3.2 อาชีพและการทำงานเอื้อให้เล่นกีฬา หรือการออกกำลังกายได้
- 2.3.3 มีเวลาและมีความสะดวกสบายในการเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย
- 2.3.4 การได้พบเพื่อนใหม่ สังคมใหม่ที่ต่างไปจากชีวิตประจำวัน
- 2.3.5 เป็นกิจกรรมใหม่ ได้เรียนรู้สิ่งใหม่ต่างไปจากที่เคยจำเจ
- 2.3.6 อยู่ในครอบครัวที่รักการเล่นกีฬาหรือเป็นสังคมที่สนับสนุนให้เล่นกีฬา

3. แรงจูงใจที่ทำให้คนเลิกเล่นกีฬาและ/หรือเลิกออกกำลังกาย (Motive to discontinue participating sports and/or exercise)

3.1 มีปัญหาส่วนตัว (Personal Factors)

- 3.1.1 พฤติกรรมสุขภาพส่วนตัวไม่เหมาะสมทำให้หยุด หรือเลิกเล่นกีฬา เช่น คนที่สูบบุหรี่ หรือ อ้วนหรือมีโรคที่เกิดอันตรายได้เมื่อออกกำลังกาย เช่น โรคไขข้ออักเสบ โรคตับ ทำให้ออกกำลังกายได้อย่างมีข้อจำกัด
- 3.1.2 ศาสนา และวัฒนธรรมความเชื่อและวัฒนธรรมบางท้องถิ่นไม่เอื้อให้ออกกำลังกาย รวมทั้ง อายุ เพศ ล้วนมีผลต่อการออกกำลังกายและเล่นกีฬาหลายคนมีความเชื่อที่ผิดว่าการออกกำลังกายและเล่นกีฬาหลายหรือการเล่นกีฬาเป็นกิจกรรมของคนหนุ่มสาว หรือของเพศชายเท่านั้น
- 3.1.3 มีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการออกกำลังกายเพราะมีประสบการณ์เดิมไม่ดีไม่ประสบความสำเร็จตามจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้หรือได้รับบาดเจ็บจากการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬา

3.2 เหตุผลจากสถานการณ์และสิ่งแวดล้อมโดยรอบ (Environmental Factors)

- 3.2.1 เวลาและการจัดการ ไม่ดี ทำให้ไม่มีเวลาหรือไม่จัดสรรเวลาให้กับการออกกำลังกาย
- 3.2.2 ไม่ได้รับการสนับสนุนจากบุคคลใกล้ชิด เช่น โค้ช ครูพ่อแม่พี่น้องและเพื่อน
- 3.2.3 บรรยากาศในชั้นเรียน ลักษณะการจัดกิจกรรมนั้นๆ ไม่สนุก ไม่เป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่ต้องการ
- 3.2.4 ราคาค่าบริการในการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬา มีราคาแพง

3.3 เหตุผลเกี่ยวกับการจัดกิจกรรม (Activity variables)

- 3.3.1 ความเข้มของกิจกรรมหรือความหนักหน่วงในการฝึกซ้อม ไม่เป็นที่พอใจ เช่น เบาลเกินไปหรือหนักเกินไป หรือไม่สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้หรือทำให้เสียการเรียน การทำงาน หรือสังคมส่วนอื่น ๆ
- 3.3.2 ได้รับบาดเจ็บจากกิจกรรมนั้นๆ
- 3.3.3 กิจกรรมน่าเบื่อ ไม่หลากหลาย ไม่มีตัวให้เลือกตามต้องการ
- 3.3.4 สนใจกิจกรรมอื่น จึงเลิกเล่นกีฬาหรือออกกีฬานั้นๆ โดยเฉพาะเด็กหรือเยาวชนที่มักเปลี่ยน ความสนใจตลอดเวลา
- 3.3.5 ไม่ประสบความสำเร็จตามที่ตั้งใจไว้ในการเข้าร่วมกิจกรรม

