

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของผู้ที่เข้ามาเรียนเทควันโดในโรงเรียนสอนเทควันโด ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าเอกสาร ตำราและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องครอบคลุมในเรื่องต่อไปนี้

1. แรงจูงใจ
 - 1.1 ความหมายของแรงจูงใจ
 - 1.2 ลักษณะและประเภทของแรงจูงใจ
2. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ
3. แรงจูงใจกับการกีฬาและการออกกำลังกาย
4. นิยามและความหมายของการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ
5. ประวัติความเป็นมาของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ
6. ลักษณะของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ
7. การพัฒนาบุคลิกภาพและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ
8. การพัฒนาแบบทดสอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ
9. การศึกษาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แรงจูงใจ

ความหมายของแรงจูงใจ

เพื่อทำความเข้าใจเรื่องแรงจูงใจ (Motives) ควรที่จะทราบคำที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ ได้แก่ ความต้องการ (Desires, Wants) ความปรารถนา (Wishes) จุดมุ่งหมาย (Aims) เป้าหมาย (Goals) ความต้องการในสิ่งที่จำเป็น (Needs) แรงขับ (Drives) และสิ่งจูงใจ (Incentives)

แรงขับที่ใช้ในภาษาไทยนั้นตรงกับภาษาอังกฤษว่า Drive และ Motive นักจิตวิทยาบางคนใช้แรงขับกับภาวะครอบครวั ุระหาย เพศ ซึ่งรวมเรียกว่า แรงขับทางสรีรวิทยา ส่วนสภาวะการณ์อื่นๆ นอกจากนี้ใช้คำว่า Motive แปลเป็นไทยว่า แรงจูงใจ ดังนั้น ศัพท์ทั้งสองคำนี้ จึงมีผู้ใช้แทนกันได้ (ชมชื่น สมประเสริฐ, 2530 อ่างในชมชื่น สมประเสริฐ, 2542)

แรงขับ (Drive) หมายถึง ภาวะที่อินทรีย์ถูกกระตุ้นอันเนื่องมาจากความต้องการของร่างกาย ซึ่งจะจูงใจให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมเพื่อตอบสนองหรือบำบัดความต้องการนั้น

ความต้องการ (Needs) เป็นสภาพที่ขาดแคลน เกิดขึ้นเมื่อมีความไม่สมดุลทางสรีระหรือจิตใจ เป็นความต้องการทางกาย จิตใจ และสังคม

เป้าหมาย (Goal) คือ จุดหมายปลายทาง เป็นจุดสุดท้ายของวงจรแรงจูงใจ เป็นจุดที่แรงขับเคลื่อน ความต้องการบรรเทาลง การบรรลุเป้าหมายจึงมีความโน้มเอียงที่จะช่วยให้ภาวะสมดุลทางกายหรือทางใจกลับมีขึ้นมาใหม่

เครื่องล่อใจ (Incentive) คือ รางวัลหรือสิ่งล่อใจอันเป็นเป้าหมายที่กระตุ้นให้เกิดความพยายามเพื่อให้บรรลุถึงสิ่งที่ปรารถนา หรือความต้องการ

แรงจูงใจ มาจากภาษาลาตินว่า “Movere” แปลว่าเคลื่อนไหวหรือสถานะที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมมี 3 ทิศทาง คือ

- เจริญใจหรือสถานะที่ไปทำให้เกิดพฤติกรรมชนิดใดชนิดหนึ่ง
- เจริญใจหรือสถานะที่ไปยับยั้งพฤติกรรม
- เจริญใจหรือสถานะที่ไปกำหนดแนวทางให้เกิดพฤติกรรม (อรรถัย ชื่นมนุชย์, 2519)

นักจิตวิทยาได้ให้ความหมาย แรงจูงใจต่างๆกันออกไป นอกเหนือจากนั้นการให้คำจำกัดความของแรงจูงใจ หรือให้ความหมายในเรื่องของแรงจูงใจ มีนักวิชาการและนักการศึกษามากมายที่ได้ให้คำจำกัดความไว้ นั้นไม่ได้หมายความว่าความหมายของนักวิชาการ หรือนักการศึกษาได้มีความหมายใดความหมายหนึ่งที่แน่นอนเป็นสากล ทั้งนี้เป็นเพราะนักวิชาการและนักการศึกษามีมุมมองที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งอาจกล่าวได้ดังนี้

Hilgard (1979) กล่าวว่า แรงจูงใจมีความหมายกว้างครอบคลุมภาวะและเงื่อนไขต่างๆ ของบุคคลที่ไปกระตุ้นอินทรีย์หรือเสริมพลัง ตลอดจนนำไปสู่พฤติกรรมที่มีเป้าหมายด้วย เมื่อใดมีแรงจูงใจขึ้นก็เป็นสาเหตุทำให้เกิดการเคลื่อนไหวและการกระทำที่มุ่งไปสู่เป้าหมาย

Krech (1961 อ้างใน สถิต วงศ์สวรรค์, 2529) กล่าวว่า แรงจูงใจเป็นกระบวนการทางจิตที่ผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งจนเกิดผลสำเร็จ ถูกต้องตามทิศทางที่ต้องการ

Murry (1936 อ้างใน ประวิทย์ รักประชา, 2547) กล่าวว่าแรงจูงใจเป็นองค์ประกอบภายในวังกระตุ้นหรือนำทางหรือเป็นตัวรวมพฤติกรรมต่างๆ ไปสู่เป้าหมายที่วางไว้และเราจะอนุมานเกี่ยวกับแรงจูงใจได้จากพฤติกรรมที่แสดงออกมา

Kogann and Havemann (1968 อ้างใน วิไลพิน ทองประเสริฐ, 2547) ได้ให้ความหมายแรงจูงใจหมายถึง แรงซึ่งควบคุมพฤติกรรมของคนอันเกิดจากความต้องการ (Needs) พลังกดดัน (Drive) หรือความปรารถนา (Desires) ที่จะผลักดันให้คนพยายามดิ้นรน เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ พฤติกรรมของคนถูกกำหนดและควบคุมโดยแรงจูงใจต่างๆ แรงจูงใจเหล่านี้ยังมีลักษณะแตกต่างกันไปสำหรับแต่ละคน

Berlson and Steiner (1964) ได้ให้อธิบาย แรงจูงใจว่า หมายถึง สิ่งที่จูงใจจากภายในตัวบุคคลที่ช่วยกระตุ้น และริเริ่มให้เกิดพลังเคลื่อนไหวนำไปสู่การปฏิบัติให้เกิดผลตามที่มีเป้าหมายเป็นตัวชี้นำ

บุญมัน ธนาศุวัฒน์ (2539 อ้างใน วิไลพิน ทองประเสริฐ, 2547) ได้ให้ความหมายว่า แรงจูงใจ หมายถึง สิ่งที่บุคคลคาดหวัง หรือปรารถนา โดยผ่านการเรียนรู้ของบุคคลนั้น ความคาดหวังนี้จะเป็นตัวผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์ (2521) ได้ให้ความหมายว่า แรงจูงใจ หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ถูกกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมไปยังจุดหมายปลายทางตามที่ต้องการ

สมพงษ์ เกษมสิน (2531 อ้างใน จุรินทร์ ปวงเหล็ก, 2548) กล่าวว่า แรงจูงใจ หมายถึง ความพยายามที่จะแสดงออกหรือปฏิบัติตามสิ่งที่ต้องการ สิ่งจูงใจมีทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคล แต่มูลเหตุจูงใจอันสำคัญของบุคคลคือความต้องการ

ดังนั้นเราสามารถสรุปได้ว่า แรงจูงใจ คือ สิ่งที่กำหนดทิศทางและระดับความตั้งใจที่จะกระทำในการเลือกและคงไว้ของพฤติกรรมมนุษย์ แรงจูงใจเป็นตัวกำกับพฤติกรรมที่จะให้ถอยหนีหรือเผชิญหน้าต่อสถานการณ์ต่างๆ และความตั้งใจที่จะประพฤดิหรือพยายามที่จะบรรลุตามเป้าที่ตั้งใจไว้และแรงจูงใจในการออกกำลังกาย หมายถึง สภาวะทางจิตในการผลักดันหรือกระตุ้นให้บุคคลเกิดหรือยับยั้งพฤติกรรมการออกกำลังกายอย่างมีเป้าหมาย หรือมีทิศทางเพื่อสนองความต้องการของตน

อรทัย ชื่นมณุษย์ (2519) กล่าวถึงลักษณะของแรงจูงใจไว้ดังนี้

แรงจูงใจมีลักษณะสำคัญ 2 ประการ คือ

1. มีการกระตุ้น หรือการเร้า (Energizing) แรงจูงใจเป็นสิ่งผลักดันหรือเร้าให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรมหรือตอบสนอง เช่น การแข่งขันเร้าให้เกิดแรงจูงใจ แรงจูงใจกระตุ้นให้อินทรีย์มีความพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรมการแข่งขันจะกระตุ้นให้บุคคลอยู่ในลักษณะเตรียมพร้อมที่จะกระทำหรือแสดงพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจที่มีความเข้มข้นมากๆ จะมีชีวิตชีวามากกว่าแรงจูงใจที่มีความเข้มข้นน้อย
2. มีการชี้แนวทาง หรือทิศทาง (Directing) แรงจูงใจจะเป็นสิ่งช่วยชี้แนวทางให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมหรือบอกแนวทางของพฤติกรรม เช่น การให้รางวัลแก่เด็กประพฤดิดี “รางวัล” เป็นเครื่องชี้บอกแนวทางให้เด็กรู้ว่าควรจะทำประพฤดิอย่างไรจึงจะได้รางวัล

สถิต วงศ์สุวรรณค์ (2529) กล่าวว่าขบวนการของการเกิดแรงจูงใจและพลังของแรงจูงใจไว้ดังต่อไปนี้

พฤติกรรมของมนุษย์ที่แสดงออกมา มักจะเป็นไปโดยมีจุดหมายปลายทาง แรงจูงใจที่จะเกิดขึ้นกับมนุษย์โดยมากจะมีสาเหตุมาจากความต้องการของมนุษย์ เมื่อมีความต้องการ คนเรามักจะมีแรงจูงใจเพื่อให้มีพฤติกรรมอันจะนำไปสู่เป้าหมาย แรงจูงใจจะมีจุดเริ่มต้นจากทางสรีระอันเป็นความต้องการทางร่างกายหรือขบวนการทางอินทรีย์อันมีมาแต่กำเนิด ต่อมาก็เกิดแรงจูงใจทางสังคม อันได้มาจากการเรียนรู้ จากการอบรมเลี้ยงดู จากสภาพแวดล้อม หรือจากค่านิยมวัฒนธรรม ในสังคมที่เกี่ยวข้องอยู่ตลอดจนจากการเกี่ยวข้องกับสัมพันธกับบุคคลอื่น แรงจูงใจของบุคคลจะเกิดขึ้นได้จะต้องประกอบด้วยความต้องการ ไม่ว่าจะเป็นความต้องการทางสรีระร่างกายทางอารมณ์หรือทางสังคมก็ตาม ก็จะเกิดแรงขับขึ้นภายในร่างกายและจิตใจของบุคคล ร่างกายจะต้องมีปฏิกิริยาเพื่อช่วยให้ความต้องการนั้นๆบรรลุจุดหมาย

พลังของแรงจูงใจ (Motive Strength)

ความต้องการ หรือแรงจูงใจ เป็นต้นเหตุของการเกิดพฤติกรรม โดยทั่วไปคนเรามีความต้องการมากมายหลายอย่าง พร้อมทั้งจะกระตุ้นให้ร่างกายแสดงพฤติกรรมเรียกว่า aroused motive แรงจูงใจหรือความต้องการอันไหนมีพลังมากที่สุดในขณะนั้น จะทำให้เกิดกิจกรรมแสดงพฤติกรรมออก ส่วนความต้องการที่อยู่ในระดับต่ำ หรือมีพลังน้อย หรืออยู่ในระดับธรรมดา ซึ่งแฝงอยู่แต่ยังไม่ทำให้ร่างกายแสดงพฤติกรรมเรียกว่า Motivational Disposition (สุชา จันท์เอม, 2535) จนกว่าความต้องการที่มีแรงจูงใจเข้มข้นกว่าได้รับสนองตอบจนเป็นที่พอใจแล้ว ความต้องการที่มีพลังแห่งแรงจูงใจลำดับต่อมาจึงจะได้รับการตอบสนองเป็นลำดับต่อไป แต่สำหรับการศึกษ ขบวนการเกิดแรงจูงใจและพลังของแรงจูงใจในการออกกำลังกายนั้น เพื่อที่จะเข้าใจว่าบุคคลากรมีความต้องการอยู่ภายใน ซึ่งทำให้เกิดแรงขับอันก่อให้เกิดหรือยับยั้งการออกกำลังกายเพื่อไปสู่การลดปัญหาหรือการแก้ปัญหา รวมทั้งเพื่อตอบสนองความต้องการด้านต่างๆทั้งทางร่างกาย จิตใจ และสังคมจากการออกกำลังกาย ทั้งนี้การมีพฤติกรรมการออกกำลังกายที่แตกต่างกัน ย่อมแสดงถึงความแตกต่างของพลังของแรงจูงใจหรือขึ้นอยู่กับระดับความต้องการหรือความคาดหวังจากการออกกำลังกาย ซึ่งจะกระตุ้นหรือผลักดัน หรือยับยั้งพฤติกรรมสู่เป้าหมาย

แรงจูงใจ (Motivation) คือ กระบวนการกระตุ้นเพื่อให้พฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย แรงจูงใจเป็นเทคนิคอีกอย่างที่ใช้กระตุ้นให้พนักงานได้แสดงออกถึงความสามารถที่มีอยู่ให้สูงขึ้น เกิดความมานะพยายาม ความเชื่อมั่น ความกระตือรือร้น มีคุณธรรม มีระเบียบวินัย ก่อให้เกิดการพัฒนาตนเอง การปรับปรุงตนเอง อีกทั้งแรงจูงใจจะเป็นตัวกำหนดระดับความตั้งใจ ความมุ่งมั่นเพื่อให้ตนเองบรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้และเป้าประสงค์ของทีม นอกจากนี้แรงจูงใจยังมีผลต่อการฝึกซ้อมการแข่งขัน

นักจิตวิทยาแบ่งกลุ่มปฏิสัมพันธ์ (Interactionism) ได้แบ่งแรงจูงใจตามหลักการแสดงออกของพฤติกรรมได้เป็น 2 ประเภท คือ (Taylor & Luthan, 1959 อ้างในสมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิง จันทรัฐไทย, 2542)

1. **แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motives)** หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ต้องการทำการเรียนรู้หรือแสวงหาบางอย่างด้วยตนเอง โดยมีต้องให้บุคคลอื่นมาเกี่ยวข้อง หรืออาศัยเครื่องล่อจากภายนอกเป็นพฤติกรรมเพื่อการเสาะแสวงหาตนเองและยี่ดางวัลภายในตนเองเป็นหลัก (ดารณี พานทองพาลุสุข, 2532; Haywood & Burke, 1977 อ้างใน อรพินทร์ ชุชม และคณะ, 2542) ได้แก่

