

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาถึงแรงจูงใจต่อการออกกำลังกายของพนักงานบริษัท กาดสวนแก้ว จำกัด จังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการศึกษาค้นคว้าแยกเอกสารตำราวิชาการ รายงานการวิจัย และวารสารสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการออกกำลังกาย พอสรุปเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยได้ดังนี้

1. แรงจูงใจ

1.1 มโนทัศน์เกี่ยวกับแรงจูงใจ

- ความหมายของแรงจูงใจ
- ลักษณะและประเภทของแรงจูงใจ

1.2 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ

2. การออกกำลังกาย

2.1 มโนทัศน์เกี่ยวกับการออกกำลังกาย

2.2 ผลการออกกำลังกายต่อการเปลี่ยนแปลงของร่างกายและจิตใจ

2.3 ประโยชน์ของการออกกำลังกาย

แรงจูงใจ

มโนทัศน์เกี่ยวกับแรงจูงใจ

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

แรงขับที่ใช้ในภาษาไทยนั้นตรงกับภาษาอังกฤษว่า Drive และ Motive นักจิตวิทยาบางคนใช้แรงขับกับภาวะครอบครวั กระจาย เพศ ซึ่งรวมเรียกว่า แรงขับทางสรีรวิทยา ส่วนสภาวะการณ์อื่นๆ นอกจากนี้ใช้คำว่า Motive แปลเป็นไทยว่า แรงจูงใจ ดังนั้น ศัพท์ทั้งสองคำนี้ จึงมีผู้ใช้แทนกันได้ (ชมชื่น สมประเสริฐ, 2530 : 1-3 อ้างใน ชมชื่น สมประเสริฐ , 2542)

แรงขับ (Drive) หมายถึง ภาวะที่อินทรีย์ ถูกกระตุ้นอันเนื่องมาจาก ความต้องการของร่างกาย ซึ่งจะจูงใจให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมเพื่อตอบสนอง หรือนำบัดความต้องการนั้น

ความต้องการ (Needs) เป็นสภาพที่ขาดแคลน เกิดขึ้นเมื่อ มีความไม่สมดุลทางสรีระหรือจิตใจ เป็นความต้องการทางกาย จิตใจและสังคม

เป้าหมาย (Goals) คือจุดหมายปลายทาง เป็นจุดสุดท้ายของวงจรแรงจูงใจ เป็นจุดที่แรงขับลดลง ความต้องการบรรเทาลง การบรรลุเป้าหมายจึงมีความโน้มเอียงที่จะช่วยให้ภาวะสมดุลทางกายหรือทางใจกลับมีขึ้นมาใหม่

แรงจูงใจ มาจากภาษาลาตินว่า "Movere" แปลว่า เสิ่นไซ หรือสภาวะที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมมี 3 ทิศทางคือ

- เสิ่นไซหรือสภาวะที่ไปทำให้เกิดพฤติกรรมชนิดใดชนิดหนึ่ง
- เสิ่นไซหรือสภาวะที่ไปยับยั้งพฤติกรรม
- เสิ่นไซหรือสภาวะที่ไปกำหนดแนวทางให้เกิดพฤติกรรม (อรรถัย ชื่นมนุษย์, 2519)

นักจิตวิทยาได้ให้ความหมาย แรงจูงใจต่างๆ กันเช่น

เครช (Krech, 1961. อ้างใน สถิต วงศ์สุวรรณค์, 2529) กล่าวว่า แรงจูงใจเป็นกระบวนการทางจิตใจที่ผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งจนเกิดผลสำเร็จ ถูกต้องตามทิศทางที่ต้องการ

Beach กล่าวว่าแรงจูงใจ คือ ความเต็มใจที่จะใช้พลังเพื่อดำเนินไปถึงจุดหมายที่วางไว้ได้สำเร็จ

Berelson & Steiner (1964) กล่าวว่า แรงจูงใจ เป็นภาวะภายในที่คอยเสริมกำลัง หรือกระตุ้นหรือทำให้เคลื่อนไหว เพื่อที่จำทางพฤติกรรม หรือเพื่อขั้่งแนวทางพฤติกรรมไปสู่เป้าหมายต่างๆ

Murry (1936) กล่าวว่าแรงจูงใจเป็นองค์ประกอบภายใน วิ่งกระตุ้นหรือนำทาง หรือเป็นตัวรวมพฤติกรรมต่างๆ ไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ และเราจะอนุมานเกี่ยวแรงจูงใจได้จากพฤติกรรมที่แสดงออกมา