แรงงูใจเหล่านี้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเริ่มเล่น คงเล่น และ เลิกเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย ข้อมูลเหล่านี้จึงเป็นประโยชน์ต่อนักพลศึกษา นักจัดการและนักจิตวิทยาการศึกษาที่จะเข้าใจถึงสาเหตุและแรงงูใจใน 3 สถานการณ์ดังกล่าว ทำให้มีความเข้าใจเพื่อเตรียมการและดำเนินการป้องกันแก้ไขปรับปรุงที่จะทำให้คนเล่นกีฬาเพิ่มจำนวนมากขึ้น และเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิตประจำวัน

การที่บุคคลที่เริ่มออกกำลังกายและยังคงพฤติกรรม หรือเลิกออกกำลังกายล้วนมีแรงงูใจเป็นสาเหตุที่ทำให้แสดงพฤติกรรมนั้นๆ ออกมา แต่ละสาเหตุขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคล อย่างไรก็ตามแรงงูใจเป็นสิ่งที่สามารถสร้างให้เกิดขึ้นได้ หากมีการกระตุ้นและให้การสนับสนุนที่ถูกต้องเหมาะสม ทั้งนี้แรงงูใจต่อการออกกำลังกายมักจะไม่ได้เกิดจากแรงงูใจเดียว แต่เกิดจากแรงงูใจหลายๆ อย่างร่วมกัน และเปลี่ยนแปลงทั้งระดับความเข้มจุดหมายของการออกกำลังกายไปตามประสบการณ์การเรียนรู้ รวมถึงอุปสรรคต่างๆ ด้วย

การออกกำลังกาย

มีผู้ให้ความหมายของการออกกำลังกายไว้หลายประการ เช่น

วรศักดิ์ เพียรชอบ (2525) ให้ความหมายว่า การออกกำลังกาย คือ การที่เราทำให้ร่างกายได้ใช้แรงงานหรือกำลังงานที่มีอยู่ในตัวนั้น เพื่อให้ร่างกายหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายเกิดการเคลื่อนไหวนั่นเอง เช่น การเดิน การกระโดด การวิ่ง การทำงาน หรือการเล่นกีฬา การออกกำลังกายโดยแต่ละกิจกรรม ร่างกายต้องใช้กำลังงานมากน้อยแตกต่างกันไป ตามลักษณะของงานนั้นว่างมากน้อยหรือเบาแค่ไหน

จรวยพร ธรณินทร์ (2535) กล่าวว่า การออกกำลังกาย เป็นการใช้แรงกล้ามเนื้อและร่างกายให้เคลื่อนไหวเพื่อให้ร่างกายแข็งแรงมีสุขภาพดี โดยจะใช้กิจกรรมใดเป็นสื่อได้ เช่น กายบริหาร เดินเร็ว วิ่งเหยาะ หรือการฝึกกีฬาที่มีได้มุ่งการแข่งขัน

กรมอนามัย (2540) ให้ความหมายว่า การออกกำลังกายเป็นการออกแรงทางกายที่ทำให้ร่างกายแข็งแรงทั้งระบบโครงสร้าง และทำให้กล้ามเนื้อสามารถรวมตัวกันต่อต้านและเอาชนะแรงยังคับได้

กองคลังข้อมูลและสนเทศสถิติ สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2542) ให้ความหมายการออกกำลังกายเพื่อสำรวจพฤติกรรมการเล่นกีฬา การดูกีฬาของประชาชนว่าการออกกำลังกาย การกระทำใด ๆ ที่ทำให้มีการเคลื่อนไหวส่วนต่างๆ ของร่างกายเพื่อเสริมสร้างสุขภาพ เพื่อความสนุกสนาน เพื่อสังคม โดยใช้กิจกรรมง่าย ๆ หรือมีกฎกติกาการแข่งขันง่าย ๆ เช่น เดิน วิ่ง



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

กระโดดเชือก การบริการร่างกาย การยกน้ำหนัก เป็นต้น (ยกเว้นการออกกำลังกายในอาชีพและการเคลื่อนไหวในชีวิตประจำวัน)

