

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการค้นคว้าเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเล่นกีฬาจากเอกสารตำราและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการวิจัยโดยผู้วิจัยนำเสนอสาระสำคัญดังนี้

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 อ้างในชมชื่น สมประเสริฐ, 2542)

แรงขับ (Drive) หมายถึง ภาวะที่อินทรีย์ถูกกระตุ้นอันเนื่องมาจากความต้องการของร่างกาย ซึ่งจะจูงใจให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมเพื่อตอบสนองหรือบำบัดความต้องการนั้น

ความต้องการ (Needs) เป็นสภาพที่ขาดแคลน เกิดขึ้นเมื่อมีความไม่สมดุลทางสรีระหรือจิตใจ เป็นความต้องการทางกาย จิตใจ และสังคม

เป้าหมาย (Goal) คือ จุดหมายปลายทาง เป็นจุดสุดท้ายของวงจรแรงจูงใจ เป็นจุดที่แรงขับลดลง ความต้องการบรรเทาลง การบรรลุเป้าหมายจึงมีความโน้มเอียงที่จะช่วยให้ภาวะสมดุลทางกายหรือทางใจกลับมีขึ้นมาใหม่

เครื่องล่อใจ (Incentive) คือ รางวัลหรือสิ่งล่อใจอันเป็นเป้าหมายที่กระตุ้นให้เกิดความพยายามเพื่อให้บรรลุถึงสิ่งที่ปรารถนา หรือความต้องการ

แรงจูงใจ มาจากภาษาลาตินว่า “Movere” แปลว่าเคลื่อนไหวหรือสภาวะที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมมี 3 ทิศทาง คือ

- เจริญหรือสภาวะที่ไปทำให้เกิดพฤติกรรมชนิดใดชนิดหนึ่ง
- เจริญหรือสภาวะที่ไปยับยั้งพฤติกรรม
- เจริญหรือสภาวะที่ไปกำหนดแนวทางให้เกิดพฤติกรรม (อรรถชัย ชื่นมณูชัย, 2519)

นักจิตวิทยาได้ให้ความหมาย แรงจูงใจต่างๆกันออกไป นอกเหนือจากนั้นการให้คำจำกัดความของแรงจูงใจ หรือให้ความหมายในเรื่องของแรงจูงใจ มีนักวิชาการและนักการศึกษามากมายที่ได้ให้คำจำกัดความไว้ นั่นไม่ได้หมายความว่าความหมายของนักวิชาการ หรือนักการศึกษาได้มีความหมายใด ความหมายหนึ่งที่แน่นอนเป็นสากล ทั้งนี้เป็นเพราะนักวิชาการและนักการศึกษามีมุมมองที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งอาจกล่าวได้ดังนี้

Hilgard (1979) กล่าวว่า แรงจูงใจมีความหมายกว้างครอบคลุมภาวะและเงื่อนไขต่างๆ ของบุคคลที่ไปกระตุ้นอินทรีย์หรือเสริมพลัง ตลอดจนนำไปสู่พฤติกรรมที่มีเป้าหมายด้วย เมื่อใดมีแรงจูงใจขึ้นก็เป็นสาเหตุทำให้เกิดการเคลื่อนไหวและการกระทำที่มุ่งไปสู่เป้าหมาย

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

Murry (1936 อ้างใน ประวิทย์ รักประชา, 2547) กล่าวว่าแรงจูงใจเป็นองค์ประกอบภายใน วิ่งกระตุ้นหรือนำทางหรือเป็นตัวรวมพฤติกรรมต่างๆ 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 สิ่งที่จูงใจมาจากภายในตัวบุคคลที่ช่วยกระตุ้น และริเริ่มให้เกิดพลังเคลื่อนไหวนำไปสู่การปฏิบัติให้เกิดผลตามที่มีเป้าหมายเป็นตัวชี้แนะ

บุญมั่น ธนาสุวัฒน์ (2539 อ้างใน วิไลพิน ทองประเสริฐ, 2547) ได้ให้ความหมายว่า แรงจูงใจหมายถึง สิ่งที่บุคคลคาดหวัง หรือปรารถนา โดยผ่านการเรียนรู้ของบุคคลนั้น ความคาดหวังนี้จะเป็นตัวผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์ (2521) ได้ให้ความหมายว่า แรงจูงใจ หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ถูกกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมไปยังจุดหมายปลายทางตามที่ต้องการ

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

ดังนั้นเราสามารถสรุปได้ว่า แรงจูงใจ คือ สิ่งที่กำหนดทิศทางและระดับความตั้งใจที่จะกระทำในการเลือกและคงไว้ของพฤติกรรมมนุษย์ แรงจูงใจเป็นตัวกำกับพฤติกรรมที่จะให้ถอยหนีหรือเผชิญหน้าต่อสถานการณ์ต่างๆ และความตั้งใจที่จะประพฤดิหรือพยายามที่จะบรรลุตามเป้าที่ตั้งใจไว้ และแรงจูงใจในการออกกำลังกาย หมายถึง สภาวะทางจิตในการผลักดันหรือกระตุ้นให้บุคคลเกิดหรือยับยั้งพฤติกรรมการออกกำลังกายอย่างมีเป้าหมาย หรือมีทิศทางเพื่อสนองความต้องการของตน

อรรถัย ชื่นมณูย์ (2519) กล่าวถึงลักษณะของแรงจูงใจไว้ดังนี้

แรงจูงใจมีลักษณะสำคัญ 2 ประการ คือ

1. มีการกระตุ้น หรือการเร้า (Energizing) แรงจูงใจเป็นสิ่งผลักดันหรือเร้าให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรมหรือตอบสนอง เช่น การแข่งขันเร้าให้เกิดแรงจูงใจ แรงจูงใจกระตุ้นให้อินทรีย์มีความพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรมการแข่งขันจะกระตุ้นให้บุคคลอยู่ในลักษณะเตรียมพร้อมที่จะกระทำหรือแสดงพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจที่มีความเข้มข้นมากๆ จะมีชีวิตชีวมมากกว่าแรงจูงใจที่มีความเข้มข้นน้อย