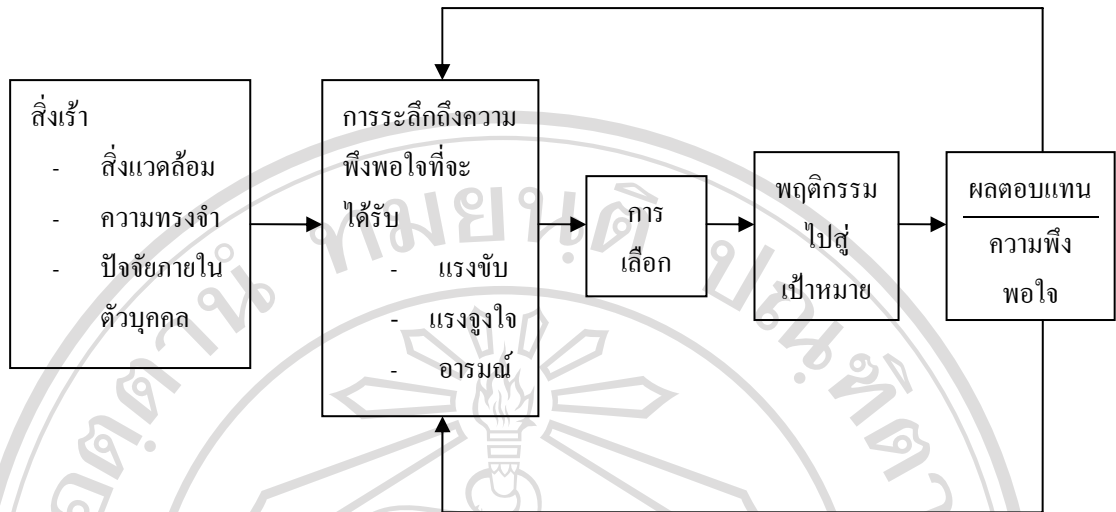
1.1 ความต้องการ (Need) เนื่องจากคนทุกคนมีความต้องการที่อยู่ภายในอันจะทำให้เกิดแรงขับ แรงขับนี้จะก่อให้เกิดพฤติกรรมขึ้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายและความพอใจ

1.2 เจตคติ (Attitude) หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดที่ดีที่บุคคลมีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดซึ่งจะช่วยเป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลทำในพฤติกรรมที่เหมาะสม

1.3 ความสนใจพิเศษ (Special Interest) การที่เรามีความสนใจเรื่องใดเป็นพิเศษก็จัดว่าเป็นแรงจูงใจให้เกิดความเอาใจใส่เรื่องนั้นๆมากกว่าปกติ

ดีซี Deci (1975 อ้างใน ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542) ได้สรุปกรอบแนวคิดของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจภายใน ดังภาพประกอบที่ 1 รูปแบบเชิงความคิดของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจ (A Cognitive Model of Motivated Behavior) บุคคลจะรู้คิดความต้องการจากแรงขับแรงจูงใจภายในอารมณ์เป็นอย่างไรเพื่อจัดสรรพลังงานในการแสดงพฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย อันเป็นเหตุให้บุคคลเลือกเป้าหมาย (Goal Selection) ซึ่งเขาได้คาดหมายว่าจะนำไปสู่การได้รับผลตอบแทนและความพึงพอใจตามมา

เป้าหมายที่กำหนดไว้จะนำไปสู่การแสดงพฤติกรรมที่มีเป้าหมาย (Goal Directed Behavior) และเมื่อบรรลุเป้าหมายบุคคลก็จะหยุดกระทำพฤติกรรม พฤติกรรมที่ได้รับผลตอบแทนทั้งจากภายใน ภายนอก และด้านอารมณ์ที่ส่งผลให้เกิดความรู้สึกพึงพอใจ ความพึงพอใจก็จะส่งผลย้อนกลับไปให้การระลึกถึงความพึงพอใจที่ได้รับ ถ้าเพียงพอใจจะไม่กระตุ้นการกระทำพฤติกรรมใหม่ แต่ถ้ายังไม่พึงพอใจก็จะสร้างเป้าหมายใหม่ เช่นเดียวกับผลตอบแทนจะมีการส่งผลย้อนกลับไปให้การเลือกเป้าหมายและการระลึกถึงความพอใจ โดยที่ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายในและการสร้างเป้าหมายใหม่จะถูกกระตุ้นจากความรู้สึกด้านความสามารถแห่งตนและการกำหนดด้วยตนเอง



ภาพประกอบที่ 1 รูปแบบเชิงความคิดของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจ

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

พฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจภายใน เป็นพฤติกรรมที่ได้รับการกระตุ้นจากสมองส่วนกลาง บุคคลจะรู้สึกสนุกสนานกับแบบแผนที่แสดงออกโดยไม่ได้หวังผลตอบแทนจากรางวัลภายนอก และพฤติกรรมนั้นจะมีความคงทน โดยทั่วไปจะมี 2 ลักษณะคือ พฤติกรรมแสวงหาสิ่งเร้าและต่อสู้กับอุปสรรค

2. แรงจูงใจภายนอก (Extrinsic Motives) หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ได้รับแรงกระตุ้นมาจากภายนอกให้มองเห็นจุดหมายปลายทางทั้งในแง่ผลลัคนหรือยับยั้ง นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงหรือการแสดงออกพฤติกรรมของบุคคล แรงจูงใจเหล่านี้ ได้แก่

2.1 เป้าหมายหรือความคาดหวังของบุคคล คนที่มีเป้าหมายในการกระทำใดๆ ย่อมกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจให้มีพฤติกรรม

2.2 ความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้า คนที่มีโอกาส ทราบว่าคนจะได้รับความก้าวหน้าอย่างไรจากการกระทำนั้นย่อมเป็นแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรมขึ้นได้ เช่น เป็นนักกีฬาแล้วได้สิทธิ์เข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัย หรือทำงานในหน่วยงานที่สนับสนุนการกีฬา

2.3 บุคลิกภาพ ความประทับใจในบุคลิกภาพสามารถก่อแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรม การออกกำลังกายได้ เช่น รูปร่างสง่าผ่าเผย สดใส กระฉับกระเฉง

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

แรงจูงใจที่มีบทบาทอย่างยิ่งต่อการคงอยู่ของพฤติกรรม คือ แรงจูงใจภายในเพราะเกิดจากการเสาะแสวงหาของตนเอง โดยความต้องการมีความสามารถ ความต้องการลืขิตตนเอง แรงจูงใจภายในเป็นพลังที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมและกระบวนการทางจิตใจที่หลากหลาย โดยมีรางวัลเบื้องต้นคือ ความรู้สึกว่ามีประสิทธิภาพหรือมีความสามารถ (Effectance) และความเป็นอิสระ เป็นตัวของตัวเอง ความต้องการภายในที่จะมีความสามารถและการลืขิตของตนเอง ทำให้บุคคลลูงใจว่าจะเสาะแสวงหาและพากเพียรพยายามที่เอาชนะในอุปสรรคต่างๆ (Deci et al, 1991 อ้างใน อรพินทร์ ชูชม และคณะ, 2542; ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542) สอดคล้องกับการศึกษาจิตวิทยาเกี่ยวกับการออกกำลังกายของ Dishman (1986) โดยใช้แบบวัดแรงจูงใจตนเอง (Self-Motivation Inventory-SMI) พบว่าการจูงใจตนเองสัมพันธ์กับการทำนายนการออกกำลังกายและแรงจูงใจตนเองอย่างสูงเป็นแรงจูงใจให้บุคคลออกกำลังกายเป็นประจำ

ดังนั้นเราจะเห็นได้ว่าแรงจูงใจเป็นพื้นฐานในการแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของพฤติกรรมการออกกำลังกายของบุคคลกรในแต่ละกลุ่ม และสามารถเป็นปัจจัยทำนายถึงแนวโน้มและความคงทนของพฤติกรรมการออกกำลังกายได้อีกด้วย

สติด วงษ์สุวรรณค์ (2529) สรุปว่า แรงจูงใจ แบ่งตามพื้นฐานของการเกิดแรงจูงใจได้ 2 ประเภท คือ

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

2. **แรงจูงใจทางสังคม (Social Motives or Sociological Motives) หรือแรงจูงใจทางจิตวิทยา**(Psychological Motives) หรือแรงจูงใจชั้นสูงสุด (Secondary Motives) เช่น ความต้องการการยอมรับ ความรัก ความปลอดภัย อำนาจ เกียรติยศชื่อเสียง ฯลฯ เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้มาก่อน ซึ่งมักจะเป็นความรู้สึกขาดสมดุลทางจิตใจ เป็นแรงจูงใจที่เกี่ยวกับอวัยวะหรือระบบประสาท

นักจิตวิทยาบางกลุ่มมีความเห็นว่าวิธีการแบ่งแรงจูงใจตามพื้นฐานของการเกิดแรงจูงใจนั้นยังไม่สามารถแบ่งให้ครอบคลุมแรงจูงใจทุกชนิดได้ นักจิตวิทยากลุ่มนี้คือ Singer (1982) และ Foster (1975 อ้างใน สมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิง จันทรุไทย, 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) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้และไม่ใช่ติดตัวมาแต่กำเนิด เกิดขึ้นจากการที่บุคคลไปสัมผัสกับสิ่งแวดล้อม

ฮิลการ์ด Hilgard (1979) แบ่งแรงจูงใจไว้เป็น 3 ประเภท

1. แรงจูงใจเพื่อการอยู่รอด (The Survival Motives) เป็นความต้องการทางกายซึ่งขาดเสียมิได้ เช่น น้ำ อาหาร อากาศ ฯลฯ
2. แรงจูงใจทางสังคม (The Social Motives) เป็นแรงจูงใจอันเกิดจากความต้องการทางสังคม เป็นแรงจูงใจเพื่อเข้าสังคมในการเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น ความรัก การยอมรับนับถือ ฯลฯ
3. แรงจูงใจเพื่ออวดตน (Ego Integrative Motives) คือ แรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการชื่อเสียง ความสำเร็จ (Need for Successfulness)

กิลฟอร์ด และเกรย์ (Guilford & Gray, 1970 อ้างในสถิติ วงศ์สวรรค์, 2529) แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 3 ประเภท

1. แรงจูงใจด้านชีวภาพ เช่น อารมณ์ แรงขับ
 2. แรงจูงใจด้านจิตใจ เช่น ความพยายาม ความปรารถนา ความรู้สึก
 3. แรงจูงใจด้านสิ่งแวดล้อม เช่น ผลประโยชน์ รางวัล
- เมอเรย์ Murray (1938 อ้างใน หลุย จำปาเทศ, 2533) แบ่งความต้องการออกเป็น 2 ประเภท
- ประเภทที่ 1 คือ ความต้องการทางสรีระ (Viscerogenic Needs)
- ประเภทที่ 2 คือ ความต้องการทางจิตใจ (Psychogenic Needs) มี 28 ชนิดด้วยกันโดยรวมความต้องการเหล่านั้นเป็นกลุ่มใหญ่ๆ 5 กลุ่มดังนี้

1. ความต้องการเกี่ยวกับสิ่งของ เช่น รางวัล เงินทอง ทรัพย์สินสมบัติ

2. ความต้องการที่จะแสดงความทะเยอทะยาน มีอำนาจ มีกำลังใจ บรรณาการที่จะสัมฤทธิ์ผลในสิ่งต่างๆ และต้องการมีเกียรติยศ ชื่อเสียง เช่น ความต้องการความสำเร็จ (Achievement) ความต้องการที่จะเอาชนะอุปสรรคหรือภาวะเงื่อนไขต่างๆ (Counteraction) ความต้องการการยกย่อง (Deference) ความต้องการแสดงออก (Exhibition) ฯลฯ
3. ความต้องการเกี่ยวกับการใช้อำนาจ การต่อต้าน การยอมแพ้ หรือความพ่ายแพ้ เช่น ความต้องการที่จะก้าวร้าว (Aggression) ความต้องการความยกย่อง (Deference) ฯลฯ
4. ความต้องการที่จะทำให้ผู้อื่นหรือตนเองบาดเจ็บ เช่น ความต้องการที่จะไม่โยนดีต่อสิ่งรอบข้าง (Rejection) ฯลฯ
5. ความต้องการเกี่ยวกับความรักที่มีต่อตนเองและผู้อื่น เช่น ความต้องการผูกไมตรีกับผู้อื่น (Affiliation) ความต้องการที่จะเอาชนะอุปสรรค หรือภาวะเงื่อนไขต่างๆ (Counteraction) ความต้องการแสดงออก (Exhibition) ความต้องการที่จะช่วยเหลือผู้อื่น (Nurturance) ความต้องการทางเพศ (Sex) ความต้องการสิ่งประทับใจ (Sentience) ฯลฯ

แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ

สุชา จันท์ธอม (2541) กล่าวว่า มีผู้เสนอทฤษฎีหลายทฤษฎีที่อธิบายถึงพฤติกรรมอันเกิดจากแรงจูงใจ โดยแต่ละทฤษฎีเชื่อว่าแรงจูงใจเกิดจากสาเหตุต่างๆ คือ

1. เกิดตามความต้องการความสุขส่วนตัว (Hedonistic) คือ เชื่อว่ามูลเหตุสำคัญที่มนุษย์เกิดแรงจูงใจก็เพราะมนุษย์ต้องการที่จะหาความสุขส่วนตัวและพยายามหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด
2. เกิดจากสัญชาตญาณ (Instinctual) คือความเชื่อว่าคนเราจะมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งเร้าต่างๆ ได้โดยไม่ต้องมีการเรียนรู้ เนื่องจากสัญชาตญาณที่มีมาพร้อมกับการเกิดของมนุษย์ เช่น ปฏิกิริยาตอบสนองต่ออาหาร น้ำ หรือสิ่งเร้าทางเพศ เป็นต้น แรงจูงใจจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามการเจริญเติบโตของคนและสัญชาตญาณจะเป็นสิ่งกำหนดขั้นตอนของปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมต่างๆ ในชีวิตมนุษย์ไว้เรียบร้อยแล้ว
3. เกิดจากการมีเหตุผล (Cognitive) แนวความคิดนี้เชื่อในความสามารถในการมีเหตุผลที่จะตัดสินใจกระทำสิ่งต่างๆ โดยคิดว่าความตั้งใจและความปรารถนา (Willing and Desiring) ของมนุษย์จะกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมต่างๆ ขึ้น ผู้ที่เชื่อตามแนวคิดนี้คิดว่าคนเรามีอิสระที่จะกระทำหรือตัดสินใจในสิ่งต่างๆ โดยมีเหตุผลและรู้ว่าตนเองกำลังทำอะไรอยู่ มีความต้องการอะไรอยู่ มีความต้องการอะไรและมีได้สนใจว่าอะไรคือสาเหตุของพฤติกรรมนั้น
4. เกิดจากแรงขับ (Drive) แนวความคิดนี้เป็นที่ยกย่องในวงการจิตวิทยา และในปัจจุบันเชื่อว่าพฤติกรรมและอุปนิสัยของมนุษย์มีส่วนสัมพันธ์กับแรงขับดังกล่าว การที่คนเรามีความ