จากความหมายของการออกกำลังกายดังกล่าวข้างต้น จะเห็นว่า การออกกำลังกายเกี่ยวข้องกับการใช้พลังงานและร่างกายในการเคลื่อนไหวเพื่อการกระทำอย่างมีระบบแบบแผนในลักษณะการปฏิบัติซ้ำๆ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสมรรถภาพและสุขภาพ ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยกำหนดความหมายว่า การออกกำลังกาย หมายถึง การเล่น การฝึก การกระทำใดๆ ที่ทำให้มีการใช้แรงกล้ามเนื้อและมีการเคลื่อนไหวส่วนต่างๆ ของร่างกาย นอกเหนือจากการออกกำลังกายในอาชีพและการเคลื่อนไหวในชีวิตประจำวัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างสุขภาพ ความสนุกสนาน และสังคม ซึ่งจะใช้กิจกรรมใดเป็นสื่อก็ได้ และจะเคร่งครัดต่อ กฎ กติกา การแข่งขัน หรือไม่ก็ได้ เช่น การเดิน วิ่งเหยาะ เดินแอโรบิก เล่นฟุตบอล ยกน้ำหนัก ว่ายน้ำ จักรยาน กายบริหาร ฯลฯ

แนวคิดการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ

ความหมายของการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ

การออกกำลังกายเป็นพฤติกรรมที่สำคัญที่มนุษย์พึงปฏิบัติเพื่อการมีวิถีชีวิตที่ดีมีสุขภาพที่เกี่ยวกับการออกกำลังกายได้ให้ความหมายของการออกกำลังกายดังนี้

ศิริรัตน์ หิรัญรัตน์ (2529) ให้ความหมายว่า การออกกำลังกายหมายถึงการใช้กล้ามเนื้อและอวัยวะอื่นๆ ของร่างกายทำงานมากกว่าการเคลื่อนไหวหรืออิริยาบถต่างๆ ตามปกติในชีวิตประจำวัน

เรืองศักดิ์ ศิริผล (2542) กล่าวว่า การออกกำลังกายคือการทำงานของกล้ามเนื้อต่าง ๆ ด้วยการหดตัวและคลายตัวการออกกำลังกายระยะเวลาสั้น ๆ จะใช้พลังงานจากการแปรสภาพของสารอะดีโนซีน ไตรฟอสเฟต (Adenosine triphosphate) ซึ่งปกติจะถูกเก็บไว้ในกล้ามเนื้อได้จำนวนเล็กน้อย เมื่อออกกำลังกายได้ไม่กี่วินาที อะดีโนซีน ไตรฟอสเฟตนี้จะหมดไป หากต้องการออกกำลังกายต่อไปเซลล์ของกล้ามเนื้อต้องสังเคราะห์สารของพลังงานขึ้นมาเพิ่มเติม โดยสร้างที่ไม่โตคอนเดรียในเซลล์กล้ามเนื้อและต้องใช้ออกซิเจนที่มากับเม็ดเลือดแดงและไฮโดรเจนที่ได้จากการแตกตัวของกรดไขมันและกลูโคสมาช่วยในการสร้าง

บันเทิง เกิดปรานค์ (2541) ให้ความหมายของการออกกำลังกายว่า การออกกำลังกายหมายถึง การกระทำที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของระบบต่าง ๆ ภายในร่างกาย ที่ต้องทำงานหนักเพิ่มมากขึ้นแต่เป็นผลดีต่อสุขภาพร่างกาย

คณะกรรมการจัดทำแผนพัฒนาสุขภาพแห่งชาติ ฉบับที่ 9 ของกระทรวงสาธารณสุข (2545) ให้ความหมายว่า การออกกำลังกายหมายถึงการเคลื่อนไหวออกแรง/กำลังกายสะสมอย่างน้อยวันละ 30 นาที (อาจทำเป็นช่วง ๆ ละ 8 - 10 นาที) เกือบทุกวัน สัปดาห์ละประมาณ 5 วันด้วย แรงปานกลาง โดยรู้สึกเหนื่อย หายใจเร็วขึ้น แต่ยังคงพูดกับคนอื่นรู้เรื่อง ได้แก่ การออกกำลังกายที่เป็นเรื่องราว เช่น เดิน วิ่งเหยาะๆ ศึกษาร่างกาย บริหารร่างกาย ว่ายน้ำ กระโดดเชือก รำมวยจีน หรือ เล่นกีฬาอื่นๆ รวมทั้งการออกแรงกายในการทำงานบ้านตามชีวิตประจำวัน