2. มีการชี้แนวทาง หรือทิศทาง (Directing) แรงจูงใจจะเป็นสิ่งช่วยชี้แนวทางให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมหรือบอกแนวทางของพฤติกรรม เช่น การให้รางวัลแก่เด็กประพฤดิดี “รางวัล” เป็นเครื่องชี้บอกแนวทางให้เด็กๆรู้ว่าควรจะทำประพฤดิอย่างไรจึงจะได้รางวัล

สถิต วงศ์สุวรรณค์ (2529) กล่าวว่าขบวนการของการเกิดแรงจูงใจและพลังของแรงจูงใจไว้ดังต่อไปนี้

พฤติกรรมของมนุษย์ที่แสดงออกมา มักจะเป็นไปโดยมีจุดหมายปลายทาง แรงจูงใจที่จะเกิดขึ้นกับมนุษย์โดยมากจะมีสาเหตุมาจากความต้องการของมนุษย์ เมื่อมีความต้องการ คนเรานั้นจะมีแรงจูงใจเพื่อให้มีพฤติกรรมอันจะนำไปสู่เป้าหมาย แรงจูงใจจะมีจุดเริ่มต้นจากทางสรีระอันเป็นความต้องการทางร่างกายหรือขบวนการทางอินทรีย์อันมีมาแต่กำเนิด ต่อมาก็เกิดแรงจูงใจทางสังคม อันได้มาจากการเรียนรู้ จากการอบรมเลี้ยงดู จากสภาพแวดล้อม หรือจากค่านิยมวัฒนธรรมในสังคมที่เกี่ยวข้องอยู่ตลอดจนจากการเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับบุคคลอื่น แรงจูงใจของบุคคลจะเกิดขึ้นได้จะต้อง

ประกอบด้วยความต้องการไม่ว่าจะเป็นความต้องการทางสรีระร่างกายทางอารมณ์หรือทางสังคมก็ตาม ก็จะเกิดแรงขับเคลื่อนภายในร่างกายและจิตใจของบุคคล ร่างกายจะต้องมีปฏิกิริยาเพื่อช่วยให้ความต้องการนั้นๆ บรรลุจุดหมาย

พลังของแรงจูงใจ (Motive Strength)

ความต้องการ หรือแรงจูงใจ เป็นต้นเหตุของการเกิดพฤติกรรม โดยทั่วไปคนเรามีความต้องการมากมายหลายอย่าง พร้อมทั้งจะกระตุ้นให้ร่างกายแสดงพฤติกรรมเรียกว่า aroused motive แรงจูงใจหรือความต้องการอันไหนมีพลังมากที่สุดในขณะนั้น จะทำให้เกิดกิจกรรมแสดง พฤติกรรมออก ส่วนความต้องการที่อยู่ในระดับต่ำ หรือมีพลังน้อย หรืออยู่ในระดับธรรมดา ซึ่งแฝงอยู่แต่ยังไม่ทำให้ร่างกายแสดงพฤติกรรมเรียกว่า Motivational Disposition (สุชา จันทรเฒ, 2535) จนกว่าความต้องการที่มีแรงจูงใจเข้มข้นกว่าได้รับสนองตอบจนเป็นที่พอใจแล้ว ความต้องการที่มีพลังแห่งแรงจูงใจลำดับต่อมาจึงจะได้รับการตอบสนองเป็นลำดับต่อไป แต่สำหรับการศึกษาขบวนการเกิดแรงจูงใจและพลังของแรงจูงใจในการออกกำลังกายนั้น เพื่อที่จะเข้าใจว่าบุคคลที่มีความต้องการอยู่ภายใน ซึ่งทำให้เกิดแรงขับเคลื่อนก่อให้เกิดหรือยับยั้งการออกกำลังกายเพื่อไปสู่การลดปัญหาหรือการแก้ปัญหา รวมทั้งเพื่อตอบสนองความต้องการด้านต่างๆ ทั้งทางร่างกาย จิตใจ และสังคมจากการออกกำลังกาย ทั้งนี้การมีพฤติกรรมการออกกำลังกายที่แตกต่างกัน ย่อมแสดงถึงความแตกต่างของพลังของแรงจูงใจหรือขึ้นอยู่กับระดับความต้องการหรือความคาดหวังจากการออกกำลังกาย ซึ่งจะกระตุ้นหรือผลักดัน หรือยับยั้งพฤติกรรมสู่เป้าหมาย

แรงจูงใจ (Motivation) คือ กระบวนการกระตุ้นเพื่อให้พฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย แรงจูงใจเป็นเทคนิคคืออย่างที่ใช้กระตุ้นให้นักกีฬาได้แสดงออกถึงความสามารถที่มีอยู่ให้สูงขึ้น เกิดความมานะพยายาม ความเชื่อมั่น ความกระตือรือร้น มีคุณธรรม มีระเบียบวินัย ก่อให้เกิดการพัฒนาตนเอง การปรับปรุงตนเอง อีกทั้งแรงจูงใจจะเป็นตัวกำหนดระดับความตั้งใจ ความมุ่งมั่นเพื่อให้ตนเองบรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้และเป้าประสงค์ของทีม นอกจากนี้แรงจูงใจยังมีผลต่อการฝึกซ้อมการแข่งขัน นักจิตวิทยาแบ่งกลุ่มปฏิสัมพันธ์ (Interactionism) ได้แบ่งแรงจูงใจตามหลักการแสดงออกของพฤติกรรมได้เป็น 2 ประเภท คือ (Taylor & Luthan, 1959 อ้างในสมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิง จันทรุไทย, 2542)

1. แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motives) หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ต้องการทำการเรียนรู้หรือแสวงหาบางอย่างด้วยตนเอง โดยมีต้องให้บุคคลอื่นมาเกี่ยวข้อง หรืออาศัยเครื่องล่อจากภายนอกเป็น

พฤติกรรมเพื่อการเสาะแสวงหาตนเองและยี่ดรางวัลภายในตนเองเป็นหลัก (ดารณี พานทองพาลุสุข, 2532; Haywood & Burke, 1977 อ้างใน อรพินทร์ ชูชม และคณะ, 2542) ได้แก่