แตกต่างกัน ไปก็เพราะผลอันสืบเนื่องมาจากประสบการณ์และการเรียนรู้ที่ได้สะสมมาเป็นเวลานานตามระบบของการตอบสนองความต้องการของแรงขับต่างๆ

แรงจูงใจในการออกกำลังกายเป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้หรือเป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายในหลังจากร่างกายได้รับการตอบสนองความต้องการขั้นปฐมภูมิแล้ว โดยแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากแรงขับที่มีผลสืบเนื่องมาจากประสบการณ์ และการเรียนรู้เกี่ยวกับการเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกาย เป็นการถ่ายโอนการเรียนรู้ (Transfer of Learning) ซึ่งนับว่าเป็นทักษะที่มีอิทธิพลต่อทักษะอื่นๆ ซึ่งสามารถจำการเรียนรู้เดิมในอดีตมาเป็นประสบการณ์ เพื่อช่วยให้เกิดการเรียนรู้ในรูปแบบหนึ่ง ซึ่งใกล้เคียงกันหรือแตกต่างกัน (มธุรส สว่างบำรุง, 2542) และ Pender (1996) กล่าวว่า ความรู้และทักษะจากประสบการณ์เดิมจะส่งผลให้บุคคลแสดงพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้สมบูรณ์ขึ้น หรือเป็นแรงจูงใจจากการมีเหตุผลและความรู้ว่าการออกกำลังกายเป็นสิ่งที่มิประโยชน์ มีคุณค่าที่จะทำให้มีความสุขแข็งแรงมีคุณภาพชีวิตที่ดีหรืออาจเป็นแรงจูงใจที่จะหาความสุขส่วนตัวหลบหนีความเจ็บปวดทั้งจากการเกิดปัญหาสุขภาพหรือเป็นความเจ็บปวดที่เกิดจากผลด้านลบของการออกกำลังกายเนื่องจากการออกกำลังกายที่มีประสิทธิภาพจะก่อให้เกิดความเหนื่อยล้าหรือปวดเมื่อยตามกล้ามเนื้อ

ทฤษฎีที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ

ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow (Maslow's Hierarchy Theory of Motivation)

(นาวลตะอ อสุภาผล, 2527 ; สถิต วงศ์สวรรค์, 2529; ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542)

Abraham H. Maslow เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์จำนวนมากสามารถอธิบายโดยใช้แนวโน้มของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่ทำให้ชีวิตของเขาได้รับความสมปรารถนาและได้รับสิ่งที่มีความหมายต่อตน มาสโลว์ได้ศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับแรงจูงใจของมนุษย์ เขาให้ความเห็นว่ามนุษย์ทุกคนล้วนมีความต้องการและต้องการที่จะสนองตอบความต้องการให้กับตนเองทั้งสิ้น ความต้องการของมนุษย์เป็นจุดเริ่มต้นของการเกิดแรงจูงใจ โดยความต้องการจะมีอยู่ตลอดเวลาไม่มีที่สิ้นสุดและเมื่อความต้องการได้รับการตอบสนองแล้วจะไม่ใช่เป็นสิ่งจูงใจสำหรับพฤติกรรมของบุคคลอีกต่อไป ความต้องการที่ไม่ได้รับการตอบสนองนั้นที่ยังเป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรมความต้องการของมนุษย์จะมีลักษณะเป็นลำดับขั้นจากความต้องการเบื้องต้น(Basic Needs) ไปสู่ระดับสูงขึ้นไปหรือบุคคลจะมีความต้องการในลำดับต่อไปเมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับการตอบสนองแล้ว

Maslow ได้จัดลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์จากขั้นต้นไปสู่ความต้องการขั้นต่อไป ดังนี้

1. **ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs)** หรือความต้องการทางด้านสรีระหรือความต้องการทางกายภาพ เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานเพื่อความอยู่รอดของมนุษย์และเป็นสิ่งจำเป็นที่สุดสำหรับการดำรงชีวิต ได้แก่ อาหาร อากาศ ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค การพักผ่อน ความต้องการทางเพศ ฯลฯ ความต้องการประเภทนี้จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลเหนือความต้องการขั้นอื่นๆ ก็ต่อเมื่อตกอยู่ในภาวะขาดแคลน หากความต้องการทางกายซึ่งเป็นความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ (Basic Needs) ได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจ ความต้องการในระดับต่อไปก็จะตามมา

2. **ความต้องการความปลอดภัย (Safe or Security Needs)** เป็นความต้องการความปลอดภัยจากความกลัวภัยอันตรายต่างๆ ที่มีต่อชีวิตทั้งในปัจจุบันและอนาคต เป็นความต้องการการป้องกันเพื่อไม่ให้เกิดอันตรายแก่ร่างกายและจิตใจ เช่น ความเจ็บป่วย โรคร้าย อุบัติเหตุ ความคลอนแคลนทางเศรษฐกิจ ความไม่มั่นคงในหน้าที่การงาน โดยธรรมชาติแล้วมนุษย์ทุกคนปรารถนาที่จะได้รับความมั่นคงปลอดภัย รวมถึงความก้าวหน้าและความอบอุ่นใจ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่มีผลต่อขวัญและกำลังใจ ความต้องการความปลอดภัยจะมีความสำคัญขึ้นก็ต่อเมื่อความต้องการทางด้านร่างกายได้รับการตอบสนองจนพอใจแล้ว หลังจากนั้นความต้องการความปลอดภัยจะเข้ามามีบทบาทและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลเหนือความต้องการประเภทอื่น

3. **ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Belongingness and Love Needs)** บุคคลต้องการความรักและความเป็นเจ้าของโดยการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น ความสัมพันธ์ภายในครอบครัวหรือคนอื่นๆ ในสังคม ต้องการเป็นที่ยอมรับและเป็นส่วนหนึ่งของสังคม รวมทั้งต้องการที่จะรักใคร่ผู้อื่นด้วย เมื่อความต้องการทางร่างกายและความต้องการความปลอดภัยได้รับการตอบสนองอย่างพอใจแล้ว ความต้องการทางสังคมก็จะเกิดขึ้น ความต้องการทางสังคมซึ่งอยู่ในระดับถัดไปจากความต้องการ 2 ประเภทแรกดังกล่าวแล้ว จะเข้าครอบงำพฤติกรรมของบุคคลนั้น เพราะมนุษย์ชอบรวมกลุ่ม ชอบอยู่ร่วมกันตามวิสัยสัตว์สังคม นอกจากนั้นยังต้องการการยอมรับและการให้มิตรภาพความรักจากเพื่อนและสังคม อันเป็นความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า

4. **ความต้องการความภาคภูมิใจ หรือรับการยกย่องในสังคม (Esteem of Egoistic Needs)** นอกจากมนุษย์จะมีความต้องการ มีเพื่อนฝูงหรือเป็นส่วนหนึ่งของสังคมแล้ว มนุษย์ยังมีความต้องการอยากเด่น อยากมีความสำคัญ อยากให้คนอื่นยกย่องสรรเสริญ ซึ่งหมายถึง ทางด้านฐานะ บทบาท และความมั่นคงทางสังคม Maslow ได้แบ่งความต้องการในขั้นนี้ออกเป็น 2 ลักษณะคือ ลักษณะแรกเป็นความต้องการนับถือตนเอง (Self-Respect) คือ ความต้องการมีอำนาจ มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความแข็งแรง มีผลสัมฤทธิ์ไม่ต้องพึ่งพาอาศัยผู้อื่น ทุกคนต้องการที่จะรู้สึกว่าคุณค่าและมีความสามารถที่จะประสบความสำเร็จในด้านต่างๆ ลักษณะที่สอง เป็นความ

ต้องการได้รับการยอมรับนับถือจากผู้อื่น (Esteem from Other) คือความต้องการมีเกียรติยศ การได้รับการยอมรับ ได้รับความสนใจ มีสถานภาพ มีชื่อเสียง โดยเป็นความต้องการที่จะได้รับการยกย่องชมเชยในสิ่งที่ตนเองกระทำ ซึ่งทำให้รู้สึกว่าคุณสมบัติความสามารถของตนได้รับการยอมรับของผู้อื่น

5. ความต้องการที่จะได้รับความสำเร็จตามความนึกคิดหรือความต้องการที่เข้าใจตนเองอย่างแท้จริง (Self-Realization or Self-Actualization Needs) เป็นความต้องการให้เกิดความสมหวังทุกอย่างในชีวิตหรือต้องการประจักษ์ตนเอง เป็นความต้องการขั้นปลายสุดของศักยภาพของบุคคล (Person's Potential) ที่บุคคลนั้นปรารถนาจะเป็น ถ้าความต้องการลำดับขั้นก่อนๆ ได้ทำให้เกิดความพึงพอใจอย่างมีประสิทธิภาพ ความต้องการนั้นเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงก็จะเกิดขึ้น บุคคลที่ประสบผลสำเร็จในขั้นสูงสุดนี้จะใช้พลังอย่างเต็มที่



ภาพประกอบที่ 2 ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ ตามความคิดของ Maslow

แหล่งที่มา : <http://changingminds.org/explanations/needs/maslow.htm>

ในสิ่งที่ทำทลายความสามารถและศักยภาพของตนเองและมีความปรารถนาที่จะปรับปรุงตนเอง พลังขั้นนั้นจะกระทำพฤติกรรมตรงกับความสามารถของตน กล่าวโดยสรุป การเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงเป็นความต้องการอย่างหนึ่งของบุคคลที่จะบรรลุถึงจุดสูงสุดของศักยภาพ ซึ่งเกิดขึ้นกับผู้ที่สามารถจะมีความเข้าใจในตนเองอย่างแท้จริงและสามารถทำสิ่งที่ตนต้องการให้ดีที่สุด และถือเป็นระดับความต้องการที่แสดงความแตกต่างระหว่างบุคคลอย่างยิ่งใหญ่ที่สุด (Maslow, 1970 อ้างใน นवलละอ อ สุภาพล, 2527)

จากแนวคิดทฤษฎีที่อธิบายถึงพฤติกรรมอันเกิดจากแรงจูงใจและทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow สรุปได้ว่า พฤติกรรมการออกกำลังกายแม้จะเป็นพฤติกรรมที่จำเป็นต่อสรีระของมนุษย์แต่เป็นไปเพื่อตอบสนองความต้องการทั้งจากสัญชาตญาณและจากการเรียนรู้ในภายหลัง (Learned-Drives) เป็นพฤติกรรมที่สืบเนื่องมาจากประสบการณ์และการเรียนรู้โดยประสบการณ์ ความสุข ความสนุกสนาน ความประทับใจจากการเรียนการเล่น การแข่งขันกีฬาหรือการออกกำลังกายในวัยเด็กจะกลายเป็นแรงจูงใจและถ่ายโยงถึงการมีพฤติกรรมในวัยผู้ใหญ่บนพื้นฐาน 3 ประการคือ

1. ความต้องการที่จะรู้สึกถึงความสามารถ การตัดสินใจและมีอิสระที่จะกระทำ
2. เพื่อจุดมุ่งหมายในการเปลี่ยนแปลงตนเองและสิ่งแวดล้อม
3. เพื่อผลจากรางวัลต่างๆ ในขั้นความต้องการความปลอดภัย ต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ ความภาคภูมิใจในตนเอง และความต้องการได้รับความสำเร็จ

จะเห็นได้ว่าแรงจูงใจในการออกกำลังกายมีความสัมพันธ์กับทุกลำดับขั้นของความต้องการของ Maslow โดยไม่จำเป็นต้องได้รับการตอบสนองตามลำดับขั้นและแรงจูงใจอาจเกิดจากความต้องการหลายด้านแตกต่างกันไปในแต่ละพฤติกรรมการออกกำลังกาย

ทั้งนี้ธรรมชาติแห่งความต้องการของบุคคลตามแนวความคิดของ Maslow เป็นการศึกษาลำดับขั้นความต้องการที่กลายเป็นแรงจูงใจในการออกกำลังกายของบุคคลและชี้ให้เห็นถึงแนวทางการสร้างแรงจูงใจที่จะตอบสนองความต้องการของบุคคลได้อย่างถูกต้องเหมาะสมตามลำดับขั้นความต้องการของแต่ละบุคคลด้วยเช่นกัน

สุชา จันท์เอม (2535) แนวคิดทฤษฎีความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการแรงขับและเครื่องล่อใจ (The Need Drive-incentive Theory) ไว้ดังนี้

สภาพของการขาดสมดุลภายในร่างกาย (Needs) เป็นมูลเหตุให้เกิดแรงขับ (Drive) ขึ้นรวมทั้งความต้องการทางร่างกายทำให้เกิดแรงขับขึ้นและแรงขับเหล่านี้จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดกิจกรรมหรือการกระทำต่างๆ (Activities) เพื่อไปสู่จุดหมายปลายทาง (Goal Object) หรือสิ่งที่เป็นเครื่องล่อใจ (Incentive) นั้นๆ และเมื่อถึงจุดหมายปลายทางที่ต้องการแล้วแรงขับจะลดลง

ตัวอย่างเช่น ความหิว ทำให้เราเกิดมีแรงขับขึ้น ซึ่งเรียกว่า Hunger Drive ซึ่งจะไปกระตุ้นให้อินทรีย์เกิดการกระทำต่างๆ จนกระทั่งได้อาหารมาบำบัดความต้องการ อาหารนี้จะเป็น Incentive และเมื่อได้รับประทานอาหารแล้วแรงขับลดลง Drive & Need นี้ยังมีความแตกต่างกันอยู่บ้าง เช่น แรงขับเกี่ยวกับอาหาร (Food-Drive) ของสัตว์นั้น ไม่ใช่ความหิวเสมอไป บางครั้งแรงขับก็อาจจะลดลงได้ ทั้งๆที่ยังไม่ได้สนองความต้องการจนเป็นที่พอใจก็มี เช่น ในกรณีที่สัตว์ที่กำลังหิวได้รับ

น้ำตาล เป็นต้น ทฤษฎีนี้มีอิทธิพลเนื่องจากการลดแรงขับนี้เป็นพื้นฐานของการให้รางวัลเกี่ยวกับการเรียนรู้ด้วย