การกีฬาแห่งประเทศไทย (2545) ให้ความหมายว่า การออกกำลังกายหมายถึงการกระทำใดๆ ที่มีการเคลื่อนไหวส่วนต่าง ๆ ของร่างกายเพื่อสุขภาพ เพื่อความสนุกสนานและเพื่อสังคมโดยใช้กิจกรรมง่ายๆ หรือมี กฎ กติกาแข่งขันง่ายๆ

ในด้านความหมายของสุขภาพ องค์การอนามัยโลก ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า สุขภาพ หมายถึง สุขภาวะที่สมบูรณ์ทั้งร่างกาย จิตใจ อารมณ์และสังคมประกอบกัน มิใช่แค่เพียงการปราศจากโรคภัยไข้เจ็บหรือการพิการเท่านั้น ส่วน ประเวศ วัฒนา ให้ความหมายของสุขภาพ กว้างไปกว่านั้นคือ สุขภาพหมายถึงสุขภาวะที่สมบูรณ์ทั้งทางกาย ทางจิต ทางสังคม และทางจิตวิญญาณ (2543)

จากความหมายดังกล่าวข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ หมายถึง การที่บุคคลได้ออกกำลังกายหรือฝึกซ้อมเพื่อให้ส่วนต่างๆ ของร่างกายได้ทำงานมากกว่าสภาวะปกติอย่างมีระบบ จนทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของร่างกายไปในทางที่ดี อันส่งผลให้การดำรงชีวิตเป็นไปอย่างมีความสุขและมีคุณภาพ

ประเภทของการออกกำลังกาย

การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ นั้นสามารถแบ่งประเภทของการออกกำลังกายได้ 5 ประเภท ดังต่อไปนี้ (บันเทิง เกิดปรานต์, 2541)

1. การออกกำลังกายแบบเกร็งกล้ามเนื้ออยู่กับที่ ไม่มีการเคลื่อนไหว (Isometric Exercise) จะไม่มีการเคลื่อนไหวหรือเคลื่อนที่ของร่างกาย เช่น การบีบกำมัดตุ้ม การยืนต้นเสาหรือกำแพง
2. การออกกำลังกายแบบยืด-หดตัวของกล้ามเนื้อ (Isotonic Exercise) เป็นการเคลื่อนไหวส่วนต่างๆ ของร่างกายขณะที่ออกกำลังกายเช่น การวิดพื้น การยกน้ำหนัก การดึงข้อ
3. การออกกำลังกายแบบทำให้ทำงานเป็นไปอย่างสม่ำเสมอ ตลอดการเคลื่อนไหว (Isokinetic Exercise) เช่นการถีบจักรยานอยู่กับที่ การก้าวขึ้นลงแบบขั้นบันได หรือการใช้เครื่องมือทางชีวกลศาสตร์

4. การออกกำลังกายแบบไม่ต้องใช้ออกซิเจนในระหว่างการเคลื่อนไหว (Anaerobic Exercise) เช่น วิ่ง 100 เมตร กระโดดสูง ฟันแกม หรือขว้างจักร เป็นต้น ส่วนใหญ่แล้วปฏิบัติกันในหมู่นักกีฬาที่ทำการฝึกซ้อมหรือแข่งขัน

5. การออกกำลังกายแบบใช้ออกซิเจน (Aerobic Exercise) เป็นการออกกำลังกายที่มีการหายใจเข้า-ออก ในระหว่างที่มีการเคลื่อนไหว เช่นการวิ่ง การเดินเร็ว การว่ายน้ำเป็นที่นิยมกันในการออกกำลังกายสำหรับบุคคลโดยทั่วไป