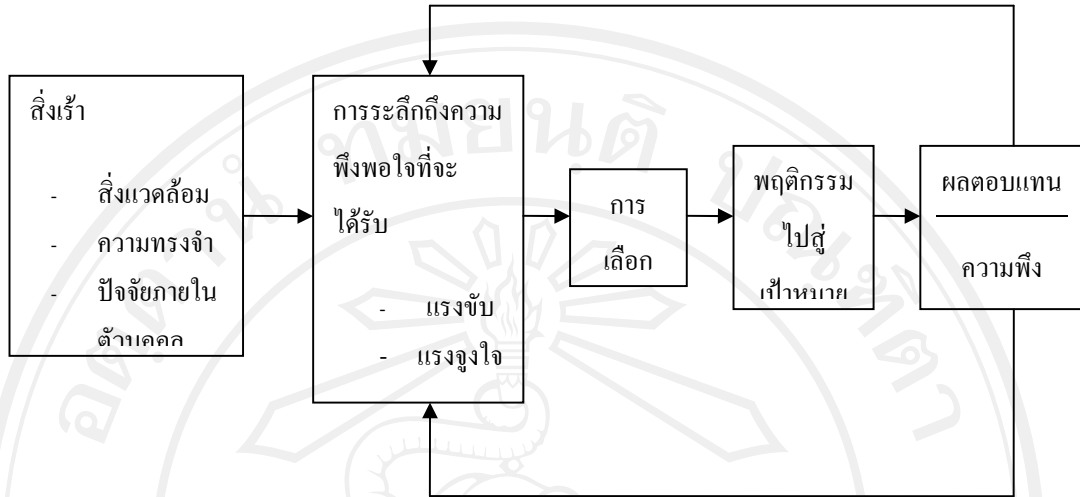
1.1 ความต้องการ (Need) เนื่องจากคนทุกคนมีความต้องการที่อยู่ภายในอันจะทำให้เกิดแรงขับแรงขับนี้จะก่อให้เกิดพฤติกรรมขึ้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายและความพอใจ

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) บุคคลจะรู้สึกว่าการต้องการจากแรงขับแรงจูงใจภายในอารมณ์เป็นอย่างไรเพื่อจัดสรรพลังงานในการแสดงพฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย อันเป็นเหตุให้บุคคลเลือกเป้าหมาย (Goal Selection) ซึ่งเขาได้คาดหมายว่าจะนำไปสู่การได้รับผลตอบแทนและความพึงพอใจตามมา

เป้าหมายที่กำหนดไว้จะนำไปสู่การแสดงพฤติกรรมที่มีเป้าหมาย (Goal Directed Behavior) และเมื่อบรรลุเป้าหมายบุคคลก็จะหยุดกระทำพฤติกรรม พฤติกรรมที่ได้รับผลตอบแทนทั้งจากภายในภายนอก และด้านอารมณ์ที่ส่งผลให้เกิดความรู้สึกพึงพอใจ ความพึงพอใจก็จะส่งผลย้อนกลับไปที่การระลึกถึงความพึงพอใจที่ได้รับ ถ้าเพียงพอก็จะไม่กระตุ้นการกระทำพฤติกรรมใหม่ แต่ถ้ายังไม่เพียงพอก็จะสร้างเป้าหมายใหม่ เช่นเดียวกับผลตอบแทนจะมีการส่งผลย้อนกลับไปที่การเลือกเป้าหมายและการระลึกถึงความพอใจ โดยที่ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายในและการสร้างเป้าหมายใหม่จะถูกกระตุ้นจากความรู้สึกด้านความสามารถแห่งตนและการกำหนดด้วยตนเอง



ภาพ 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 ทราบว่าคนจะได้รับความก้าวหน้าอย่างไร จากการกระทำนั้นย่อมเป็นแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรมขึ้นได้ เช่น เป็นนักกีฬาแล้วได้สิทธิ์เข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัย หรือทำงานในหน่วยงานที่สนับสนุนการศึกษา

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 ความต้องการลึขิตตนเอง แรงจูงใจภายในเป็นพลังที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมและกระบวนการทางจิตใจที่หลากหลาย โดยมีรางวัลเบื้องต้นคือความรู้สึกว่ามีประสิทธิภาพหรือมีความสามารถ (Effectance) และความเป็นอิสระ เป็นตัวของตัวเอง ความต้องการภายในที่จะมีความสามารถและการลึขิตของตนเอง ทำให้บุคคลถูกจูงใจว่าจะเสาะแสวงหาและพากเพียรพยายามที่เอาชนะในอุปสรรคต่างๆ (Deci et al, 1991 อ้างใน อรพินทร์ ชุชม และคณะ, 2542; ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542) สอดคล้องกับการศึกษาจิตวิทยาเกี่ยวกับการออกกำลังกายของ Dishman (1986) โดยใช้แบบวัดแรงจูงใจตนเอง (Self-Motivation Inventory-SMI) พบว่าการจูงใจตนเองสัมพันธ์กับการทำนายนการออกกำลังกายและแรงจูงใจตนเองอย่างสูงเป็นแรงจูงใจให้บุคคลออกกำลังกายเป็นประจำ

ดังนั้นเราจะเห็นได้ว่าแรงจูงใจเป็นพื้นฐานในการแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของพฤติกรรม การออกกำลังกายของบุคคลากรในแต่ละกลุ่ม และสามารถเป็นปัจจัยทำนายถึงแนวโน้มและความคงทนของพฤติกรรมการออกกำลังกายได้อีกด้วย

สลิต วงษ์สวรรค์ (2529) สรุปว่า แรงจูงใจ แบ่งตามพื้นฐานของการเกิดแรงจูงใจได้ 2 ประเภทคือ

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 แรงจูงใจประเภทนี้จะเกิดขึ้นโดยไม่ต้องมีการเรียนรู้ บางแห่งเรียกว่า แรงจูงใจปฐมภูมิ (Primary Motives หรือ Primary Drives)