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

- Appetitive Drives เช่น แรงขับเกี่ยวกับการแสวงหาอาหาร

- Aversive Drives ได้แก่ แรงขับที่ผลักดันให้หลบหนีจากสถานการณ์ที่เจ็บปวดต่างๆ การกระทำและเครื่องล่อใจทั้งหลาย (Incentive) จะเป็นตัวลดความตึงเครียด (Tension) ให้น้อยลงนั่นเอง อย่างไรก็ตามความสัมพันธ์ระหว่าง Drive และ Incentive ยังซับซ้อนกว่านี้ ทั้งนี้เพราะ Incentives บางชนิดนั้นมีความสำคัญเหนือกว่าบางชนิดอยู่ กล่าวง่ายๆคือ เราชอบของล่อใจบางอย่างมากกว่าของล่อใจบางชนิด นอกจากนี้เครื่องล่อใจบางครั้งเกิดในเวลาที่เราไม่ต้องการก็ไม่มี ความหมาย เช่น เราได้กลิ่นอาหารที่เราเคยชอบ ทั้งๆที่เราอิ่มอยู่ เป็นต้น

ในการออกกำลังกายบุคคลจะเกิดแรงจูงใจจากเครื่องล่อใจต่างๆซึ่งเป็นรางวัลจากภาคผนวกที่จะตอบสนองต่อความต้องการด้านร่างกายและด้านสังคม โดยผลที่ได้รับอันเป็นความพึงพอใจจะทำให้บุคคลเกิดแรงจูงใจในการออกกำลังกายอยู่เสมอ ทั้งนี้เครื่องล่อใจแต่ละอย่างจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมบุคคลแตกต่างกันไปในแต่ละเวลาและสถานการณ์

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

ทฤษฎีนี้เชื่อว่า พฤติกรรมที่อินทรีย์แสดงออกมีอยู่ 2 ประการ คือ

ก. อินทรีย์ยอมแสวงหาหรือเข้าไปใกล้สิ่งที่พึงพอใจ

ข. อินทรีย์ยอมแสดงพฤติกรรมหลบหนีหรือไม่เข้าไปใกล้สิ่งที่รบกวนหรือสภาพการณ์ที่น่ารังเกียจ ฉะนั้นในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งจะต้องมีอารมณ์แฝงอยู่ ทฤษฎีนี้ย้ำว่า อารมณ์ที่เกิดขึ้นในพฤติกรรมต่างๆ เป็นต้นว่า อารมณ์รัก หรือชอบ หรือความพอใจจะเกิดขึ้นจากการได้อาหาร นั่นคือในการแสวงหาอาหาร อินทรีย์พอใจจัดเป็น Positive

Affect ส่วนการหลบหนีจากความเจ็บปวดหรือสิ่งที่ไม่พึงพอใจจัดเป็น Negative Affect

Mc Clelland (1955) เป็นผู้มีความเห็นสอดคล้องกับทฤษฎีนี้ได้ให้คำจำกัดความของ Motive ว่าเป็นลักษณะของ Goal หรือเป้าหมายที่แตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ในอดีตว่า สิ่งเหล่านั้นทำให้เกิดความพอใจหรือไม่พอใจ ถ้าพฤติกรรมใดแสดงออกมาทำให้เกิดอารมณ์พึงพอใจ เราก็มักมีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมนั้นออกมาเรื่อยๆ ในทางตรงกันข้ามถ้าพฤติกรรมใดทำให้เกิดอารมณ์ที่ไม่สบาย เราก็มักจะหลีกเลี่ยงไม่แสดงพฤติกรรมนั้นออกมา

Roediger (1984) กล่าวว่า สิ่งกระตุ้นโดยทั่วไปมี 4 ประเภท คือ

1. แรงขับเคลื่อนสรีระและสิ่งล่อใจต่างๆ
2. สภาพสิ่งแวดล้อม
3. สิ่งแปลกๆหรือปรากฏการณ์ใหม่ๆ
4. ยาหรือสารกระตุ้น

อารมณ์ที่เกิดขึ้นทั้งก่อน ระหว่าง หรือภายหลังการออกกำลังกายเป็นผลลัพธ์ของแรงจูงใจ ที่มีผลต่อพฤติกรรมการออกกำลังกาย นั่นคือ ถ้าหากบุคคลเกิดความพึงพอใจ โดยเฉพาะผู้ที่ออกกำลังกายเป็นประจำและได้รับผลดีต่อจิต หรือถูกกระตุ้นจากสารเอนดอร์ฟินที่หลั่งจากสมอง ภายหลังการออกกำลังกายจะทำให้มีการออกกำลังกายอยู่เสมอ ตรงกันข้ามผู้ที่มีความรู้สึกไม่ดีต่อการออกกำลังกายหรือได้รับผลที่ส่งผลให้เกิดความไม่พึงพอใจ เช่น ผู้ที่ออกกำลังกายไม่สม่ำเสมอจะทำให้ร่างกายเกิดความเมื่อยล้าและทำให้เกิดความต้องการหลีกเลี่ยงการออกกำลังกายได้ นอกจากนี้รางวัลสิ่งล่อใจหรือสภาพสิ่งแวดล้อมในการออกกำลังกายก็สามารถกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจในการออกกำลังกายเช่นกัน

สุชา จันทร์ธอม (2535) สรุปแนวคิดทฤษฎีแห่งความรู้ (Cognitive Theories) ไว้ดังนี้

คำว่า “Cognitive” มาจากภาษาละติน แปลว่า “Knowing” (รู้จัก) ทฤษฎีนี้เน้นความเข้าใจ หรือการคาดคะเนเหตุการณ์ต่างๆไว้ล่วงหน้า โดยอาศัยการรับรู้มาก่อน หรือจากการคิดค้นเป็นสิ่งตัดสินใจหรือประเมินคุณค่าของพฤติกรรมที่แสดงออกมา เช่น พฤติกรรมที่เคยทำมาแล้ว นั่นคือ การตั้งระดับความคาดหวังของบุคคลจะสัมพันธ์กับความสำเร็จที่มีอยู่ในอดีตและปัจจุบัน

อินทรีย์ใดๆ ก็ตามที่มีความจำยอมระลึกถึงความคล้ายคลึงของอดีตและปัจจุบันได้ ทฤษฎีนี้จึงเห็นว่า 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

การศึกษาเรื่องการออกกำลังกายในส่วนที่เกี่ยวกับแรงจูงใจทั้งประเภทและลักษณะของแรงจูงใจรวมทั้งทฤษฎีแรงจูงใจดังกล่าวแล้วนั้น แม้จะมีการอธิบายด้านลักษณะของทฤษฎีที่

แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าทั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ด้วยปัจจัยในด้านต่างๆ แต่พบว่าอย่างน้อยจะมีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยทั้งสามนี้ไม่อย่างใดก็อย่างหนึ่ง นั่นคือ ปัจจัยด้านสรีระ ปัจจัยด้านจิตใจและปัจจัยด้านสังคม

แรงจูงใจกับการกีฬาและการออกกำลังกาย

สืบสาย บุญวิรัตน์ (2541) ได้ศึกษาพบว่ามีความแรงจูงใจในการเล่นกีฬาและออกกำลังกาย 3 รูปแบบคือ

1. แรงจูงใจที่ทำให้คนเริ่มออกกำลังกาย (Motives to Initiate Participating Exercise)

เหตุผลที่เกี่ยวข้องกับความสวยงาม (Physical Appearance) และสมรรถภาพทางกายต้องการมีร่างกายเป็นกล้ามเนื้อได้สัดส่วนเป็นที่น่าสนใจจากเพศตรงข้ามและต้องการมีสมรรถภาพทางกายดีร่างกายแข็งแรง

- เหตุผลทางการแพทย์ (Medical Reasons)
 - แพทย์สั่งให้ออกกำลังกายและความเจ็บป่วยเรื้อรัง
 - มีอาการที่จะนำไปสู่โรคต่างๆ เช่น ปริมาณโคเลสเตอรอลสูง ความดันเลือดสูง เครียด มีอาการบาดเจ็บเรื้อรัง เช่น เจ็บปวดไหล่เรื้อรัง
 - เพื่อการฟื้นฟูสมรรถภาพหลังการบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยหรือหลังจากที่อวัยวะหยุดเคลื่อนไหวนานๆ
 - เพื่อคลายเครียดและลดความวิตกกังวลจากการทำงานประจำ
 - เป็นเหตุผลทางสังคม (Affiliation)
 - ต้องการพบเพื่อนใหม่ รู้จักคนใหม่ โดยใช้กิจกรรมกีฬาเป็นสื่อในการเข้าสังคม
 - ต้องการใช้เวลาร่วมกับเพื่อนและคนใกล้ชิดโดยใช้กิจกรรมการออกกำลังกายเป็นสื่อ
 - ต้องการให้ตนเองเป็นที่ยอมรับหรือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม กีฬาได้ถูกนำมาเป็นสื่อประสานระหว่างสมาชิกกลุ่ม เช่น การเล่นเกมระหว่างผู้บริหาร
 - เพื่อยกระดับสถานะทางสังคม (Social Status) เพื่อสร้างชื่อเสียงทางการกีฬา เช่น การเป็นทีมชาติ เพื่อให้ได้เงินและการยอมรับจากสังคมรอบข้าง
 - ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากคนใกล้ชิด พ่อ แม่ พี่น้อง คู่ครอง
 - การมีทัศนคติที่ดีต่อกีฬา (Attitude toward Sports)
 - การเห็นประโยชน์ ความสำคัญและความจำเป็นของการเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย
 - มีการศึกษาและการมีประสบการณ์เดิมที่ดีต่อการออกกำลังกาย
 - 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) ที่ชอบสังคม ชอบการมีเพื่อน ชอบความท้าทาย การเสี่ยง ชอบการแข่งขัน มักร่วมกิจกรรมการออกกำลังกาย
- 2.1.2 ทำให้เกิดความรู้สึกที่ดี (It Feels Good) มีความสนุกสนาน ทำความท้าทาย ความสามารถ คลายเครียด ลดความวิตกกังวล มีการรับรู้ตัวว่าตนมีความสามารถ (Self-Efficacy) ประสบผลสำเร็จ (Perceive Competence) เป็นที่ยอมรับจากคนทั่วไป ทำให้มีความเชื่อมั่น มีความภาคภูมิใจในตัวเอง (Self-Esteem) จากการเล่นกีฬา

2.2 เหตุผลทางสรีรวิทยา (Physiological Body Composition Reasons)

- 2.2.1 เกิดการเปลี่ยนแปลงทางร่างกาย เช่น ร่างกายได้สัดส่วน กล้ามเนื้อแข็งแรงร่างกายกระชับกระเฉง ทำงานได้นานขึ้น เหนื่อยน้อยลง และหายเหนื่อยเร็วขึ้น อารมณ์แจ่มใส สุขภาพจิตดี
- 2.2.2 สถานะภาพสุขภาพดีขึ้น (Health Status) เช่น มีการเจ็บป่วยน้อยลง ปริมาณไขมันในเส้นเลือดและความดันเลือดลดลง ลดความเครียด
- 2.2.3 พัฒนาศมรรถภาพแบบแอโรบิก (Aerobic Fitness) ระบบหายใจและไหลเวียนโลหิตดีขึ้น

2.3 เหตุผลทางสิ่งแวดล้อมและสังคม (Situational Reasons)

- 2.3.1 สถานะภาพทางสังคมและเศรษฐกิจอยู่ในสภาวะครอบครัวที่มีเศรษฐกิจที่ดีพอควรจึงมีโอกาที่จะเข้าร่วมกิจกรรมมากกว่าคนที่มีฐานะทางการเงินต่ำ
- 2.3.2 อาชีพและการทำงานเอื้อให้เล่นกีฬาหรือการออกกำลังกายได้
- 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 พฤติกรรมสุขภาพส่วนตัวไม่เหมาะสมทำให้หยุดหรือเลิกเล่นกีฬา เช่น คนที่สูบบุหรี่หรืออ้วน หรือมีโรคที่เกิดอันตรายได้เมื่อออกกำลังกาย เช่น โรคไขข้ออักเสบ โรคตับ ทำให้ออกกำลังกายได้อย่างมีข้อจำกัด

3.1.2 ศาสนาและวัฒนธรรม ความเชื่อและวัฒนธรรมบางท้องถิ่นไม่เอื้อให้ออกกำลังกาย รวมทั้งอายุ เพศ ล้วนมีผลต่อการออกกำลังกายและเล่นกีฬา หลายคนมีความเชื่อที่คิดว่าการออกกำลังกายและเล่นกีฬาเป็นกิจกรรมของคนหนุ่มสาวหรือของเพศชายเท่านั้น

3.1.3 มีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการออกกำลังกายเพราะมีประสบการณ์เดิมไม่ดี ไม่ประสบผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้หรือได้รับบาดเจ็บจากการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬา

3.2 เหตุผลจากสถานการณ์และสิ่งแวดล้อมโดยรอบ (Environmental Factors)

3.2.1 เวลาและการจัดการไม่ดี ทำให้ไม่มีเวลาหรือไม่จัดสรรเวลาให้กับการออกกำลังกาย

3.2.2 ไม่ได้รับการสนับสนุนจากบุคคลใกล้ชิด เช่น โค้ช ครู พ่อแม่และเพื่อน

3.2.3 บรรยากาศในชั้นเรียน ลักษณะการจัดกิจกรรมนั้นๆไม่สนุก ไม่เป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่ต้องการ

3.2.4 ราคาค่าบริการในการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬา มีราคาแพง

3.3 เหตุผลเกี่ยวกับการจัดกิจกรรม (Activity Variables)

3.3.1 ความเข้มของกิจกรรมหรือความหนักหน่วงในการฝึกซ้อมไม่เป็นที่พอใจ เช่น เบบอกินไปหรือนักกินไป หรือไม่สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้ หรือทำให้เสียการเรียน การทำงาน หรือสังคมส่วนอื่นๆ

3.3.2 ได้รับบาดเจ็บจากกิจกรรมนั้นๆ

3.3.3 กิจกรรมน่าเบื่อ ไม่หลากหลาย ไม่มีตัวให้เลือกตามต้องการ

3.3.4 สนใจกิจกรรมอื่น จึงเลิกเล่นกีฬาหรือออกกำลังกายนั้นๆ โดยเฉพาะเด็กหรือเยาวชนที่มักเปลี่ยนความสนใจตลอดเวลา

3.3.5 ไม่ประสบผลสำเร็จตามที่ตั้งใจไว้ในการเข้าร่วมกิจกรรม

แรงจูงใจเหล่านี้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเริ่มเล่น คงเล่น และเลิกเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย ข้อมูลเหล่านี้จึงเป็นประโยชน์ต่อนักพลศึกษา นักจัดการและนักจิตวิทยาการกีฬาที่จะเข้าใจถึงสาเหตุและแรงจูงใจใน 3 สถานการณ์ดังกล่าว ทำให้มีความเข้าใจเพื่อเตรียมการและดำเนินการป้องกันแก้ไขปรับปรุงที่จะทำให้คนเล่นกีฬาเพิ่มจำนวนมากขึ้นและเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิตประจำวัน

การที่บุคคลที่เริ่มออกกำลังกายและยังคงพฤติกรรมหรือเลิกออกกำลังกายล้วนมีแรงจูงใจเป็นสาเหตุที่ทำให้แสดงพฤติกรรมนั้นๆออกมา แต่ละสาเหตุขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคล อย่างไรก็ตามแรงจูงใจเป็นสิ่งที่สามารถสร้างให้เกิดขึ้นได้ หากมีการกระตุ้นและให้การสนับสนุนที่ถูกต้องเหมาะสม ทั้งนี้แรงจูงใจต่อการออกกำลังกายมักจะไม่ได้ออกมาจากแรงจูงใจเดียว แต่เกิดจากแรงจูงใจหลายๆอย่างร่วมกันและเปลี่ยนแปลงทั้งระดับความเข้มข้นจุดหมายของการออกกำลังกายไปตามประสบการณ์การเรียนรู้ รวมถึงอุปสรรคต่างๆด้วย

นิยามและความหมายของบุคลิกภาพการปรับตัวสู่ความเป็นเลิศ

นิยามและความหมายของคำว่าบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resiliense) นี้ได้มีผู้ให้นิยามไว้หลากหลาย เช่น

Grotberg (1995) ได้ให้ความหมายของบุคคลที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศว่าเป็นบุคคลที่สามารถจัดการกับงานที่ทำได้ดี มีความสามารถในการเผชิญหน้าและเอาชนะต่อปัญหาได้ดี มีความเข้มแข็งและยืนหยัดต่อสู้กับมรสุมชีวิตจนสามารถประสบความสำเร็จได้ อุทิศตนเพื่อช่วยเหลือสังคมและมีสัมพันธภาพกับคนอื่นด้วย พร้อมทั้งได้เสนอแนะว่าในสิ่งแวดล้อมที่กระตุ้นให้เด็กมีการพัฒนาตามวัยอย่างเหมาะสม การปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจะมาจาก 3 แหล่งด้วยกันคือ

1. “ฉันมี” (I Have) คนที่คุณช่วยเหลือ
2. “ฉันสามารถ” (I Can) มีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและมีทักษะในการแก้ปัญหา
3. “ฉันเป็น” (I Am) คนที่มีจิตใจเข้มแข็ง

Howard, Morsi และ Werner (Cited in Hunter & Chandler, 1999) ได้ให้ความหมายของบุคลิกภาพการปรับตัวสู่ความเป็นเลิศว่า หมายถึง การดำเนินชีวิตอย่างมีความสุขทุกช่วงอายุว่าจะมีสิ่งใดๆเกิดขึ้น ทั้งเหตุการณ์ดีหรือไม่ดี ก็จะสามารถนำประสบการณ์เหล่านั้นมาพัฒนาตนเองให้ดีขึ้น

Rutter (1985 อ้างใน กุลชาติ จำจด, 2547) ได้บรรยายถึงบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศว่าเป็นคุณลักษณะของบุคคลที่ต้องการประสบความสำเร็จในเป้าหมายชีวิตอย่างมีการวางแผนเป็นขั้นเป็นตอนซึ่งประกอบด้วย 3 ขั้นตอนได้แก่

1. ความรู้สึกที่ตัวเองเป็นคนมีคุณค่า (Self-Esteem) และมีความเชื่อมั่นในตัวเอง (Self-Confidences)
2. มีความเชื่อมั่นในความสามารถของคนในการติดต่อประสานงานและการปรับตัวให้เข้ากับเหตุการณ์ต่างๆ ได้
3. มีการสะสมความรู้เกี่ยวกับการแก้ปัญหาต่างๆทางสังคมที่ตนได้เผชิญหรือประสบพบเห็นมาอย่างมีประสิทธิภาพ นั่นคือเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ชีวิตและมีทักษะทางสังคมสูงนั่นเอง

Kadner (1989) อธิบายว่า บุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ คือ การรับรู้และกำหนดจิตสังคม (Psychological Resource) อันหลากหลาย ที่ส่งผลให้บุคคลนั้นเข้าใจและเอาชนะอุปสรรคได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือกล่าวได้ว่าบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศทำให้บุคคลนั้นมีไอ้ที่เข้มแข็ง

Yong-Eisendrath (1996) กล่าวว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจะสามารถเข้าใจในการดำรงชีวิตของมนุษย์ได้ดีว่ามีทั้งทุกข์และสุขสลับกันไปและเข้าใจที่จะเปลี่ยนความทุกข์ให้พัฒนาไปในเชิงสร้างสรรค์ที่ดี ซึ่งแนวคิดนี้เหมือนกับคำสั่งสอนในพระพุทธศาสนาที่กล่าวว่าสัตว์โลกทั้งหลายย่อมหนีไม่พ้นการเวียนว่ายตายเกิดของทุกข์ การดับทุกข์และการเกิดสุข การดับของความทุกข์ ดังนั้นชาวพุทธจึงเรียนรู้การปรับตัวเมื่อเกิดทุกข์และสุขไม่ให้มีมากจนเกินไป นั่นคือการรู้จักการเดินทางสายกลาง เป็นต้น

Masten และคณะ (1990 อ้างจาก Yong-Eisendrath, 1996) ได้อธิบายลักษณะเด่นของบุคคลที่มีการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศไว้ดังนี้ คือ

1. มีความสามารถในการแก้ปัญหาที่มีความเสี่ยงสูงและความสามารถในการแก้ปัญหานั้นได้ทำให้ผลลัพธ์ที่ได้ออกมาดี
2. มีความทรหดอดทนได้แม้จะอยู่ในสภาวะที่คุกคาม
3. มีความสามารถฟื้นจากสภาวะการบาดเจ็บ (Trauma) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนั้น Luthan & Zigler, Rutter (Cited in Hunter & Chandler, 1999) ได้ให้ความหมายของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศว่าเป็นการที่บุคคลดำรงชีวิตอย่างมีความสุข มีความยืดหยุ่นและมีความสามารถในการปรับตัวได้ง่าย

Hiew (2001 อ้างใน กุศลชาติ จำจด, 2547) กล่าวว่าคนที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ คือ บุคคลที่สามารถยืนหยัดได้ดี ภายใต้สิ่งแวดล้อมที่ไม่เอื้ออำนวยหรือกล่าวได้ว่าบุคคลนั้นยังสามารถดำเนินชีวิตได้ดีแม้จะตกอยู่ภายใต้ความเครียด โดยมีองค์ประกอบที่สำคัญ คือ

1. องค์ประกอบทางด้านอารมณ์ (Dispositional Factors or Temperament)
2. องค์ประกอบทางด้านความสามารถและความเข้มแข็งส่วนบุคคล (Personal Abilities and Strengths)
3. องค์ประกอบทางการสนับสนุนทางสังคมหรือสิ่งแวดล้อมที่เอื้อประโยชน์ (Social Support or Environment Sources)

จากนิยามและความหมายของคำว่าบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศที่ได้มีผู้ให้นิยามไว้ทั้งหมดอาจสรุปได้ว่า บุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศนั้น เกิดขึ้นตั้งแต่บุคคลนั้นอยู่ในวัยเยาว์ โดยมีพันธุกรรมเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย เนื่องจากพบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจะมีระดับสติปัญญาสูงกว่าค่าเฉลี่ย มีการพัฒนาในวัยเด็กที่เหมาะสม นั่นคือ มีคนช่วยดูแลและช่วยเหลือ ทำให้มีสัมพันธภาพกับบุคคลอื่นได้ดี มีความยืดหยุ่นสูง มองโลกในแง่ดี อุทิศตนเพื่อช่วยเหลือสังคมและมีโอกาสที่เข้มแข็ง ทำให้สามารถเอาชนะอุปสรรคต่างๆที่ผ่านเข้ามาในชีวิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Jacelon (1997 อ้างในภพเพชร นิลงาม, 2547) ได้ตรวจสอบหนังสือและเอกสารต่างๆที่เขียนเกี่ยวกับบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ ซึ่ง Jacelon สรุปว่าคนที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศนั้นมีลักษณะดังนี้ คือ

1. เป็นคนเจ้าความคิด เมื่อเผชิญกับปัญหาจะมีความคิดหาแนวทางต่างๆ เพื่อแก้ปัญหาเหล่านั้น
2. มีระดับสติปัญญาสูงกว่าค่าเฉลี่ย (Above Average Intelligence)
3. มีชีวิตที่กระฉับกระเฉง (Active Engaged Lives)
4. มีความเป็นตัวของตัวเองสูง (A strong Sense of Self)
5. มีความเชื่อมั่นในตัวเอง (Self-reliance)
6. มีความเป็นอิสระ (Independence)
7. มีความคิดเชิงบวก (Positive Outlook)

Dacey และ Keney (1997) ได้ให้ความหมายของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศว่าเป็นคุณลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละบุคคลที่สามารถเอาชนะกับอุปสรรคที่ผ่านเข้ามาในชีวิตหรือสามารถแก้ปัญหาที่มารุมชีวิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประวัติความเป็นมาของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ

ความสนใจที่จะศึกษาวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resilience) นั้นมีรากฐานมาจากที่ผู้วิจัยทั้งหลายต้องการที่จะเข้าถึง “จุดดั้งเดิมของการมีสุขภาพที่ดี” (Salutogenesis) หรืออาจกล่าวได้ว่าต้องการที่จะศึกษาว่า “รากเหง้าของการมีสุขภาพที่ดีในมนุษย์นั้นเกิดขึ้นได้อย่างไร” ซึ่งคำว่า “Salutogenesis” นี้ Aaron Antonovsky (1979,1987) เป็นผู้บัญญัติศัพท์คำนี้ขึ้นมา โดยนำเอาคำในภาษากรีกมาผสมกัน คือคำว่า “Saluto” แปลว่า “สุขภาพ” ส่วนคำว่า “Genesis” แปลว่า “จุดดั้งเดิม” (Origin) นอกจากนี้ Antonovsky ยังเป็นผู้สร้างแบบทดสอบที่เรียกว่า “Sense of Coherence” ซึ่งต่อมา สมจิต หนูเจริญกุล (2532 อ้างในรัชนิ นามจันทร์ และสมจิต หนูเจริญกุล, 2543) ได้แปลเป็นภาษาไทยและเรียกแบบทดสอบนี้ว่า ความเข้มแข็งในการมองโลก ในประเทศไทยมีงานวิจัยหลายชิ้นที่นำเอาแบบทดสอบความเข้มแข็งในการมองโลกนี้ไปใช้ในการวิจัย ซึ่งงานวิจัยส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับงานในแวดวงสุขภาพและจิตวิทยา

Antonovsky (1979a, 1987b) ได้อธิบายว่าบุคคลที่มีความเข้มแข็งในการมองโลก (Sense of Coherence) หมายถึง บุคคลที่มีการมองโลกและสถานการณ์ต่างๆรอบๆตัว ด้วยความเข้าใจ (Comprehensible) สามารถจัดการได้ (Manageable) และมีความหมาย (Meaningful)

จากการศึกษาของ Antonovsky จุดประกายให้ Germezy (1983) Werner & Smith (1982) สนใจเกี่ยวกับบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resilience) ในเด็ก โดยพบว่าเด็กสามารถพัฒนาตนเองให้มีสมรรถนะ (Competent) และปรับตัวได้ดี (Well-Adjusted) ถึงแม้ว่าเด็กจะเติบโตภายใต้ข้อจำกัดของสถานการณ์ เช่นเด็กที่เกิดมาในครอบครัวที่ยากจน ครอบครัวที่แตกแยก หรือครอบครัวที่ใช้ความรุนแรงในการเลี้ยงดูเด็ก แต่เด็กบางคนสามารถปรับตัวและพัฒนาตนเองได้ดี โดยมีพลังทั้งทางร่างกายและจิตใจที่จะต่อสู้ฝ่าฟันสิ่งแวดล้อมต่างๆที่เป็นอุปสรรคไปได้ด้วยดี ดังตัวอย่างที่ Pines (1979) ได้นำเสนอเด็กชายอายุ 10 ขวบ ซึ่งอาศัยอยู่ในห้องเช่าเล็กๆในแหล่งสลัมของเมือง Minneapolis กับพ่อ ซึ่งเป็นผู้ร้ายที่ได้รับการปล่อยตัวจากคุกและกำลังจะตายด้วยโรคมะเร็ง ส่วนแม่ก็ไร้การศึกษา รวมทั้งมีน้องชายและน้องสาวอีก 7 คน ในจำนวนน้องทั้งหมดมี 2 คนเป็นเด็กปัญญาอ่อน แต่เมื่อให้ครูบรรยายว่าเด็กชายคนนี้มีผลการเรียนเป็นอย่างไรบ้าง ครูบรรยายว่าเด็กคนนี้มีความสามารถพิเศษ เรียนดี และเป็นที่รักของเพื่อนๆในโรงเรียน ทั้งๆที่เด็กคนนี้อยู่ในสภาพแวดล้อมที่เลวร้าย

นอกจากนั้นยังมีการศึกษาของ Germezy (1983) และ Hartup (1983) ซึ่งศึกษาในเด็กที่อยู่ ในสภาพแวดล้อมของครอบครัวที่ไม่ดี เช่น ถูกพ่อแม่เลี้ยงดูอย่างทารุณหรือทอดทิ้ง (Abused) หรือเด็กที่เติบโตในค่ายกักกันหรือเด็กที่เติบโตในช่วงสงคราม ก็พบว่าเด็กเหล่านั้นสามารถปรับตัวได้ดี

จากการศึกษาของ Germezy (1983) Werner & Smith (1982) และ Pines (1987) ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว แสดงให้เห็นว่าเด็กที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resilience) มีคุณลักษณะที่สำคัญดังนี้ คือ

1. มีทักษะในการเข้าสังคมดี
2. มีบุคลิกภาพที่สามารถเข้ากับเพื่อนได้ง่าย (Being Friendly)
3. มีกว้างตัวแบบสบายๆทำให้สามารถเข้ากับเพื่อนร่วมรุ่นที่มีอายุรุ่นราวคราวเดียวกัน หรือผู้ใหญ่ได้เป็นอย่างดี
4. มีอารมณ์ดีทำให้การคบหาสมาคมกับผู้อื่นเกิดขึ้นได้ง่าย

ด้วยคุณลักษณะเหล่านี้ส่งเสริมให้บุคคลที่มีลักษณะบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศมีสัมพันธภาพที่ดีกับครอบครัวและสมาชิกในครอบครัว เป็นผลให้บุคคลดังกล่าวมีความรู้สึกว่าคุณค่าและสามารถควบคุมตนเองได้ดี นอกจากนี้พบว่าเด็กที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจะประสบความสำเร็จสูงและส่วนใหญ่จะทำงานที่ได้รับมอบหมายได้ดี