ประโยชน์ของการออกกำลังกาย

ประโยชน์ด้านร่างกาย อวัยวะในระบบต่างๆ ของร่างกายสามารถทำงานประสานกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นผลให้ร่างกายสมบูรณ์แข็งแรง อดทน มีบุคลิกที่ดี สามารถประกอบกิจกรรมงานประจำวัน ได้อย่างกระฉับกระเฉง มีภูมิคุ้มกันสูง สมรรถภาพทางกายดี สามารถป้องกันโรคที่เกิดจากความบกพร่องของระบบไหลเวียนเลือดได้ (ศิริรัตน์ หิรัญรัตน์, 2539) การออกกำลังกายจะทำให้กล้ามเนื้อหัวใจแข็งแรง อัตราการเต้นหัวใจน้อยครั้งลง การสูดดมโลหิตแต่ละครั้งมากขึ้น และไหลผ่านไปสู่นเนื้อเยื่อได้ดีขึ้น การออกกำลังกายเป็นประจำ จะไม่ค่อยเป็นโรคหัวใจ (พิชิต ภูติจันทร์, 2535, หน้า 215) การออกกำลังกาย ช่วยลดความอ้วน หรือ ไขมัน เพิ่มกล้ามเนื้อลดคอเลสเตอรอลและเพิ่ม HDL ป้องกันเส้นเลือดตีบ ป้องกันและรักษาโรคเบาหวาน ป้องกันโรคกระดูกพรุน ลดความดันโลหิต (พิณิจ กุลละวณิช, 2538, หน้า 6) ทำให้สภาพร่างกายคงที่ คือ ทำให้มีอายุยืน (พีระพงศ์ บุญศิริและภมร เสนาฤทธิ์, 2542, หน้า 116, วุฒิพงษ์ ปรมัตถการ และอารี ปรมัตถการ, 2542, หน้า 3) การออกกำลังกายเป็นประจำ ทำให้การเป็นโรคติดเชื้อ เช่น หัวใจเจ็บคอคอดกลอง (วุฒิพงษ์ ปรมัตถการและอารี ปรมัตถการ, 2542, หน้า3)

ประโยชน์ด้านจิตใจ ทำให้ร่าเริง แจ่มใส เบิกบาน ทางอารมณ์ ทำให้เยือกเย็นไม่หุนหันพลันแล่น ช่วยคลายเครียด ด้านสติปัญญา ทำให้ปลอดโปร่ง มีไหวพริบ มีความคิดสร้างสรรค์ (ศิริรัตน์ หิรัญรัตน์, 2539) การออกกำลังกายยังช่วยเพิ่มศักยภาพทางสุขภาพจิต ดังนี้ คือ สามารถพัฒนาศักยภาพทางวิชาการ มีความใฝ่รู้อย่างเต็มที่ เสริมความมั่นใจ มีอารมณ์มั่นคง มีการจัดการอย่างฉลาด ควบคุมสมองได้ดี เพิ่มความจำ ประสิทธิภาพในการรับรู้ มีจินตนาการทางบวกสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และการออกกำลังกายช่วยลดพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับจิตใจ ได้แก่ การขาดงาน การคิดเหว้า อารมณ์โกรธ ความวิตกกังวล ความเครียด ความเก็บกด อาการปวดหัว ความไม่เป็นมิตร และลดพฤติกรรมโรคจิต (สมบัติ กาญจนกิจและสมหญิง จันทร์ไทย, 2542, หน้า 289)

ประโยชน์ทางด้านอารมณ์ ทำให้มีอารมณ์เยือกเย็น ไม่หุนหันพลันแล่น ช่วยคลายความเครียดจากการทำงานในชีวิตประจำวัน จึงสามารถทำงานหรือออกกำลังกายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประโยชน์ทางด้านสติปัญญา ทำให้ความคิดอ่านปลอดโปร่ง มีไหวพริบ มีความคิดสร้างสรรค์ ค้นหาวิธีที่จะเอาชนะคู่แข่งสู้อยู่ในวิถีทางของเกมการแข่งขัน ซึ่งบางครั้งสามารถนำไปใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวันได้ดี

ประโยชน์ทางด้านสังคม สามารถปรับตัวเข้ากับผู้ร่วมงานและผู้อื่นได้เพราะการออกกำลังกายร่วมกันเป็นหมู่มาๆ ทำให้เกิดความเข้าใจและเรียนรู้พฤติกรรม มีบุคลิกภาพที่ดีมีความเป็นผู้นำ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และสามารถอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุขได้

จุดประสงค์ของการออกกำลังกาย คือ เพื่อให้มีการปรับตัวของระบบหัวใจและหลอดเลือดรวมทั้งกล้ามเนื้อและระบบการทำงานของอวัยวะต่างๆ ให้เข้ากับภาวะที่ต้องใช้กำลังกายมากขึ้นซึ่งหมายถึงภาวะที่ร่างกายเราต้องการออกซิเจนมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงที่พบได้จากการฝึกหรือการออกกำลังกายมี 2 อย่างคือ