สมพงษ์ เกษมสิน กล่าวว่า แรงจูงใจ หมายถึง ความพยายามที่จะแสดงออกหรือปฏิบัติตามสิ่งที่ต้องการ สิ่งจูงใจมีทั้งภายใน และภายนอกตัวบุคคล แต่มูลเหตุจูงใจอันสำคัญของบุคคลคือความต้องการ (สมพงษ์ เกษมสิน, 2531 : 414)

สมศักดิ์ ขำศรี กล่าวว่าแรงจูงใจเป็นสภาวะที่เกิดขึ้นในจิตใจ แล้วทำหน้าที่กระตุ้นหรือเสริมให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อให้บรรลุถึงจุดหมายที่มีอยู่

ดร.โกสินทร์ รังสิยาพันธ์ กล่าวว่าแรงจูงใจ คือสภาวะจิตใจที่กระตุ้นให้บุคคลกระทำหรือแสดงออกซึ่งพฤติกรรมทางใดทางหนึ่ง เพื่อสนองความต้องการของอินทรีย์ เพื่อให้บรรลุจุดประสงค์ที่ตั้งไว้

ประพันธ์ สุทธาวาส กล่าวว่า แรงจูงใจ หมายถึงสิ่งกระตุ้นให้อินทรีย์กระทำพฤติกรรมที่ยังมีให้กระทำพฤติกรรมใดพฤติกรรมหนึ่ง เพื่อสนองความต้องการของอินทรีย์ และเป็นเครื่องชี้แนวทางที่พฤติกรรมนั้นจะแสดงออกด้วย

จากที่มีผู้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้มากมาย สรุปได้ว่า แรงจูงใจในการออกกำลังกาย หมายถึง สภาวะทางจิตใจที่ผลักดันหรือกระตุ้นอินทรีย์ให้เกิดหรือยับยั้งพฤติกรรมการออกกำลังกาย อย่างมีเป้าหมายหรือทิศทางเพื่อสนองความต้องการของตน

ลักษณะของแรงจูงใจ

แรงจูงใจมีลักษณะสำคัญ 2 ประการคือ

1. มีการกระตุ้น หรือ การเร้า (Energizing) แรงจูงใจเป็นสิ่งผลักดันหรือเร้าให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรมหรือตอบสนอง เช่น การแข่งขัน เร้าให้เกิดแรงจูงใจ แรงจูงใจกระตุ้นให้อินทรีย์มีความพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรม การแข่งขันจะกระตุ้นให้บุคคลอยู่ในลักษณะเตรียมพร้อมที่จะกระทำ หรือแสดงพฤติกรรม พฤติกรรมที่มีแรงจูงใจที่มีความเข้มข้นมากๆ จะมีชีวิตชีวา มากกว่าแรงจูงใจที่มีความเข้มข้นน้อย

2. มีการชี้แนวทาง หรือทิศทาง (Directing) แรงจูงใจ จะเป็นสิ่งชี้แจงชี้แนวทางให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรม หรือบอกแนวทางของพฤติกรรม เช่น การให้รางวัลแก่เด็กประพฤติดี "รางวัล" เป็นเครื่องชี้แนวทางให้เด็กๆ รู้ว่า ควรจะประพฤติอย่างไรจึงจะได้รางวัล

(อรรถย ชื่นมนุษย์ กล่าวถึงลักษณะของแรงจูงใจไว้ดังนี้)

1. แรงจูงใจ เกี่ยวข้องกับภาวะทางอินทรีย์ที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น ความหิว กระหาย ต้องการขับถ่าย ความอยาก ความหงุดหงิด ความต้องการทางเพศ

2. แรงจูงใจเกี่ยวข้องกับภาวะทางอารมณ์ เช่น รัก กลัว โกรธ

3. แรงจูงใจเกี่ยวข้องกับนิสัย (Habit) วัฒนธรรม ความเคยชิน

4. แรงจูงใจเกี่ยวข้องกับเจตคติ และค่านิยม (Attitude & Values)