นักจิตวิทยาที่ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องเด็กพบความประหลาดใจว่า ไม่ใช่เด็กทุกคนจะมีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ เด็กบางคน ไม่มีบุคลิกภาพดังกล่าวเลย ซึ่งคำตอบเกี่ยวกับเรื่องนี้ น่าจะกล่าวได้ว่าบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศเป็นบุคลิกภาพพื้นฐานที่มีอยู่เฉพาะตัวบุคคลซึ่งได้รับการถ่ายทอดมาจากพันธุกรรม (Inherited Traits) เช่น ลักษณะทางอารมณ์ที่เข้ากับคนได้ง่าย (Easy Temperament) ทำให้บุคคลสามารถเผชิญกับความเครียดและความยุ่งเหยิงในชีวิตได้ดี (Stress and Turmoli) อีกส่วนหนึ่งที่นอกเหนือจากพันธุกรรมน่าจะเป็นประสบการณ์ของบุคคล (Experience) เด็กที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อเข้าสู่ความเป็นเลิศและมีประวัติว่าพบกับความเครียดบ่อยจะไม่ยอมรับประสบการณ์อันเลวร้ายที่เกิดขึ้นในชีวิต โดยปรับเปลี่ยนสิ่งที่ไม่ดีเหล่านั้นให้เป็นที่ดีโดยใช้ความสามารถพิเศษ (Talent) หรือให้ความสนใจ (Interests) ที่จะซึมซับประสบการณ์อันเลวร้ายนั้น แล้วปรับเปลี่ยนให้บุคคลนั้นเกิดความเชื่อมั่น (Confidence) ในตนเอง และมีความใกล้ชิดสนิทสนมกับเพื่อนและครู ตัวอย่างเช่น Werner (1987) พบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจะคิดว่า โรงเรียน คือ บ้านที่แตกต่างไปจากบ้านจริงของตน เพื่อหลบหนีไปจากสิ่งแวดล้อมที่ไม่ดีภายในบ้านและครูก็จะเป็นตัวแบบที่สำคัญ ซึ่งบุคคลเหล่านั้นจะเลือกเป็นแบบอย่าง

ดังนั้นบุคลิกภาพที่ติดตัวมา (Personality Trait) เสมือนหนึ่งเป็นความทนทาน (Hardiness) ที่ป้องกันบุคคลนั้นให้พ้นจากความเครียด ซึ่งแบบวัดความทนทานนี้สร้างขึ้นโดย Kobasa (1982 อ้างในผกาพันธุ์ วุฒิลักษณ์, 2541) พบว่า ความทนทาน (Hardiness) บุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resilience) และความเข้มแข็งในการมองโลก (Sense of Coherence) มีความ

เหมือนกันในหลายๆด้านและอาจกล่าวได้ว่าความทนทาน การปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศและความเข้มแข็งในการมองโลกมีพื้นฐานอันเดียวกัน

องค์ประกอบและแนวความคิดของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ

Conner (1992 อ้างใน เพ็ญภัทร รุทธนาบุรุษย์, 2547) ได้กำหนดลักษณะพื้นฐาน 5 ประการของผู้ที่มีลักษณะบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศไว้ดังนี้

1. มองโลกในแง่ดี (Positive) เป็นคนที่แสดงออกให้เห็นว่ามีความมั่นคงในตัวเอง และมีพื้นฐานทางบุคลิกภาพที่หนักแน่น นั่นคือ เมื่อพบอุปสรรคในชีวิตกลับเชื่อว่าจะได้รับบทเรียนที่ดีจากการเผชิญกับสิ่งที่ยากลำบากนั้น และมองอุปสรรคที่เกิดขึ้นในชีวิตว่าเป็นอย่างไร
2. มีวิสัยทัศน์ที่ดี (Focused) นั่นคือมีวิสัยทัศน์ที่แน่นอนเพื่อช่วยกำหนดจุดประสงค์และเป็นแนวทางในการที่จะทำอะไรใหม่ๆ อีกครั้ง ในขณะที่พบเจอกับความยุ่งยาก
3. มีความยืดหยุ่น (Flexible) เมื่อมีอุปสรรคมาขัดขวางจะปรับปรุงตนเองให้มีความยืดหยุ่น โดยมีความเชื่อว่าการเปลี่ยนแปลงคือกระบวนการที่สามารถจัดการได้ มีความอดทนสูงในสิ่งที่สามารถกำหนดได้ มีพลังในช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลงแม้จะเกิดในช่วงสั้นๆ เพื่อฟื้นฟูจากความทุกข์และความผิดหวัง รู้จุดแข็ง และจุดอ่อนของตัวเอง และรู้ขอบเขตการนำไปใช้ว่าจะใช้ได้แค่ไหนเมื่อใด
4. จัดระเบียบ (Organized) จัดปัญหาให้เป็นลำดับขั้นเพื่อช่วยจัดการกับความสงสัย โดยเริ่มจากระบุให้ได้ว่าจะอะไรคือจุดเริ่มต้นของสถานการณ์ที่สับสน รวบรวมสิ่งที่เป็น การเปลี่ยนแปลงทั้งหมดให้รวมเป็นประเด็นหลัก จัดลำดับความสำคัญระหว่าง การเปลี่ยนแปลงทั้งหมด จัดการงานและความต้องการมากมายที่เกิดขึ้นในเวลาเดียวกันอย่างประสบความสำเร็จ แยกแยะความเครียดในเรื่องหนึ่งๆ เพื่อที่จะไม่ให้มัน ไปยุ่งเกี่ยวกับส่วนอื่นๆ ของชีวิต จะถามผู้อื่นเมื่อต้องการความช่วยเหลือและจะลงมือปฏิบัติในเรื่องที่สำคัญๆ ก็ต่อเมื่อวางแผนอย่างระมัดระวังแล้ว
5. เริ่มปฏิบัติ (Proactive) จัดการเปลี่ยนแปลงแทนการหลีกเลี่ยง การเปลี่ยนแปลงคือสิ่งที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เป็นสิ่งที่ทำแล้วได้เปรียบและมีประโยชน์ ควรใช้ทรัพยากรต่างๆ เพื่อที่จะจัดการเปลี่ยนแปลงได้อย่างสร้างสรรค์ และลองใช้วิธีใหม่ๆ ลองเสี่ยงถึงแม้ว่าผลลัพธ์จะออกมาในทางลบ นำเอาบทเรียนจากประสบการณ์ที่มีความสัมพันธ์กับการเปลี่ยนแปลงในอดีตมาประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ที่ใกล้เคียงกันและให้ผู้อื่นมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องได้ร่วมจัดการกับปัญหาด้วยอีกครั้ง

คุณลักษณะของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ

American Psychology Association (2003 อ้างใน อาชว์วารมี ฤปะติวงศ์, 2546) กล่าวว่า แนวทางการเสริมสร้างการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศมีดังต่อไปนี้

1. **การสร้างสัมพันธภาพ** การสร้างสัมพันธที่ดีกับบุคคลในครอบครัว เพื่อนหรือบุคคลอื่นเป็นสิ่งสำคัญ การยอมรับความช่วยเหลือหรือการสนับสนุนจากบุคคลเหล่านั้น จะเป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ พบว่าการจัดการปัญหาท่ามกลางกลุ่มผู้คุ้นเคยหรือองค์กรที่มีพื้นฐานบนความเชื่อถือกัน จะก่อให้เกิดการสนับสนุนทางสังคมและช่วยให้บุคคลมีความหวังกลับคืนมาได้ หรือการช่วยเหลือบุคคลอื่นในขณะที่บุคคลนั้นต้องการ จะทำให้ผู้ที่ให้ความช่วยเหลือรู้สึกมีคุณค่า

2. **หลีกเลี่ยงการมองปัญหาเป็นสิ่งที่ยากลำบาก (Avoid Seeing Crises as Insurmountable Problems)** บุคคลไม่สามารถเปลี่ยนแปลงความจริงหรือภาวะเครียดที่เกิดขึ้นได้ แต่บุคคลสามารถเปลี่ยนแปลงการรับรู้หรือการตอบสนองสถานการณ์นั้นได้ บุคคลควรพยายามมองไปยังอนาคตว่าจะต้องดีขึ้นกว่าเดิม การจดจำการแก้ไขปัญหาคือตนเองเผชิญมา สามารถนำมาใช้ในการจัดการปัญหาที่ยากลำบากได้

3. **ยอมรับการเปลี่ยนแปลงเป็นส่วนหนึ่งของชีวิต (Accept that Change is Part of Living)** บางครั้งจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้ไม่อาจเป็นไปได้ การยอมรับในสถานการณ์จะช่วยให้บุคคลสามารถหาทางแก้ไข และเปลี่ยนแปลงสถานการณ์นั้นได้ดีขึ้น

4. **การมุ่งไปยังเป้าหมาย (Move toward Your Goals)** บุคคลควรมีเป้าหมายที่มีความเป็นไปได้ แม้ว่าจะเป็นเพียงเป้าหมายทั่วไป หรือเป็นเป้าหมายที่เล็กน้อย แต่หากสามารถบรรลุเป้าหมายนั้นได้ย่อมดีกว่าการกำหนดเป้าหมายที่ไม่สามารถบรรลุความสำเร็จได้

5. **การปฏิบัติที่แน่นอน เด็ดขาด (Take Decisive Actions)** บุคคลควรพยายามจัดการกับปัญหาเท่าที่ตนจะทำได้ ควรมองหาทางปฏิบัติที่จะจัดการปัญหาด้วย มากกว่าที่จะมองที่ปัญหาเพียงอย่างเดียวและคาดหวังว่าปัญหาจะผ่านพ้นไป

6. **การค้นพบตัวเอง (Look for Opportunities for Self-Discovery)** บุคคลควรเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองและหาแนวทางที่จะเอาชนะกับความล้มเหลว บุคคลที่เคยประสบกับความผิดหวังและความยากลำบาก กล่าวว่าในภาวะที่อ่อนแอ บางประการ การมีสัมพันธภาพที่ดี การเพิ่มความรู้สึกว่ามีคุณค่าในตนเอง การสร้างกำลังใจ การยอมรับนับถือ และชื่นชมในตัวเองจะช่วยให้บุคคลผ่านพ้นปัญหาไปได้

7. การเสริมสร้างทัศนคติในทางบวก (Nurture a Positive View of Yourself) บุคคลควรเชื่อมั่นในตนเองว่าจะสามารถแก้ไขปัญหาก็เผชิญอยู่ได้ และความเชื่อมั่นนั้นจะช่วยเสริมสร้างบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ

8. การมองการณ์ไกล (Keep Things in Perspective) เมื่อบุคคลเผชิญสถานการณ์ที่เจ็บปวดควรพิจารณาและศึกษาสถานการณ์นั้นอย่างรอบคอบ และครอบคลุมทุกประเด็น ตระหนักถึงความสัมพันธ์และสิ่งที่เข้ามาเกี่ยวข้องกันภาวะนั้น

9. การมีความหวังในอนาคต (Maintain a Hopeful Outlook) บุคคลควรมองอนาคตในแง่ดี มีความคาดหวังถึงสิ่งดีๆ ที่ตนเองต้องการให้เกิดขึ้นในชีวิต มากกว่าวิตกกังวลในสิ่งที่ตนเองหวาดกลัว

10. ดูแลและใส่ใจตนเอง (Take Care of Yourself) บุคคลควรใส่ใจในความรู้สึกและความต้องการของตนเอง พยายามทำสิ่งที่ตนเองมีความสุข สนุกสนาน ผ่อนคลาย เช่น การออกกำลังกาย การดูแลร่างกายและจิตใจของตนเองเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด เพื่อจัดการปัญหา สถานการณ์ต่างๆ ได้

Grotberg (1995 อ้างใน ภพเพชร นิลงาม, 2547) อธิบายว่าความสัมพันธ์แบบไว้วางใจและความรักที่ปราศจากเงื่อนไขใดๆ ของพ่อแม่และผู้ปกครองที่บุคคลได้รับในวัยเด็ก เป็นส่วนหนึ่งของแรงสนับสนุนจากภายนอก นอกจากนั้น โครงสร้างและกฎเกณฑ์ของครอบครัวรวมทั้งตัวแบบที่มีบทบาททางบวก (Positive Role Model) การได้รับการสนับสนุนให้ทำอะไรด้วยตนเอง การมีความสุข การศึกษา สวัสดิการ และการบริหารด้านความมั่นคงที่ดี ล้วนเป็นการสนับสนุนจากภายนอกที่จะช่วยให้บุคคลมีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า บุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจะช่วยให้บุคคลนั้นสามารถปรับตัวและเอาชนะอุปสรรคหรือมรสุมที่ผ่านเข้ามาในชีวิตได้ดี โดยปรับเปลี่ยนมรสุมแห่งชีวิตนั้นไปสู่แนวทางที่สร้างสรรค์และพัฒนาไปในทิศทางที่ทำให้ชีวิตเป็นสุข

การพัฒนาบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ

ได้มีการศึกษาองค์ประกอบที่เอื้อให้บุคคลพัฒนาบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศขึ้นมาได้ว่าเกิดมาจากสาเหตุใดบ้าง พบว่ามีการศึกษาของหลายคนด้วยกัน เช่น Rutter (1985) ชี้แนะว่าการมีบุคคลจะพัฒนาองค์ประกอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศให้เกิดขึ้นได้นั้นประกอบด้วยส่วนที่สำคัญ 2 ส่วน คือ

1. ความสัมพันธ์ที่มั่นคงอบอุ่นในวัยเด็ก
2. ประสบการณ์ที่บุคคลนั้นรู้สึกว่าคุณประสบความสำเร็จในโรงเรียน

ต่อมา Wagnild และ Young (1990 อ้างจาก Wagnild & Young 1993) ได้ทำการศึกษาในหญิง ชราอายุระหว่าง 67-92 ปี ที่สามารถปรับตัวผ่านสถานการณ์ที่ยากลำบากในชีวิตมาได้จำนวน 24 คน จากการศึกษาพบว่า มี 5 คุณลักษณะที่สำคัญในการสร้างเสริมให้บุคคลมีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ ได้แก่

1. การมีขันติ รู้จักสงบจิตใจ (Equanimity)
2. การมีความเพียร พยายามและอดสาหะ (Perseverance)
3. มีความเชื่อมั่นในตนเอง (Self-Reliance)
4. มีความตั้งใจอย่างมุ่งมั่นและหนักแน่น (Meaningfulness)
5. สามารถมีชีวิตอยู่อย่างโดดเดี่ยวได้ (Existential Aloneness)

จากการศึกษาในหญิงชรา 24 คนนี้ พบว่าผู้ที่ได้คะแนนบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศมีความสัมพันธ์กับความมีศีลธรรมสูง (High Morale) มีความพึงพอใจในชีวิต (Life Satisfaction) มีสุขภาพทางร่างกายดี และมีความเข้มแข็งทางจิตใจต่ำ