1. การเปลี่ยนแปลงในระยะสั้น คือ มีการหมุนเวียนของเลือดในเส้นเลือดฝอยในกล้ามเนื้อเพิ่มขึ้น เลือดออกจากหัวใจเพิ่มขึ้น เพราะชีพจรเต้นเร็ว ปริมาณเลือดที่สูบฉีดแต่ละครั้งจึงเพิ่มขึ้น อาจได้ถึง 4-5 เท่าของภาวะปกติ ความดันโลหิตตัวบนสูงขึ้นและตัวล่างต่ำลงจากการขยายตัวและปรับตัวของเส้นเลือดในร่างกาย มีการสร้างความพร้อมในร่างกายมาก จึงมีการระบายความร้อนโดยเส้นเลือดที่ผิวหนังจะขยายตัว

2. การเปลี่ยนแปลงในระยะยาว คือ ชีพจรจะเต้นช้าลงขณะพักและออกกำลังกาย หัวใจจะโตขึ้นทั้งขนาดและปริมาตร ทำให้สูบฉีดเลือดได้มากขึ้น ความดันโลหิตตัวบนจะลดลง เลือดไหลไปเลี้ยงกล้ามเนื้อหัวใจได้ดีขึ้น การสูบฉีดเลือดออกจากหัวใจจะได้ครั้งละมากขึ้นกว่าปกติและขณะออกกำลังกายจะมีเลือดมากขึ้น เลือดจะฉีดไปเลี้ยงส่วนต่างๆ ขณะออกกำลังกายมีการเพิ่มระดับไขมันชนิด HDL ซึ่งเป็นผลดีในการป้องกันโรคหัวใจ ระบบหายใจ เนื่องมาจากการฝึกฝนทำให้การหายใจไม่ต้องใช้พลังงานมากแต่ได้ปริมาณการถ่ายเทอากาศหายใจเท่าๆ กัน

ขั้นตอนการออกกำลังกาย

1. การยืดเหยียด กล้ามเนื้ออยู่กับที่ (Static Stretching) เช่น นั่งเหยียดขาข้ามตะเข็บข้างไว้จนกระทั่งรู้สึกตึงบริเวณข้อพับทั้งสอง ใช้เวลา 5 นาที พยายามทำการยืดเหยียด กล้ามเนื้อทุกมัดทุกข้อต่อ โดยเริ่มจากกล้ามเนื้อสำคัญๆ เช่น ลำตัว แขนขา และหลัง

2. การอบอุ่นร่างกาย (Warm-up) ใช้เวลาอย่างน้อย 10 นาที โดยเริ่มเคลื่อนไหวที่ช้าๆ และเร็วขึ้นตามลำดับ เช่นวิ่งเหยาะๆ อยู่กับที่ กระโดดกบ แล้วเริ่มวิ่งเหยาะๆ ระยะทางสั้นๆ

3. การออกกำลังกาย (Exercise Activities) สำหรับการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ ควรใช้เวลาอย่างน้อย 20 นาที และไม่ควรเกิน 1 ชั่วโมง อาจจะใช้การเล่นกีฬาเป็นสื่อ เช่น แบดมินตัน เทนนิส ฟุตบอล ฯลฯ ซึ่งควรเป็นการออกกำลังกายแบบแอโรบิก คือ ต้องเป็นการออกกำลังกายที่กระตุ้นให้การหายใจและการไหลเวียนเลือด โดยปกติจะทราบว่าออกกำลังกายอยู่ในระดับใด ต้องอาศัยความรู้สึกเหนื่อยเป็นเครื่องตัดสินแต่จะมีโอกาสผิดพลาดได้มาก อาจกำหนดความหนักให้ใกล้เคียงโดยอาศัยการนับชีพจร

4. การลดสภาวะร่างกาย (Cool-down) คือการทำให้อุณหภูมิร่างกายค่อยๆ ลดความเข้มข้นลงทีละน้อยอย่างค่อยเป็นค่อยไปตามลำดับ ภายหลังจากการออกกำลังกายควรใช้เวลาในการลดสภาวะเท่าๆ กับการอบอุ่นร่างกาย (Warm-up) คือ อย่างน้อย 10 นาที รวมทั้งการยืดเหยียดกล้ามเนื้อข้อต่ออยู่กับที่ด้วย