ขบวนการของการเกิดแรงจูงใจ

พฤติกรรมของมนุษย์ที่แสดงออกมา มักจะเป็นไปโดยมีจุดหมายปลายทาง แรงจูงใจที่จะเกิดขึ้นกับมนุษย์โดยมากจะมีสาเหตุมาจากความต้องการของมนุษย์ เมื่อมีความต้องการคนเรามักจะมีแรงจูงใจเพื่อให้มีพฤติกรรมอันจะนำไปสู่เป้าหมาย

แรงจูงใจ เป็นสิ่งที่ไม่อาจสังเกตได้โดยตรง แต่อาจสรุปอนุมานได้จากพฤติกรรมว่า มีแรงจูงใจอยู่หรือรู้ได้ โดยอาศัยองค์ประกอบอื่นๆ หรือเงื่อนไขบางประการ

แรงจูงใจจะมีจุดเริ่มต้นจากทางสรีระ อันเป็นความต้องการทางร่างกาย หรือขบวนการทางอินทรีย์อันมีมาแต่กำเนิด ต่อมาก็เกิดแรงจูงใจทางสังคม อันได้มาจากการเรียนรู้ จากการอบรมเลี้ยงดูจากสภาพแวดล้อม หรือจากค่านิยม วัฒนธรรมในสังคมที่คนเกี่ยวข้องกับอยู่ ตลอดจนจากการเกี่ยวข้องกับสัมพันธกับบุคคลอื่น แรงจูงใจของบุคคลจะเกิดขึ้นได้จะต้องประกอบด้วยความต้องการ ไม่ว่าจะเป็ความต้องการทางสรีระร่างกาย ทางอารมณ์ หรือทางสังคมก็ตาม ก็จะทำให้เกิดแรงขับขึ้นภายในร่างกาย และจิตใจของบุคคล ร่างกายจะต้องมีปฏิกิริยาอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อช่วยความต้องการนั้นๆ บรรลุจุดหมาย

พลังของแรงจูงใจ (Motive Strength)

ความต้องการ หรือแรงจูงใจ เป็นต้นเหตุของการเกิดพฤติกรรม โดยทั่วไปคนเรามีความต้องการมากมายหลายสิบ หลายร้อยสิ่งอย่าง แรงจูงใจ หรือความต้องการอันไหนมีพลังมากที่สุดในขณะนั้น จะทำให้เกิดกิจกรรมแสดงพฤติกรรมออกมา ส่วนความต้องการที่อยู่ในระดับต่ำ หรือมีพลังน้อย หรืออยู่ในระดับธรรมดา จะไม่กระตุ้นให้แสวงหาจุดหมายที่ปรารถนา จนกว่าความต้องการที่มีแรงจูงใจเข้มข้นกว่าได้รับตอบสนองจนเป็นที่พอใจแล้ว ความต้องการที่มีพลังแห่งแรงจูงใจ ลำดับต่อมาจึงได้รับการตอบสนองเป็นลำดับต่อไป แต่สำหรับการศึกษาพลังของแรงจูงใจในการออกกำลังกายนั้น เป็นการกำหนดเป้าหมายไว้ชัดเจนแล้วคือ การออกกำลังกาย ส่วนบุคคลใดจะบรรลุพฤติกรรมการออกกำลังกายแค่ไหน ย่อมขึ้นอยู่กับระดับความต้องการหรือความคาดหวังจากการออกกำลังกาย ซึ่งจะกระตุ้นหรือผลักดันให้เกิดกิจกรรมแสดงพฤติกรรมสู่เป้าหมาย

ลักษณะและประเภทของแรงจูงใจ

นักจิตวิทยาได้แบ่งแรงจูงใจในตามหลักการแสดงออกของพฤติกรรมได้เป็น 2 ประเภท คือ (Taylor & Luthan, 1959. อ้างใน สมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิง จันทร์ไทย, 2542)

1. แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motives) หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ต้องการทำ เรียนรู้ หรือแสวงหาบางอย่างด้วยตนเอง โดยมีต้องให้บุคคลอื่นมาเกี่ยวข้อง หรืออาศัยเครื่องล่อจากภายนอกเป็นพฤติกรรมเพื่อการเสาะแสวงหาตนเองและยึดรางวัลภายในตนเองเป็นหลัก (ดาร์ณี พานทองพาลุสุข, 2532 ; Haywood & Burke, 1977. อ้างใน อรพินทร์ ชูชม และคณะ, 2542) ได้แก่