2. แรงจูงใจทางสังคม (Social Motives or Sociological Motives) หรือแรงจูงใจทางจิตวิทยา (Physiological Motives) หรือแรงจูงใจขั้นสูงสุด (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) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้และไม่ติดตัวมาแต่กำเนิด เกิดขึ้นจากการที่บุคคลไปสัมผัสกับสิ่งแวดล้อม

ฮิลการ์ด Hilgard (1979) แบ่งแรงจูงใจไว้เป็น 3 ประเภท

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

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

3. แรงจูงใจเพื่ออวดตน (Ego Integrative Motives) คือ แรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการชื่อเสียง ความสำเร็จ (Need for Successfulness)

กิลฟอร์ด และเกรย์ (Guilford & Gray, 1970 อ้างใน สถิต วงศ์สุวรรณค์, 2529) แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 3 ประเภท

1. แรงจูงใจด้านชีวภาพ เช่น อารมณ์ แรงขับ

2. แรงจูงใจด้านจิตใจ เช่น ความพยายาม ความปรารถนา ความรู้สึก

3. แรงจูงใจด้านสิ่งแวดล้อม เช่น ผลประโยชน์ รางวัล

เมอร์เรย์ Murray (1938 อ้างใน หลุยส์ จำปาเทศ, 2533) แบ่งความต้องการออกเป็น 2 ประเภท

ประเภทที่ 1 คือ ความต้องการทางสรีระ (Viscerogenic Needs)

ประเภทที่ 2 คือ ความต้องการทางจิตใจ (Psychogenic Needs) มี 28 ชนิดด้วยกัน โดยรวมความต้องการเหล่านั้นเป็นกลุ่มใหญ่ๆ 5 กลุ่มดังนี้

1. ความต้องการเกี่ยวกับสิ่งของ เช่น รางวัล เงินทอง ทรัพย์สินสมบัติ
2. ความต้องการที่จะแสดงความทะเยอทะยาน มีอำนาจ มีกำลังใจ ปราศรัยที่จะสัมฤทธิ์ผลในสิ่งต่างๆ และต้องการมีเกียรติยศ ชื่อเสียง เช่น ความต้องการความสำเร็จ (Achievement) ความต้องการที่จะเอาชนะอุปสรรคหรือภาวะเงื่อนไขต่างๆ (Counteraction) ความต้องการการยกย่อง (Deference) ความต้องการแสดงออก (Exhibition) ฯลฯ
3. ความต้องการเกี่ยวกับการใช้อำนาจ การต่อต้าน การขอมแพ้ 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

ซูซา จันท์เอม (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) ของมนุษย์จะกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมต่างๆขึ้น ผู้ที่เชื่อตามแนวคิดนี้คิดว่าคนเรามีอิสระที่จะกระทำหรือตัดสินใจในสิ่งต่างๆ โดยมีเหตุผลและรู้ว่าตนเองกำลังทำอะไรอยู่ มีความต้องการอะไรอยู่ มีความต้องการอะไรและมีได้สนใจว่าอะไรคือสาเหตุของพฤติกรรมนั้น

4. เกิดจากแรงขับ (Drive) แนวความคิดนี้เป็นที่ยกย่องในวงการจิตวิทยา และในปัจจุบันเชื่อว่าพฤติกรรมและอุปนิสัยของมนุษย์มีส่วนสัมพันธ์กับแรงขับดังกล่าว การที่คนเรามีความแตกต่างกันไปก็เพราะผลอันสืบเนื่องมาจากประสบการณ์และการเรียนรู้ที่ได้สะสมมาเป็นเวลานาน ตามระบบของการตอบสนองความต้องการของแรงขับต่างๆ

แรงจูงใจในการออกกำลังกายเป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้หรือเป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายในหลังจากร่างกายได้รับการตอบสนองความต้องการขั้นปฐมภูมิแล้ว โดยแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากแรงขับที่มีผลสืบเนื่องมาจากประสบการณ์ และการเรียนรู้เกี่ยวกับการเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกาย เป็นการถ่ายโอนการเรียนรู้ (Transfer of Learning) ซึ่งนับว่าเป็นทักษะที่มีอิทธิพลต่อทักษะอื่นๆ ซึ่งสามารถให้การเรียนรู้เดิมในอดีตมาเป็นประสบการณ์ เพื่อช่วยให้เกิดการเรียนรู้ในอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งใกล้เคียงกันหรือแตกต่างกัน (มธุรส สว่างบำรุง, 2542) และ Pender (1996) กล่าวว่า ความรู้และทักษะจากประสบการณ์เดิมจะส่งผลให้บุคคลแสดงพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้สมบูรณ์ขึ้น หรือเป็นแรงจูงใจจากการมีเหตุผลและความรู้ว่าการออกกำลังกายเป็นสิ่งที่มีความหมายและมีคุณค่าที่จะทำให้มีสุขภาพแข็งแรงมีคุณภาพชีวิตที่ดีหรืออาจเป็นแรงจูงใจที่จะหาความสุขส่วนตัว หลบหนีความเจ็บปวดทั้งจากการเกิดปัญหาสุขภาพหรือเป็นความเจ็บปวดที่เกิดจากผลด้านลบของการออกกำลังกายเนื่องจากการออกกำลังกายที่มีประสิทธิภาพจะก่อให้เกิดความเหนื่อยล้าหรือปวดเมื่อยตามกล้ามเนื้อ

ทฤษฎีที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ

ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow (Maslow's Hierarchy Theory of Motivation)

(นวลละอ อ สุภาพล, 2527 ; สถิต วงศ์สวรรค์, 2529; ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542)

Abraham H. Maslow เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์จำนวนมากสามารถอธิบายโดยใช้แนวโน้มของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่ทำให้ชีวิตของเขาได้รับความสมปรารถนาและได้รับสิ่งที่มีความหมายต่อตน มาสโลว์ได้ศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับแรงจูงใจของมนุษย์ เขาให้ความเห็นว่ามนุษย์ทุกคนล้วนมีความต้องการและต้องการที่จะสนองตอบความต้องการให้กับตนเองทั้งสิ้น ความต้องการของ