จะเห็นได้ว่าการออกกำลังกายไม่ว่าจะด้วยวิธีใด นั่นก็ มีประโยชน์ต่อร่างกายเป็นอย่างมาก ดังนั้นจึงควรที่จะส่งเสริมให้ประชาชนมีการออกกำลังกายมากขึ้น แต่ทั้งนี้การออกกำลังกายก็ควรที่จะปฏิบัติให้ถูกต้องตามหลักวิธีเพื่อที่จะเกิดประโยชน์ต่อตัวผู้ออกกำลังกายก็ควรที่จะปฏิบัติให้ถูกต้องตามหลักวิธีการออกกำลังกายเพื่อประโยชน์ต่อตัวผู้ออกกำลังกาย เนื่องจากความต้องการกิจกรรมออกกำลังกาย อุปกรณ์ สถานที่และบุคลากรที่พร้อมจะอำนวยความสะดวกให้เมื่อเข้าไปใช้บริการการจัดบริการทางด้านสถานบริการออกกำลังกายจึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้การออกกำลังกายสะดวกมากยิ่งขึ้น

ผลของการออกกำลังกายต่อการเปลี่ยนแปลงด้านร่างกายและจิตใจ

ประโยชน์ของการออกกำลังกาย

การออกกำลังกายอย่างถูกต้องสม่ำเสมอก่อให้เกิดประโยชน์มากมายทั้งด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม มีผู้ทำการศึกษาวิจัยสนับสนุนคุณค่าของการออกกำลังกายและการเล่นกีฬาที่มีต่อบุคคลในหลายปัจจัย กล่าวโดยสรุปดังต่อไปนี้ (เบญจมาศ จรรยาวัฒนานนท์, 2544)

1. เสริมสร้างสมรรถภาพทางกาย ได้แก่

1.1 มีร่างกายที่แข็งแรง มีความอดทน ความคล่องตัว ความรวดเร็ว พละกำลังและความสมดุลของกล้ามเนื้อกับประสาท ทำให้สามารถประกอบกิจกรรมประจำวันด้วยความกระฉับกระเฉงว่องไวโดยไม่รู้สึเหนื่อย และยังมีพลังสำรองที่สามารถประกอบกิจกรรมให้ความเพลิดเพลินและสามารถเผชิญกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันได้เป็นอย่างดี สามารถเคลื่อนไหวได้

ยาวนานไม่เหน็ดเหนื่อยเมื่อต้องใช้พลังงาน ร่างกายสามารถฟื้นตัวได้รวดเร็ว เป็นผลต่อความสำเร็จ และประสิทธิภาพการทำงาน

1.2 ผู้มีสมรรถภาพทางร่างกายดี จะช่วยให้มีบุคลิกลักษณะสง่าผ่าเผย สามารถที่จะเดินหรือเคลื่อนไหวได้ด้วยความสง่าคล่องแคล่วและกระฉับกระเฉงเป็นไปตามจังหวะหรือลีลาของการเคลื่อนไหวหรือการเดินนั้น ๆ ซึ่งนอกจากจะเป็นการประหยัดแรงงานได้เป็นอย่างดีแล้วยังเป็นการส่งเสริมสง่าราศีของตนเองได้เป็นอย่างดีอีกด้วย

1.3 รูปร่างได้สัดส่วน นำหนักของร่างกายเหมาะสม เพราะการออกกำลังกายทำให้ได้ใช้พลังงานเพิ่มขึ้น และเมื่อออกกำลังกายไปเป็นเวลานานร่างกายยิ่งใช้พลังงานมากขึ้น เป็นผลให้มีการนำไขมันที่สะสมในร่างกายมาใช้ และนอกจากนี้สมองส่วนที่สั่งความรู้สึกลอยอาอาหารจะปรับตัวในการรับปริมาณอาหารและการใช้พลังงานออกไปให้เหมาะสม การออกกำลังกายสม่ำเสมอจึงเป็นการควบคุมน้ำหนักของร่างกาย โดยให้ปริมาณอาหารที่รับประทานเข้าไปเท่ากับปริมาณพลังงานที่ใช้ในแต่ละวัน