ส่วน Dyer และ Mc Guinness (1996) ได้ชี้แนะว่าองค์ประกอบสำคัญที่เป็นคุณสมบัติของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ ได้แก่

- ความสามารถกลับมาใช้ชีวิตเหมือนเดิมได้ (Rebounding) หลังจากพบกับมรสุมชีวิตมาแล้ว
- ความเป็นตัวของตัวเอง (A Sense of Self) คือสามารถใช้ประสบการณ์ปรับเปลี่ยนเป้าหมายของชีวิตได้ และสามารถมีแนวทางชีวิตของตนเองได้ แม้จะมีสภาพชีวิตที่ไม่เหมือนคนอื่น
- มีความตั้งใจจริง (Determination) ในการทำงานให้ลุล่วง หรือมีความตั้งใจอย่างแน่วแน่ในการบรรลุเป้าหมายต่างๆ ที่ตั้งไว้

มีทัศนคติที่ดีต่อสังคม (Prosocial Attitude) เป็นคนที่อ่อนหวาน มีไมตรีจิต มีทัศนคติที่ดี มีเมตตา กรุณา และมีความกล้าที่จะผูกมิตรกับผู้อื่น มีจิตใจที่จะช่วยเหลือผู้อื่นและยินดีรับความช่วยเหลือจากผู้อื่นเมื่อเจอกับมรสุมชีวิต

สำหรับในประเทศไทยนั้น มีผู้นำแบบทดสอบ Resilience ของ Grotberg (1995) มาทำวิจัยอยู่ 3 คนด้วยกัน (ดูความหมายของ Resilience ได้ใน สิริเพิ่ม เชาว์ศิลป์ 2546) คือ Sujitra Somchit (1998), Bussarin Lhimsoonthon (2000) และ Acthara Kittivongvisut (2001) โดย Sujitra Somchit (1998) ได้นำแบบทดสอบ Resilience Scale ของ Grotberg (1995) มาทำการศึกษาเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ในการเรียนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ถึงประถมศึกษาปีที่ 6 ที่มีอายุระหว่าง 9 ถึง 16 ปี โดยเพิ่มข้อคำถามเข้าไปในแต่ละองค์ประกอบอย่างละข้อ นั่นคือ องค์ประกอบ “ฉันมี” มี

ทั้งหมด 10 ข้อ, องค์ประกอบ “ฉันเป็น” มี 7 ข้อ และองค์ประกอบ “ฉันสามารถ” มี 9 ข้อ ซึ่งข้อคำถามเหล่านี้ได้ให้ผู้เชี่ยวชาญ 6 คน เป็นผู้ตรวจสอบความตรงตามเนื้อหา ส่วนความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามได้ให้เด็กนักเรียนระดับประถมศึกษาในโรงเรียนชนบทจำนวน 78 คนเป็นผู้ตอบแบบสอบถาม จากการหาค่าความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามโดยวิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของ Cronbach (Cronbach Alpha Coefficient) พบว่า มีค่าความเชื่อถือได้ในระดับสูง ($\alpha = .80$)

ต่อมา Bussarin Lhimsoonthon (2000) ได้นำแบบทดสอบ Resilience ที่ Sujitra Somchit (1998) สร้างขึ้นมาดัดแปลงเพื่อศึกษาในเด็กวัยรุ่นในสลัมที่มีพฤติกรรมการเสพติดที่เรื้อรังในสนามเด็กเล่นจำนวน 232 คน ที่มีอายุระหว่าง 11 ถึง 20 ปี โดยยึดกรอบแนวคิดเรื่องบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของ Grothberg (1995) โดย Bussarin Lhimsoonthon (2000) ได้นำแบบทดสอบ Resilience ที่ดัดแปลงใหม่นี้ไปให้ผู้เชี่ยวชาญ 5 คนประกอบด้วยพยาบาลด้านอนามัยชุมชนจำนวน 2 คน จิตแพทย์ 1 คน พยาบาลจิตเวช 1 คน และนักจิตวิทยา 1 คน เพื่อตรวจสอบความแม่นยำของเนื้อหา (Content Validity) และนำแบบทดสอบนี้ไปหาค่าความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามกับวัยรุ่นที่อยู่ในสลัมจำนวน 30 คน ได้ค่า Cronbach Alpha Coefficient เท่ากับ .88 ซึ่งเป็นค่าความเชื่อถือได้ที่สูงมาก ต่อมา Achthara Kittivongvisut (2001) , ได้นำแบบทดสอบ Resilience ของ Bussarin Lhimsoonthon (2000) มาศึกษาวิจัยโดยทำการศึกษความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยยืดหยุ่นและทนทาน (Resilience) และการรับรู้มรสุมชีวิต (Perceived Life Adversities) ต่อพฤติกรรมเสี่ยงทางสุขภาพของนักเรียนระดับอาชีวศึกษา อายุระหว่าง 15-21 ปี จำนวน 594 คน โดยพฤติกรรมเสี่ยงที่ทำการศึกษาคือ การสูบบุหรี่ การดื่มสุรา และการมีเพศสัมพันธ์ จากการศึกษาพบว่าความยืดหยุ่นและทนทาน มีความสัมพันธ์กับการดื่มสุราเพียงอย่างเดียว และจากการวิเคราะห์ทางสถิติแบบถดถอยพหุคูณ พบว่า เพศ การรับรู้มรสุมชีวิต ความยืดหยุ่นและทนทาน และรายได้ สามารถร่วมกันอธิบายพฤติกรรมการสูบบุหรี่ได้ร้อยละ 19

การพัฒนาแบบทดสอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (State – Trait Resilience

Inventory : STRI)

ก่อนที่จะพัฒนาแบบทดสอบ State – Trait Resilience Inventory (STRI) นั้น Hiew ได้นำแบบทดสอบของ Grothberg (1995) ไปทำการวิจัยในเด็ก 2 เรื่อง ด้วยกันคือ

1. Hiew (1998) ได้นำแบบทดสอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resilience) ของ Grothberg ไปให้นักเรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายของคานาดาตอบแบบสอบถาม โดยใช้วิธีการประเมิน 2 อย่าง คือ

1.1 วิธีการที่นักเรียนตอบสนองต่อความเครียด (Vignettes)

1.2 ให้ครูประเมินนักเรียนว่ามีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศอย่างไร ตามแบบประเมินเกี่ยวกับบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของ Grotberg ซึ่งมี 3 องค์ประกอบด้วยกัน องค์ประกอบแรก ได้แก่ “ฉันเป็น” ซึ่งจะเน้นเกี่ยวกับความมีจิตใจที่เข้มแข็งของบุคคลนั้น ส่วนองค์ประกอบที่สอง ได้แก่ “ฉันสามารถ” ซึ่งเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและทักษะในการเข้าสังคม รวมทั้งความสามารถในการแก้ปัญหา และองค์ประกอบที่สาม ได้แก่ “ฉันมี” ที่เน้นเกี่ยวกับการมีบุคคลภายนอกคอยให้ความช่วยเหลือหรือได้รับการสนับสนุนจากแหล่งภายนอก

จากผลการศึกษาพบว่า ผลการประเมินของครูเกี่ยวกับบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resilience) ของนักเรียนสามารถทำนายพฤติกรรม การไปโรงเรียนอย่างสม่ำเสมอ การเข้าสังคมและการปรับตัวให้เข้ากับเพื่อนฝูงของนักเรียนได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังพบว่า วิธีการประเมินทั้ง 2 อย่าง ดังกล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น มีความสัมพันธ์กันสูงกับองค์ประกอบทั้ง 3 ของบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resilience) การประสบผลสำเร็จในการเรียน รวมทั้งการได้รับการสนับสนุนทางสังคม (Social Support) โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากการได้รับข้อมูลการสนับสนุนทางสังคมอย่างไม่เป็นทางการสามารถทำนายบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักเรียนได้ดี ส่วนผลการศึกษาเพิ่มเติมอีก 2 วิธี คือ การให้นักเรียนรายงานเกี่ยวกับบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของตนเอง และการให้พ่อแม่ประเมินบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของลูก พบว่ามีอำนาจในการทำนายน้อยต่อพฤติกรรม การไปโรงเรียน การเข้าสังคม การปรับตัวให้เข้ากับเพื่อนฝูง รวมทั้งผลสัมฤทธิ์ในการเรียน

2. ต่อมา Hiew 1998 ได้วิจัยเกี่ยวกับการพัฒนาบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resilience) ในผู้ใหญ่ โดยศึกษากับนักศึกษาระดับวิทยาลัยในคานาดา ซึ่งการศึกษารั้งนี้เน้นไปที่การนำรูปแบบเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาไปใช้ในการสร้างแบบวัดบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศเพื่อเพิ่มความเข้าใจเกี่ยวกับบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศให้มากขึ้น โดยพบว่า องค์ประกอบของข้อคำถามในแบบวัดบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ (Resilience checklist) นั้น มี 3 องค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่

2.1 “ฉันสามารถ” (I Can) คือบุคลิกภาพการปรับตัวทางด้านสังคม และการมีสัมพันธภาพที่ดีกับบุคคลอื่นในโรงเรียน

2.2 “ฉันเป็น” (I Am) คือบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศซึ่งเกิดขึ้นภายในตัวตนของบุคคล โดยได้รับการสนับสนุนจากสังคมอย่างไม่เป็นทางการ

2.3 “ฉันมี” (I Have) เป็นทักษะทางสังคมที่เกิดขึ้นภายในตัวตนของบุคคลโดยมีครอบครัวให้การสนับสนุน

ในการวิจัยของ Hiew (1998) นั้น ได้นำข้อคำถามที่ใช้ศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพการปรับตัว เพื่อสู่ความเป็นเลิศโดยพัฒนามาจากแบบวัด Resilience ของ Grotberg ซึ่งข้อคำถามเหล่านี้ได้มาจากกรให้ครูเป็นผู้ประเมินบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักเรียน โดยงานวิจัยนี้มีจุดประสงค์ที่จะพัฒนาแบบทดสอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศเลียนแบบการสร้างแบบวัดความวิตกกังวลของ Spielberger (1972) ที่สร้างแบบวัดความวิตกกังวล โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ แบบวัดความวิตกกังวลในขณะนั้น และแบบวัดความวิตกกังวลที่เป็นลักษณะพื้นฐาน (State and Trait Anxiety) ซึ่งแบบทดสอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศที่สร้างขึ้นนี้ได้แบ่งแบบทดสอบออกเป็น 2 ประเภทเช่นกัน คือ

1. แบบทดสอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจากลักษณะนิสัยเนื่องจากสิ่งแวดล้อม (State Resilience Scale = SRC) เป็นแบบทดสอบเกี่ยวกับการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ โดยวัดข้อมูลในช่วงปัจจุบัน อันเป็นความรู้สึคนึกคิดในขณะที่ต้องเผชิญกับเหตุการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้นซึ่งอาจเป็นความสุขหรือความตึงเครียดในชีวิต หรือตกอยู่ภายใต้สถานการณ์ที่ไม่เอื้ออำนวยต่างๆ ได้ โดยแบบวัดนี้กำหนดให้ผู้ตอบประเมินข้อความที่มีผู้ใช้บรรยายตนเองเพื่อแสดงระดับความเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยของผู้ตอบเกี่ยวกับข้อความแต่ละข้อความที่กล่าวถึงตัวผู้ตอบ ณ เวลาปัจจุบัน ซึ่งแบบวัดนี้ประกอบด้วยข้อคำถามให้เลือกทั้งสิ้น จำนวน 15 ข้อ แต่ละข้อคำถามเป็นแบบเลือกตอบ 5 ตัวเลือก (5 Point Likert Scale) โดยข้อคำถามแต่ละข้อจะเริ่มจาก “ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง” ซึ่งมีค่าคะแนนเท่ากับ 1 จนถึง “เห็นด้วยอย่างยิ่ง” ซึ่งมีค่าคะแนนเท่ากับ 5 ดังนั้น ช่วงของคะแนนในการตอบแบบทดสอบนี้มีค่าคะแนนต่ำสุดที่ 15 คะแนนและค่าคะแนนสูงสุดที่ 75 คะแนน

2. แบบทดสอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจากลักษณะนิสัยเฉพาะตัว (Trait Resilience Scale = TRC) ซึ่งเป็นแบบทดสอบเกี่ยวกับการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศในวัยเด็ก โดยเชื่อว่าบุคลิกภาพแบบ Trait นั้น เป็นการถ่ายทอดทางพันธุกรรมและการเรียนรู้ในวัยเด็ก ซึ่งจะเป็นลักษณะพื้นฐานที่แต่ละบุคคลมีอยู่เฉพาะตัวบุคคลนั้น และเป็นบุคลิกลักษณะที่ค่อนข้างจะคงที่และจะไม่ปรากฏออกมาในลักษณะพฤติกรรมโดยตรงแต่จะเป็นตัวเสริมหรือตัวประกอบเข้ากับบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจากลักษณะนิสัยเนื่องจากสิ่งแวดล้อม (SRC) เช่น เมื่อตกอยู่ภายใต้สถานการณ์หรือสิ่งแวดล้อมที่เป็นปัญหา บุคคลที่มีคะแนนการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจากลักษณะนิสัยเฉพาะตัว (TRC) ค่อนข้างสูงจะรับรู้ถึงสถานการณ์หรือสิ่งแวดล้อมที่เป็นปัญหาได้เร็วกว่าผู้ที่มิฉะนั้นคะแนนบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจากลักษณะนิสัยเฉพาะตัว (TRC) ต่ำ

แบบทดสอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจากลักษณะนิสัยเฉพาะตัว (TRC) นี้ กำหนดให้ผู้ตอบประเมินข้อความแต่ละข้อที่พูดถึงตัวผู้ตอบในช่วงที่เป็นเด็ก โดยแสดงระดับความเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยกับข้อความเหล่านั้น ซึ่งแบบวัดนี้ประกอบด้วยข้อคำถามให้เลือก

ทั้งสิ้น จำนวน 18 ข้อ แต่ละข้อคำถามเป็นแบบเลือกตอบ 5 ตัวเลือก (5 Point Likert Scale) โดยข้อคำถามแต่ละข้อจะเริ่มจาก “ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง” ซึ่งมีค่าคะแนนเท่ากับ 1 จนถึง “เห็นด้วยอย่างยิ่ง” ซึ่งมีค่าคะแนนเท่ากับ 5 ดังนั้นช่วงของคะแนนในการตอบแบบทดสอบนี้มีค่าคะแนนต่ำสุดที่ 18 คะแนนและค่าคะแนนสูงสุดที่ 90 คะแนน