มนุษย์เป็นจุดเริ่มต้นของการเกิดแรงจูงใจ โดยความต้องการจะมีอยู่ตลอดเวลาไม่มีที่สิ้นสุดและเมื่อความต้องการได้รับการตอบสนองแล้วจะไม่เป็นสิ่งจูงใจสำหรับพฤติกรรมของบุคคลอีกต่อไป ความต้องการที่ไม่ได้รับการตอบสนองนั้นที่ยังเป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรมความต้องการของมนุษย์จะมีลักษณะเป็นลำดับขั้นจากความต้องการเบื้องต้น(Basic Needs) ไปสู่ระดับสูงขึ้นไปหรือบุคคลจะมีความต้องการในลำดับต่อไปเมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับการตอบสนองแล้ว

Maslow ได้จัดลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์จากขั้นต้นไปสู่ความต้องการขั้นต่อไปดังนี้

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

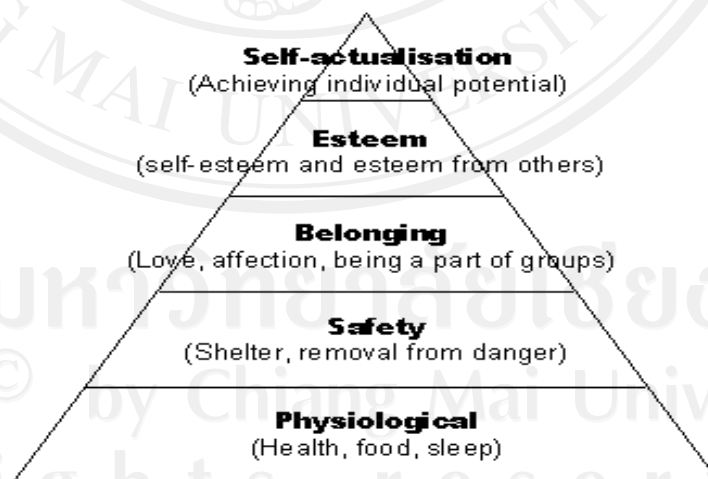
2. ความต้องการความปลอดภัย (Safe or Security Needs) เป็นความต้องการความปลอดภัยจากความกลัวภัยอันตรายต่างๆ ที่มีต่อชีวิตทั้งในปัจจุบันและอนาคต เป็นความต้องการการป้องกันเพื่อไม่ให้เกิดอันตรายแก่ร่างกายและจิตใจ เช่น ความเจ็บป่วย โรคภัย อุบัติเหตุ ความคลอนแคลนทางเศรษฐกิจ ความไม่มั่นคงในหน้าที่การงาน โดยธรรมชาติแล้วมนุษย์ทุกคนปรารถนาที่จะได้รับความมั่นคงปลอดภัย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

3. ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Belongingness and Love Needs) บุคคลต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ โดยการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น ความสัมพันธ์ภายในครอบครัวหรือคนอื่นๆ ในสังคม ต้องการเป็นที่ยอมรับและเป็นส่วนหนึ่งของสังคม รวมทั้งต้องการที่จะรักใคร่ผู้อื่นด้วย เมื่อความต้องการทางร่างกายและความต้องการความปลอดภัยได้รับการตอบสนองอย่างพอใจแล้ว ความต้องการทางสังคมก็จะเกิดขึ้น ความต้องการทางสังคมซึ่งอยู่ในระดับถัดไปจากความต้องการ 2 ประเภทแรกดังกล่าวแล้ว จะเข้าครอบงำพฤติกรรมของบุคคลนั้นเพราะมนุษย์ชอบรวมกลุ่ม ชอบอยู่ร่วมกันตามวิสัยสัตว์สังคม นอกจากนั้นยังต้องการการยอมรับและการให้มิตรภาพความรักจากเพื่อนและสังคม อันเป็นความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า

4. ความต้องการความภาคภูมิใจ หรือรับการยกย่องในสังคม (Esteem of Egoistic Needs)

นอกจากมนุษย์จะมีความต้องการ มิเพื่อนฝูงหรือเป็นส่วนหนึ่งของสังคมแล้ว มนุษย์ยังมีความต้องการอยากเด่น อยากมีความสำคัญ อยากให้คนอื่นยกย่องสรรเสริญ ซึ่งหมายถึง ทางด้านฐานะ บทบาท และความมั่นคงทางสังคม Maslow ได้แบ่งความต้องการในขั้นนี้ออกเป็น 2 ลักษณะคือ ลักษณะแรกเป็นความต้องการนับถือตนเอง (Self-Respect) คือ ความต้องการมีอำนาจ มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความแข็งแรง มีผลสัมฤทธิ์ไม่ต้องพึ่งพาอาศัยผู้อื่น ทุกคนต้องการที่จะรู้สึกว่าคุณค่าและมีความสามารถที่จะประสบความสำเร็จในด้านต่างๆ ลักษณะที่สอง เป็นความต้องการได้รับการยอมรับนับถือจากผู้อื่น (Esteem from Other) คือความต้องการมีเกียรติยศ การได้รับการยอมรับ ได้รับการความสนใจ มีสถานภาพ มีชื่อเสียง โดยเป็นความต้องการที่จะได้รับการยกย่องชมเชยในสิ่งที่ตนเองกระทำ ซึ่งทำให้รู้สึกว่าคุณสมบัติของตนได้รับการยอมรับของผู้อื่น

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



ภาพ 2 ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ ตามความคิดของ Maslow

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

ในสิ่งที่ท้าทายความสามารถและศักยภาพของตนเองและมีความปรารถนาที่จะปรับปรุงตนเอง พลังขบนั้นจะกระทำพฤติกรรมตรงกับความสามารถของตน กล่าวโดยสรุป การเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงเป็นความต้องการอย่างหนึ่งของบุคคลที่จะบรรลุถึงจุดสูงสุดของศักยภาพ ซึ่งเกิดขึ้นกับผู้ที่สามารถจะมีความเข้าใจในตนเองอย่างแท้จริงและสามารถทำสิ่งที่ตนต้องการให้ดีที่สุด และถือเป็นระดับความต้องการที่แสดงความแตกต่างระหว่างบุคคลอย่างยิ่งใหญ่ที่สุด (Maslow, 1970 อ้างใน นवल ละเอียด สุธาผล, 2527)