2. ส่งเสริมสุขภาพ การออกกำลังกายจะทำให้ระบบการย่อยอาหารและการขับถ่ายดีขึ้นนอนหลับได้ดีขึ้น และเพิ่มสมรรถภาพทางเพศ ส่งผลให้มีสุขภาพจิตดี จึงทำให้มีอายุยืน

3. ชะลอความเสื่อมของร่างกาย โดยเฉพาะในผู้สูงอายุ

โดยทั่วไปบุคคลที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ร่างกายจะค่อย ๆ เสื่อมลงไปเรื่อย ๆ สมรรถภาพทางร่างกายจะเริ่มลดลงตามอายุที่เพิ่มขึ้น ขอบเขตความสามารถในการออกกำลังกายจะแคบลง การเสื่อมสภาพของอวัยวะจะเริ่มเกิดขึ้น แต่การออกกำลังกายหรือเล่นกีฬาอยู่เป็นประจำไม่เพียงแต่จะยับยั้งการเสื่อมสภาพให้ช้าลงเท่านั้น กลับอาจฟื้นฟูสภาพที่เสื่อมไปแล้วให้กลับมาสมวัยขึ้นด้วย

4. ป้องกันและลดความเสี่ยงหรือความรุนแรงของโรครวมทั้งอุบัติเหตุ

การออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ สามารถป้องกันโรคที่พบบ่อย ๆ เช่น หัวใจ เจ็บคอ หรือโรคที่สำคัญๆ เช่น โรคหลอดเลือดและหัวใจ เบาหวาน ความดันโลหิตสูง โรคทางเดินหายใจ ความเครียด มะเร็งต่างๆ โรคไขข้อและกระดูกต่างๆ เป็นต้น และการมีร่างกายที่แข็งแรงคล่องแคล่วช่วยในการเคลื่อนไหวเพื่อลดการบาดเจ็บจากการใช้กำลังกายและอุบัติเหตุต่างๆ ในชีวิตประจำวัน เช่น ลดระดับน้ำตาลในเลือด ความดันโลหิตสูง โรคกระดูกและไขข้อ คลายเครียด หรือใช้บำบัดในผู้ป่วยโรคซึมเศร้า เพราะการออกกำลังกายให้มีการหลั่งสาร Beta-endorphine มากขึ้น ซึ่งสารนี้นอกจากจะช่วยลดความเจ็บปวดได้แล้ว ยังเป็นสารที่ต่อต้านความซึมเศร้า (antidepressant) ด้วย

5. เพิ่มศักยภาพทางจิต

การออกกำลังกายทำให้มีสมรรถภาพแข็งแรงสุขภาพดี ย่อมส่งผลถึงจิตใจไปตามกัน การมีรูปร่างดี บุคลิกดี ย่อมเป็นเสน่ห์แก่ผู้พบเห็นโดยเฉพาะเพศตรงข้าม ทำให้บุคคลมีความรู้สึกดีต่อชีวิต (Sense of well - being) เพิ่มการรับรู้ในทางบวก มีอารมณ์มั่นคง มีความรู้สึกมีคุณค่าในตนเองมากขึ้น มีสมาธิขึ้น เพิ่มความจำเป็นอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นยังช่วยลดความเครียด ความวิตกกังวลหรือพฤติกรรมชนิด A ได้

6. ปฏิสัมพันธ์ในสังคม

การออกกำลังกายสามารถทำให้ปรับตัวเข้ากับผู้ร่วมงานและผู้อื่นได้ เพราะการออกกำลังกายหรือการเล่นกีฬารวมกันเป็นหมู่มาๆ ทำให้เกิดความเข้าใจ และเรียนรู้พฤติกรรมทำให้เกิดความเอื้อเฟื้อ มีเหตุผล อดทน สุขุม มีความเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีและสามารถอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข

กล่าวโดยสรุป การออกกำลังกายนอกจากจะเป็นการสร้างสมรรถภาพทางกายแล้วยังเป็นการผสมผสานในทางสรีระและทางจิตใจ เป็นการพัฒนาความสมดุลของร่างกายและจิตใจและผลการเปลี่ยนแปลงทั้งทางร่างกายและจิตใจ เป็นแรงจูงใจให้บุคคลากรออกกำลังกาย