ในการสร้างแบบวัดการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศแบบ State – Trait Resilience Inventory (STRI) นี้ Hiew (1998) ได้นำแบบวัดบุคลิกภาพของ Spielberg 1995 ซึ่งแบบวัด The State Trait Personality Inventory (STRI) มาใช้เป็นตัวแปรตาม ซึ่งแบบวัด STRI นี้ มีข้อคำถาม 80 ข้อ ประกอบขึ้นด้วยแบบวัดทั้งหมด 4 ชนิดด้วยกัน โดยให้ผู้ตอบประเมินตนเอง แบบทดสอบดังกล่าวประกอบด้วยบุคลิกภาพทั้งหมด 8 ด้าน แต่ละด้านมี 10 ข้อคำถาม รวมมีข้อคำถามทั้งหมด 80 ข้อ ได้แก่

- แบบวัดความวิตกกังวลในขณะนั้นและที่เป็นลักษณะพื้นฐาน (State and Trait Anxiety)
- แบบวัดอารมณ์โกรธที่แสดงออกในขณะนั้นและลักษณะพื้นฐานของอารมณ์โกรธที่ติดตัวมา (State and Trait Anger)
- แบบวัดความซึมเศร้าที่แสดงออกมาในขณะนั้น และลักษณะความซึมเศร้าพื้นฐานที่ติดตัวมา (State and Trait Depression)
- แบบวัดความอยากรู้อยากเห็นที่แสดงออกมาในขณะนั้นและลักษณะความอยากรู้อยากเห็นที่เป็นพื้นฐานติดตัวมา (State and Trait Curiosity)

สมมติฐานการวิจัยครั้งนี้เพื่อทดสอบว่าเมื่อนักศึกษาเผชิญกับความเครียดในชีวิต บุคลิกการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจะทำให้ นักศึกษาสามารถเผชิญกับปัญหาและมีอารมณ์ทางบวกที่จะเป็นประโยชน์ต่อการแก้ปัญหาได้อย่างไร

จากผลการศึกษาพบว่าตัวแปรที่สามารถนำมาทำนายบุคลิกการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศได้ดีคือ การที่บุคคลได้รับการสนับสนุนจากแหล่งที่เป็นข้อมูลข่าวสารที่ไม่เป็นทางการและเพื่อน ยิ่งกว่านั้นยังพบว่า State หรือ Trait ของบุคลิกการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจะสามารถใช้ทำนายได้ดีขึ้นอยู่กับชนิดและสิ่งแวดล้อมทางสังคม โดยเฉพาะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลซึ่งอยู่ในองค์ประกอบ “ฉันสามารถ” (I Can) และสภาพที่ตั้งของโรงเรียน ซึ่งอยู่ในองค์ประกอบ “ฉันเป็น” (I Am) ทั้งสององค์ประกอบนี้จะรวมกันเป็นองค์ประกอบเดียว คือ การได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวและการสื่อสารอย่างไม่เป็นทางการ ในขณะที่ความสัมพันธ์ที่แนบแน่นและตัวแบบที่มีบทบาท (role model) จะมีอยู่ในองค์ประกอบด้าน “ฉันมี” (I Have) ซึ่งองค์ประกอบด้านนี้จะเพิ่มความชำนาญในการเข้าสังคมให้แก่บุคคลมากขึ้น

ต่อมาในปี 2000 Hiew และคณะ ได้นำแบบทดสอบบุคลิกภาพปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศฉบับ State – Trait Resilience Inventory (STR) มาศึกษากับนักศึกษาในระดับวิทยาลัยของประเทศญี่ปุ่นจำนวน 81 คน โดยมีจุดประสงค์หลักคือ ศึกษาถึงองค์ประกอบของแบบทดสอบบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศฉบับ STRI ว่าสามารถวัดการเพิ่มขึ้นขีดความสามารถในการเผชิญหน้าหรือสามารถควบคุมความเครียดได้หรือไม่ และบุคคลสามารถลดระดับอารมณ์ให้อยู่ในระดับปานกลางได้อย่างไรเมื่อเผชิญกับความเครียด ซึ่งการวิเคราะห์หาค่าความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามโดยวิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของ Cronbach (Cronbach Alpha coefficient) ในแบบทดสอบ State Resilience Scale (SRC) มีค่าอยู่ในระดับสูง ($\alpha = .76$) และจากการวิเคราะห์องค์ประกอบพบว่าแบบวัดนี้มี 2 องค์ประกอบ คือ

1. องค์ประกอบ “ฉันเป็น/ฉันสามารถ” (I Am/I Can)
2. องค์ประกอบ “ฉันมี” (I Have)

ส่วนแบบทดสอบ Trait Resilience Scale (TRC) พบว่าความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามโดยวิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของ Cronbach (Cronbach alpha coefficient) มีค่าอยู่ในระดับสูง ($\alpha = .83$) และจากการวิเคราะห์องค์ประกอบพบว่าแบบวัดนี้มี 3 องค์ประกอบ ได้แก่

องค์ประกอบ “ฉันสามารถ” (I Can) ซึ่งหมายถึงความสามารถของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการเรียน มีความสามารถในการแก้ปัญหาและมีสัมพันธภาพที่ดีกับบุคคลอื่นๆ ในโรงเรียน

องค์ประกอบ “ฉันมี” (I Have) หมายถึง มีสัมพันธภาพที่มั่นคง และมีตัวแบบที่ดี

องค์ประกอบ “ฉันเป็น” (I Am) หมายถึง บุคคลนั้นเป็นคนที่มีความหวัง มีความศรัทธาเชื่อมั่นในตนเอง และมองโลกในแง่ดี

นอกจากนี้ยังพบว่าแบบทดสอบบุคลิกภาพ SRC และ TRC มีความสัมพันธ์กันสูง ($r = .46, P < .001$) เมื่อหาค่าความเชื่อถือได้ของแบบทดสอบด้วยวิธีการทดสอบซ้ำ (Test – retest) โดยมีระยะห่างในการทดสอบซ้ำสองสัปดาห์ พบค่าความเชื่อถือได้ของแบบทดสอบ SRC = .80 และ TRC = .84

จากงานวิจัยของ Hiew et al. (2000) พบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศสามารถปล่อยอารมณ์อารมณ์เครียดได้ดี โดยพบว่าเมื่อเผชิญกับความเครียดบุคคลที่มีบุคลิกภาพการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศจะนำเอาเหตุการณ์แวดล้อมที่ก่อให้เกิดความเครียดมาคิดแก้ปัญหาได้ดีและช่วยลดความเครียดให้อยู่ในระดับปานกลาง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กฤษชาติ จำจด (2547) ได้ทำการค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “แรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาแบดมินตันและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา” โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 4 ประการ คือ (1) เพื่อศึกษาแรงจูงใจของนักกีฬาแบดมินตันกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (2) เพื่อศึกษาการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาแบดมินตันกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (3) เพื่อเปรียบเทียบแรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาแบดมินตันกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (4) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬาและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาแบดมินตัน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ (1) นักกีฬาแบดมินตันของมหาวิทยาลัยต่างๆที่เข้าร่วมการแข่งขันกีฬามหาวิทยาลัยครั้งที่ 31 (ทองกวาวเกมส์) จำนวน 30 คน (2) ผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาแบดมินตัน จำนวน 30 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยใช้แบบสอบถามซึ่งมีข้อคำถามในเรื่องแรงจูงใจของนักกีฬาและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามข้อมูลทั่วไป ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามแรงจูงใจ ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows เพื่อหาค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) การหาค่าความสัมพันธ์ของเพียร์สัน และ T-test เพื่อใช้สรุปลักษณะทางประชากรของแรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาแบดมินตันและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาแบดมินตัน ผลการศึกษาพบว่า

1. แรงจูงใจของนักกีฬาแบดมินตันกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาอยู่ในระดับมาก
2. การปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาแบดมินตันกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาอยู่ในระดับสูง
3. แรงจูงใจในการเล่นกีฬาและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาแบดมินตันกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ $P < 0.05$
4. การปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาแบดมินตันกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาไม่มีความแตกต่างกัน
5. แรงจูงใจในการเล่นกีฬาและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาแบดมินตันกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา มีค่าสหสัมพันธ์ในทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($r = 0.36$)

ประวิทย์ รักประชา (2547) ได้ทำการค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “แรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาฟุตบอลและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา” โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 4 ประการ คือ (1) เพื่อศึกษาแรงจูงใจของนักกีฬาฟุตบอลกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (2) เพื่อศึกษาการปรับตัวเพื่อสู่

ความเป็นเลิศของนักกีฬาฟุตบอลกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (3) เพื่อเปรียบเทียบแรงจูงใจและการปรับตัว เพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาฟุตบอลกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (4) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬาและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาฟุตบอล

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาได้แก่ นักกีฬาฟุตบอลและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาในจังหวัดเชียงราย โดยทำการสุ่มตัวอย่างมากลุ่มละ 20 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เป็นแบบสอบถาม ซึ่งมี 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะเป็นคำถามแบบมีคำตอบให้เลือกตอบ (Check List) ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามแรงจูงใจ มีลักษณะเป็นอัตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด จำนวน 30 ข้อ ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ มีลักษณะคำถามเป็นคำถามปลายปิด เพื่อวัดระดับความคิดเห็นแบบมาตราวัด (Likert scale) 5 ระดับ คือ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ไม่เห็นด้วย เฉยๆ เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง จำนวน 33 ข้อ การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการแจกแบบสอบถามที่กรอกข้อมูลสมบูรณ์แล้วและนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ด้วยค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าร้อยละ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษาพบว่า แรงจูงใจของนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาฟุตบอล มีแรงจูงใจอยู่ในระดับสูง ด้านการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาพบว่า นิสัยวัยเด็กมีผลคะแนนอยู่ในระดับสูง ส่วนผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนลักษณะนิสัยในปัจจุบันพบว่า นักกีฬามีคะแนนอยู่ในระดับสูง ส่วนผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬามีคะแนนอยู่ในระดับปานกลาง การเปรียบเทียบการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาพบว่า ไม่มีความแตกต่างกัน ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬากับการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($r = 0.51$)

รัชกร พุกกะมาน (2547) ได้ทำการค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “แรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาเรือพายและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา” โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 4 ประการ คือ (1) เพื่อศึกษาแรงจูงใจในการเล่นกีฬาของนักกีฬาเรือพายกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (2) เพื่อศึกษาการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาเรือพายกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (3) เพื่อเปรียบเทียบแรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาเรือพายกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (4) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬาเรือพายและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬา

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาได้แก่ นักกีฬาเรือพายและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 39 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เป็นแบบสอบถาม ซึ่งมี 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะเป็นคำถามแบบมีคำตอบให้เลือกตอบ (Check List) ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามแรงจูงใจ มีลักษณะเป็นอัตราส่วนประมาณ

ค่า (Rating Scale) 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด จำนวน 30 ข้อ ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ มีลักษณะคำถามเป็นคำถามปลายปิด เพื่อวัดระดับความคิดเห็นแบบมาตราวัด (Likert Scale) 5 ระดับ คือ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ไม่เห็นด้วย เลยๆ เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง จำนวน 33 ข้อ การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการแจกแบบสอบถามที่กรอกข้อมูลสมบูรณ์แล้วและนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ด้วยค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าร้อยละ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษาพบว่า แรงจูงใจของนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬาเรือพาย มีแรงจูงใจอยู่ในระดับสูง ด้านการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬาจากนิสิตในวัยเด็กและลักษณะนิสิตในปัจจุบันพบว่า นิสิตในวัยเด็กมีผลคะแนนอยู่ในระดับสูงทั้งนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา ส่วนลักษณะนิสิตในปัจจุบันพบว่า นักกีฬามีคะแนนอยู่ในระดับสูง ส่วนผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬามีคะแนนอยู่ในระดับปานกลาง การเปรียบเทียบการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬาพบว่าไม่มีความแตกต่างกัน ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬากับการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศมีความสัมพันธ์กันในระดับค่อนข้างต่ำ ($r = 0.26$)

นิกร ใจไหว (2547) ได้ทำการค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “แรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาโบว์ลิ่งและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา” โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 4 ประการ คือ (1) เพื่อศึกษาแรงจูงใจในการเล่นกีฬาของนักกีฬาโบว์ลิ่งกับผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา (2) เพื่อศึกษาการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาโบว์ลิ่งกับผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา (3) เพื่อเปรียบเทียบแรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาโบว์ลิ่งกับผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา (4) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬาโบว์ลิ่งและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬา

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาได้แก่ นักกีฬาโบว์ลิ่งและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 77 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เป็นแบบสอบถามซึ่งมี 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะเป็นคำถามแบบมีคำตอบให้เลือกตอบ (Check List) ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามแรงจูงใจ มีลักษณะเป็นอัตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด จำนวน 30 ข้อ ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ มีลักษณะคำถามเป็นคำถามปลายปิด เพื่อวัดระดับความคิดเห็นแบบมาตราวัด 5 ระดับ คือ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ไม่เห็นด้วย เลยๆ เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง จำนวน 33 ข้อ การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการแจกแบบสอบถามที่กรอกข้อมูลสมบูรณ์แล้วและนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ด้วยค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าร้อยละ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษาพบว่า แรงจูงใจของนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬาโบลิ่งอยู่ในระดับสูง ด้านการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬาพบว่าไม่มีความแตกต่างกัน ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬากับการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($r = 0.47$)

ภพเพชร นิลงาม (2547) ได้ทำการค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “แรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาเทเบิลเทนนิสและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา” โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 4 ประการ คือ (1) เพื่อศึกษาแรงจูงใจของนักกีฬาเทเบิลเทนนิสกับผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา (2) เพื่อศึกษาการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาเทเบิลเทนนิสกับผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา (3) เพื่อเปรียบเทียบแรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาเทเบิลเทนนิสกับผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา (4) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬาและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาเทเบิลเทนนิส

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ (1) นักกีฬาเทเบิลเทนนิสของมหาวิทยาลัยต่างๆที่เข้าร่วมการแข่งขันกีฬามหาวิทยาลัยครั้งที่ 31 (ทองกวาวเกมส์) จำนวน 50 คน (2) ผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬาเทเบิลเทนนิส จำนวน 50 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยใช้แบบสอบถามซึ่งมีข้อความถามในเรื่องแรงจูงใจของนักกีฬาและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามข้อมูลทั่วไป ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามแรงจูงใจ ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows เพื่อหาค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ผลการศึกษาพบว่า

1. นักกีฬาเทเบิลเทนนิสและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬามีแรงจูงใจในการเล่นกีฬาอยู่ในระดับมาก
2. นักกีฬาเทเบิลเทนนิสและผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬามีการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศอยู่ในระดับสูง
3. นักกีฬาเทเบิลเทนนิสมีการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศไม่แตกต่างกับผู้ที่ไม่ใช่นักกีฬา
4. แรงจูงใจกับการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาเทเบิลเทนนิสมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ($r = 0.51$)