จากแนวคิดทฤษฎีที่อธิบายถึงพฤติกรรมอันเกิดจากแรงจูงใจและทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow สรุปได้ว่า พฤติกรรมการออกกำลังกายแม้จะเป็นพฤติกรรมที่จำเป็นต่อสรีระของมนุษย์ แต่เป็นไปเพื่อตอบสนองความต้องการทั้งจากสัญชาตญาณและจากการเรียนรู้ในภายหลัง (Learned-Drives) เป็นพฤติกรรมที่สืบเนื่องมาจากประสบการณ์และการเรียนรู้โดยประสบการณ์ความสุข ความสนุกสนาน ความประทับใจจากการเรียนการเล่น การแข่งขันกีฬาหรือการออกกำลังกายในวัยเด็กจะกลายเป็นแรงจูงใจและถ้อยถึงถึงการมีพฤติกรรมในวัยผู้ใหญ่บนพื้นฐาน 3 ประการ คือ

1. ความต้องการที่จะรู้สึกถึงความสามารถ การตัดสินใจและมีอิสระที่จะกระทำ
2. เพื่อจุดมุ่งหมายในการเปลี่ยนแปลงตนเองและสิ่งแวดล้อม
3. เพื่อผลจากรางวัลต่างๆ ในขั้นความต้องการความปลอดภัย ต้องการความรักและความเป็น

เจ้าของ ความภาคภูมิใจในตนเอง และความต้องการได้รับความสำเร็จ

จะเห็นได้ว่าแรงจูงใจในการออกกำลังกายมีความสัมพันธ์กับทุกลำดับขั้นของความต้องการของ Maslow โดยไม่จำเป็นต้องได้รับการตอบสนองตามลำดับขั้นและแรงจูงใจอาจเกิดจากความต้องการหลายด้านแตกต่างกันไปในแต่ละพฤติกรรมการออกกำลังกาย

ทั้งนี้ธรรมชาติแห่งความต้องการของบุคคลตามแนวความคิดของ Maslow เป็นการศึกษาลำดับขั้นความต้องการที่กลายเป็นแรงจูงใจในการออกกำลังกายของบุคคลและชี้ให้เห็นถึงแนวทางการสร้างแรงจูงใจที่จะตอบสนองความต้องการของบุคคลได้อย่างถูกต้องเหมาะสมตามลำดับขั้นความต้องการของแต่ละบุคคลด้วยเช่นกัน

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

สภาพของการขาดสมดุลภายในร่างกาย (Needs) เป็นมูลเหตุให้เกิดแรงขับ (Drive) ขึ้น รวมทั้งความต้องการทางร่างกายทำให้เกิดแรงขับขึ้นและแรงขับเหล่านี้จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดกิจกรรมหรือ

การกระทำต่างๆ (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 ทั้งๆ ที่ยังไม่ได้สนองความต้องการจนเป็นที่พอใจก็มี เช่น ในกรณีที่สัตว์ที่กำลังหิวได้รับน้ำตาล 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 กล่าวง่ายๆ คือ เราชอบของล่อใจบางอย่างมากกว่าของล่อใจบางชนิด นอกจากนี้เครื่องล่อใจบางครั้งเกิดในเวลาที่เราไม่ต้องการก็ไม่มี ความหมาย เช่น เราได้กลิ่นอาหารที่เราเคยชอบ ทั้งๆ ที่เรากำลังอิ่มอยู่ เป็นต้น

ในการออกกำลังกายบุคคลจะเกิดแรงจูงใจจากเครื่องล่อใจต่างๆ ซึ่งเป็นรางวัลจากภาคผนวกที่จะตอบสนองต่อความต้องการด้านร่างกายและด้านสังคม โดยผลที่ได้รับอันเป็นความพึงพอใจจะทำให้บุคคลเกิดแรงจูงใจในการออกกำลังกายอยู่เสมอ ทั้งนี้เครื่องล่อใจแต่ละอย่างจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมบุคคลแตกต่างกันไปในแต่ละเวลาและสถานการณ์

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

ทฤษฎีนี้เชื่อว่า พฤติกรรมที่อินทรีย์แสดงออกมีอยู่ 2 ประการ คือ

- ก. อินทรีย์ย่อมแสวงหาหรือเข้าใกล้สิ่งที่พึงพอใจ
- ข. อินทรีย์ย่อมแสดงพฤติกรรมหลบหนีหรือไม่เข้าใกล้สิ่งที่รบกวนหรือสภาพการณ์ที่น่ารังเกียจ ฉะนั้นในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งจะต้องมีอารมณ์แฝงอยู่ ทฤษฎีนี้ย้ำว่าอารมณ์ที่เกิดขึ้นในพฤติกรรมต่างๆ เป็นต้นว่า อารมณ์รัก หรือชอบ หรือความพอใจจะเกิดขึ้นจาก

การได้อาหาร นั่นคือในการแสวงหาอาหาร อินทรีย์พอใจจัดเป็น Positive Affect ส่วนการ หลบหนีจากความเจ็บปวดหรือสิ่งที่ไม่พึงพอใจจัดเป็น Negative Affect

McClelland (1955) เป็นผู้มีความเห็นสอดคล้องกับทฤษฎีนี้ ได้ให้คำจำกัดความของ Motive ว่าเป็นลักษณะของ Goal หรือเป้าหมายที่แตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ในอดีตว่าสิ่งเหล่านั้น ทำให้เกิดความพอใจหรือความไม่พอใจ ถ้าพฤติกรรมใดแสดงออกมาทำให้เกิดอารมณ์พึงพอใจ เราก็มี แนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมนั้นออกมาเรื่อยๆ ในทางตรงกันข้ามถ้าพฤติกรรมใดทำให้เกิดอารมณ์ที่ ไม่สบาย เราก็มักจะหลีกเลี่ยงไม่แสดงพฤติกรรมนั้นออกมา

Roediger (1984) กล่าวว่า สิ่งกระตุ้นโดยทั่วไปมี 4 ประเภท คือ

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

อารมณ์ที่เกิดขึ้นทั้งก่อน ระหว่าง หรือภายหลังการออกกำลังกายเป็นผลลัพธ์ของแรงจูงใจที่มี ผลต่อพฤติกรรมการออกกำลังกาย นั่นคือ ถ้าหากบุคคลเกิดความพึงพอใจโดยเฉพาะผู้ที่ออกกำลังกาย เป็นประจำและได้รับผลดีต่อจิต หรือถูกกระตุ้นจากสารเอนดอร์ฟินที่หลั่งจากสมองภายหลังการออก กำลังกายจะทำให้มีการออกกำลังกายอยู่เสมอ ตรงกันข้ามผู้ที่มีความรู้สึกไม่ดีต่อการออกกำลังกายหรือ ได้รับผลที่ส่งผลให้เกิดความไม่พึงพอใจ เช่น ผู้ที่ออกกำลังกายไม่สม่ำเสมอจะทำให้ร่างกายเกิดความ เมื่อยล้าและทำให้เกิดความต้องการหลีกเลี่ยงการออกกำลังกายได้ นอกจากนี้รางวัลสิ่งล่อใจหรือสภาพ สิ่งแวดล้อมในการออกกำลังกายก็สามารถกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจในการออกกำลังกายเช่นกัน

สุชา จันทร์เอม (2535) สรุปแนวคิดทฤษฎีแห่งความรู้ (Cognitive Theories) ไว้ดังนี้

คำว่า “Cognitive” มาจากภาษาละติน แปลว่า “Knowing” (รู้จัก) ทฤษฎีนี้เน้นความเข้าใจหรือ การคาดคะเนเหตุการณ์ต่างๆไว้ล่วงหน้า โดยอาศัยการรับรู้มาก่อน หรือจากการคิดค้นเป็นสิ่งตัดสินใจ หรือประเมินคุณค่าของพฤติกรรมที่แสดงออกมา เช่น พฤติกรรมที่เคยทำมาแล้ว นั่นคือ การตั้งระดับ ความคาดหวังของบุคคลจะสัมพันธ์กับความสำเร็จที่มีอยู่ในอดีตและปัจจุบัน

อินทรีย์ใดๆ ก็ตามที่มีความจำยอมระลึกถึงความคล้ายคลึงของอดีตและปัจจุบันได้ ทฤษฎีนี้จึง เน้นว่า สิ่งร้ายต่างๆ หรือการกระตุ้นที่ดี หรือพฤติกรรมที่จะไปสู่จุดหมายปลายทางที่ดี (Goalseeking Behavior) เกิดจากความรู้ที่เคยพบมาเป็นตัวกำหนด นอกจากนี้ต้องอาศัยเหตุการณ์ในอดีต สิ่งแวดล้อม ในปัจจุบัน และยังรวมถึงความคาดหวังในอนาคตอีกด้วย

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

การศึกษาเรื่องการออกกำลังกายในส่วนที่เกี่ยวกับแรงจูงใจทั้งประเภทและลักษณะของแรงจูงใจรวมทั้งทฤษฎีแรงจูงใจดังกล่าวแล้วนั้น แม้จะมีการอธิบายด้านลักษณะของทฤษฎีที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าทั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ด้วยปัจจัยในด้านต่างๆ แต่พบว่าอย่างน้อยจะมีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยทั้งสามนี้ไม่อย่างใดก็อย่างหนึ่ง นั่นคือ ปัจจัยด้านสรีระ ปัจจัยด้านจิตใจและปัจจัยด้านสังคม

แรงจูงใจกับการกีฬาและการออกกำลังกาย

สืบสาย บุญวิโรบุตร (2541) ได้ศึกษาพบว่ามีแรงจูงใจในการเล่นกีฬาและออกกำลังกาย 3 รูปแบบคือ

1. แรงจูงใจที่ทำให้คนเริ่มออกกำลังกาย (Motives to Initiate Participating Exercise)

เหตุผลที่เกี่ยวข้องกับความสวยงาม (Physical Appearance) และสมรรถภาพทางกายต้องการมีร่างกายเป็นกล้ามเนื้อได้สัดส่วนเป็นที่น่าสนใจจากเพศตรงข้ามและต้องการมีสมรรถภาพทางกายดีร่างกายแข็งแรง

- เหตุผลทางการแพทย์ (Medical Reasons)

แพทย์สั่งให้ออกกำลังกายและความเจ็บป่วยเรื้อรัง

- มีอาการที่จะนำไปสู่โรคต่างๆ เช่น ปริมาณ โคเลสเตอรอลสูง ความดันเลือด สูง 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 ทำท่ายความสามารถ 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 กล้ามเนื้อแข็งแรงร่างกายกระฉับกระเฉง ทำงานได้นานขึ้น เหนื่อยน้อยลง และหายเหนื่อยเร็วขึ้น อารมณ์แจ่มใส สุขภาพจิตดี
- 2.2.2 สถานะภาพสุขภาพดีขึ้น (Health Status) เช่น มีการเจ็บป่วยน้อยลง ปริมาณไขมันในเส้นเลือดและความดันเลือดลดลง ลดความเครียด

2.2.3 พัฒนาสมรรถภาพแบบแอโรบิก (Aerobic Fitness) ระบบหายใจและไหลเวียนโลหิตดีขึ้น

2.3 เหตุผลทางสิ่งแวดล้อมและสังคม (Situational Reasons)

- 2.3.1 สถานะภาพทางสังคมและเศรษฐกิจอยู่ในภาวะครอบครัวที่มีเศรษฐกิจที่ดีพอควรจึงมีโอกาสที่จะเข้าร่วมกิจกรรมมากกว่าคนที่ฐานะทางการเงินต่ำ
- 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 ความเชื่อและวัฒนธรรมบางท้องถิ่น ไม่เอื้อให้ออกกำลังกาย รวมทั้งอายุ เพศ ล้วนมีผลต่อการออกกำลังกายและเล่นกีฬา หลายคนมีความเชื่อที่ผิดว่าการออกกำลังกายและเล่นกีฬาเป็นกิจกรรมของคนหนุ่มสาวหรือของเพศชายเท่านั้น
- 3.1.3 มีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการออกกำลังกายเพราะมีประสบการณ์เดิมไม่ดี ไม่ประสบความสำเร็จตามจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้หรือได้รับบาดเจ็บจากการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬา

3.2 เหตุผลจากสถานการณ์และสิ่งแวดล้อมโดยรอบ (Environmental Factors)

- 3.2.1 เวลาและการจัดการไม่ดี ทำให้ไม่มีเวลาหรือไม่จัดสรรเวลาให้กับการออกกำลังกาย
- 3.2.2 ไม่ได้รับการสนับสนุนจากบุคคลใกล้ชิด เช่น โค้ช ครู พ่อแม่และเพื่อน

3.2.3 บรรยากาศในชั้นเรียน ลักษณะการจัดกิจกรรมนั้นๆไม่สนุก ไม่เป็นไปตาม
จุดมุ่งหมายที่ต้องการ

3.2.4 ราคาค่าบริการในการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬา มีราคาแพง

3.3 เหตุผลเกี่ยวกับการจัดกิจกรรม (Activity Variables)

3.3.1 ความเข้มของกิจกรรมหรือความหนักหน่วงในการฝึกซ้อมไม่เป็นที่พอใจเช่น
เบาเกินไปหรือหนักเกินไป หรือไม่สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้หรือทำ
ให้เสียการเรียน การทำงาน หรือสังคมส่วนอื่นๆ

3.3.2 ได้รับบาดเจ็บจากกิจกรรมนั้นๆ

3.3.3 กิจกรรมน่าเบื่อ ไม่หลากหลาย ไม่มีตัวให้เลือกตามต้องการ

3.3.4 สนใจกิจกรรมอื่น จึงเลิกเล่นกีฬาหรือออกกำลังกายนั้นๆ โดยเฉพาะเด็กหรือ
เยาวชนที่มักเปลี่ยนความสนใจตลอดเวลา

3.3.5 ไม่ประสบผลสำเร็จตามที่ตั้งใจไว้ในการเข้าร่วมกิจกรรม

แรงจูงใจเหล่านี้มีส่วนเกี่ยวข้องข้องกับการเริ่มเล่น คงเล่น และเลิกเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย
ข้อมูลเหล่านี้จึงเป็นประโยชน์ต่อนักพลศึกษา นักจัดการและนักจิตวิทยาการกีฬาที่จะเข้าใจถึงสาเหตุ
และแรงจูงใจใน 3 สถานการณ์ดังกล่าว ทำให้มีความเข้าใจเพื่อเตรียมการและดำเนินการป้องกันแก้ไข
ปรับปรุงที่จะทำให้นักเล่นกีฬาเพิ่มจำนวนมากขึ้นและเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิตประจำวัน

การที่บุคคลที่เริ่มออกกำลังกายและยังคงพฤติกรรมหรือเลิกออกกำลังกายล้วนมีแรงจูงใจเป็น
สาเหตุที่ทำให้แสดงพฤติกรรมนั้นๆออกมา แต่ละสาเหตุขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคล อย่างไรก็ตามแรงจูงใจ
เป็นสิ่งที่สามารถสร้างให้เกิดขึ้นได้ หากมีการกระตุ้นและให้การสนับสนุนที่ถูกต้องเหมาะสม ทั้งนี้
แรงจูงใจต่อการออกกำลังกายมักจะไม่ได้เกิดจากแรงจูงใจเดียว แต่เกิดจากแรงจูงใจหลายๆอย่าง
ร่วมกันและเปลี่ยนแปลงทั้งระดับความเข้มจุดหมายของการออกกำลังกายไปตามประสบการณ์การ
เรียนรู้ รวมถึงอุปสรรคต่างๆด้วย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กุลชาติ 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 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) 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) เพื่อศึกษาการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาฟุตบอลกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (3) เพื่อเปรียบเทียบแรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความ

เป็นเลิศของนักกีฬาฟุตบอลกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (4) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬาและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาฟุตบอล

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาได้แก่ นักกีฬาฟุตบอลและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาในจังหวัดเชียงราย โดยทำการสุ่มตัวอย่างมากลุ่มละ 20 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 (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 เป็นแบบสอบถามซึ่งมี 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะเป็นคำถามแบบมีคำตอบให้

เลือกตอบ (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 นักกีฬาเรือพาย มีแรงจูงใจอยู่ในระดับสูง ด้านการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาจากนิสัยในวัยเด็กและลักษณะนิสัยในปัจจุบันพบว่า นิสัยในวัยเด็กมีผลคะแนนอยู่ในระดับสูงทั้งนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา ส่วนลักษณะนิสัยในปัจจุบันพบว่า นักกีฬามีคะแนนอยู่ในระดับสูง ส่วนผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬามีคะแนนอยู่ในระดับปานกลาง การเปรียบเทียบการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาพบว่า ไม่มีความแตกต่างกัน ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬากับการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ มีความสัมพันธ์กันในระดับค่อนข้างต่ำ ($r = 0.26$)

นิกร ใจไหว (2547) ได้ทำการค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “แรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาโบว์ลิ่งและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา” โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 4 ประการ คือ (1) เพื่อศึกษาแรงจูงใจในการเล่นกีฬาของนักกีฬาโบว์ลิ่งกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (2) เพื่อศึกษาการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาโบว์ลิ่งกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (3) เพื่อเปรียบเทียบแรงจูงใจและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬาโบว์ลิ่งกับผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา (4) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในการเล่นกีฬาโบว์ลิ่งและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศของนักกีฬา

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาได้แก่ นักกีฬาโบว์ลิ่งและผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬา 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 เฉยๆ เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง จำนวน 33 ข้อ การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในการแจกแบบสอบถาม

ที่กรอกข้อมูลสมบูรณ์แล้วและนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ด้วยค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าร้อยละ และ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

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 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยใช้แบบสอบถามซึ่งมีข้อความในเรื่องแรงจูงใจของนักกีฬาและการปรับตัวเพื่อสู่ความเป็นเลิศ 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 ($r = 0.51$)