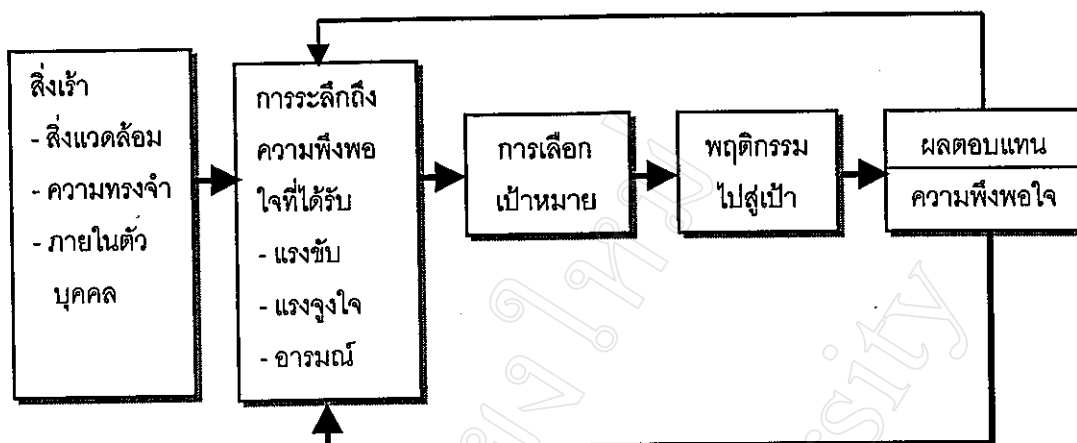
1.1 ความต้องการ (Need) เนื่องจากคนทุกคนมีความต้องการที่อยู่ภายในอันจะทำให้เกิดแรงขับ แรงขับนี้จะก่อให้เกิดพฤติกรรมขึ้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายและความพอใจ

1.2 ความรู้สึกนึกคิดที่ดีที่บุคคลมีต่อบุคคลมีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด ซึ่งจะช่วยให้บุคคลทำในพฤติกรรมที่เหมาะสม

1.3 ความสนใจพิเศษ (Special Interest) การที่เรามีความสนใจเรื่องใดเป็นพิเศษก็จัดว่าเป็นแรงจูงใจให้เกิดความเอาใจใส่ในเรื่องนั้นๆ มากกว่าปกติ

ดีซี (Deci, 1975 อ้างใน ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542) ได้สรุปกรอบแนวคิดของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจ ดังภาพประกอบที่ 1 รูปแบบเชิงความคิดของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจ (A cognitive model of motivated behavior) บุคคลจะรู้คิดว่าความต้องการจากแรงขับ แรงจูงใจภายใน อารมณ์ เป็นอย่างไร เพื่อจัดสรรพลังงานในการแสดงพฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย อันเป็นเหตุให้บุคคลเลือกเป้าหมาย (Goal Selection) ซึ่งเขาได้คาดหมายว่าจะนำไปสู่ การได้รับผลตอบแทนและความพึงพอใจตามมา

เป้าหมายที่กำหนดไว้ นำไปสู่การแสดงพฤติกรรมที่มีเป้าหมาย (Goal Directed Behavior) และเมื่อบรรลุเป้าหมาย บุคคลก็หยุดกระทำพฤติกรรม พฤติกรรมที่ได้รับผลตอบแทนทั้งจากภายใน ภายนอก และด้านอารมณ์ ส่งผลให้เกิดความรู้สึกพึงพอใจ ความพึงพอใจก็จะส่งผลย้อนกลับไปที่การระลึกถึงความพึงพอใจที่จะได้รับถ้าเพียงพอก็จะไม่กระตุ้นการกระทำพฤติกรรมใหม่ แต่ถ้ายังไม่พึงพอใจก็จะสร้างเป้าหมายใหม่ เช่นเดียวกับผลตอบแทน จะมีการส่งผลย้อนกลับไปที่การเลือกเป้าหมาย และการระลึกถึงความพึงพอใจโดยที่ ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายในและการสร้างเป้าหมายใหม่ จะถูกกระตุ้นจากความรู้สึกด้านความสามารถแห่งตน และการกำหนดด้วยตนเอง



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

แผนภาพ 1 รูปแบบเชิงความคิดของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจ

พฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจภายใน เป็นพฤติกรรมที่ได้รับการกระตุ้นจากสมองส่วนกลาง บุคคลจะรู้สึกสนุกสนานกับแบบแผนที่แสดงออก โดยไม่ได้หวังผลตอบแทน จากรางวัลภายนอกและพฤติกรรมนั้นจะมีความคงทน โดยทั่วไปจะมี 2 ลักษณะคือ พฤติกรรมที่แสวงหาสิ่งเร้า และต่อสู้กับอุปสรรค มีการศึกษาพบว่า การเพิ่มแรงจูงใจภายในคือความสำเร็จในการกีฬา (สมบัติกาญจนกิจและสมหญิง จันทรุไทย, 2542) ฮอริเวล (Halliwall, 1978 cited in Cratty, 1983) สรุปผลการศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจว่า ความสามารถ การมุ่งมั่น และการกำหนดพื้นฐานของนักกีฬามีความเกี่ยวข้องกับการลดหรือการเพิ่ม การสนใจภายใน สอดคล้องกับสมบัติ กาญจนกิจและพีรเจต ธีวทอง (2537) ได้พัฒนาแบบวัดแรงจูงใจของนักกีฬาโดยยึดหลักของ Murine White เพื่อศึกษาแรงจูงใจภายในและภายนอกของนักกีฬา ที่แข่งขันกีฬามหาวิทยาลัยแห่งประเทศไทยครั้งที่ 21 จำนวน 800 คน พบว่า นักกีฬาที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขันกีฬา มีแรงจูงใจภายในสูงกว่าแรงจูงใจภายนอก

2. แรงจูงใจภายนอก (Extrinsic Motives) หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ได้รับแรงกระตุ้นมาจากภายนอกให้มองเห็นจุดหมายปลายทางทั้งในแง่ผลักต้นหรือยังยั้ง นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงหรือการแสดงพฤติกรรมของบุคคล แรงจูงใจเหล่านี้ได้แก่

2.1 เป้าหมาย หรือ ความคาดหวังของบุคคล คนที่มีเป้าหมายในการกระทำใดๆ ย่อมกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจให้มีพฤติกรรม

2.2 ความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้า คนที่มีโอกาสทราบว่า ตนจะได้รับความก้าวหน้าอย่างไรจากการกระทำนั้นย่อมเป็นแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรมขึ้นได้ เช่น เป็นนักกีฬาแล้วได้สิทธิ์เข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัย หรือทำงานในหน่วยงานที่สนับสนุนการกีฬา

2.3 บุคลิกภาพ ความประทับใจในบุคลิกภาพ สามารถก่อแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรมการออกกำลังกายได้ เช่น รูปร่างสง่าผ่าเผย สดใส กระฉับกระเฉง

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

แรงจูงใจที่มีบทบาทยิ่งต่อการคงอยู่ของพฤติกรรม คือ แรงจูงใจภายในเพราะเกิดจากการเสาะแสวงหาของตนเอง โดยความต้องการมีความสามารถ ความต้องการลิขิตตนเอง แรงจูงใจภายในเป็นพลังที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมและกระบวนการทางจิตใจที่หลากหลาย โดยมีรางวัลเบื้องต้นคือ ความรู้สึกว่ามีประสิทธิภาพหรือมีความสามารถ (Effectance) และความเป็นอิสระ เป็นตัวของตัวเอง ความต้องการภายในที่จะมีความสามารถและการลิขิตของตนเอง ทำให้บุคคลถูกจูงใจว่าจะเสาะแสวงหาและพากเพียร พยายามที่จะเอาชนะฝ่ายในอุปสรรคต่างๆ (Deci et. Al, 1991. อ้างใน อรพินทร์ ชูชม และคณะ, 2542; ชมชื่น สมประเสริฐ, 2542) สอดคล้องกับการศึกษาจิตวิทยาเกี่ยวกับการออกกำลังกายของ Dishman (1986) โดยใช้แบบวัดแรงจูงใจตนเอง (Self-Motivation Inventory-SMI) พบว่าการจูงใจตนเองสัมพันธ์กับการทำนายนการออกกำลังกายและแรงจูงใจตนเองอย่างสูงเป็นแรงจูงใจให้บุคคลออกกำลังกายเป็นประจำ

แรงจูงใจ แบ่งตามพื้นฐานของการเกิดแรงจูงใจได้ 2 ประเภทคือ

1. แรงจูงใจทางสรีระ (Physiological Motives) หรือ แรงจูงใจทางกาย แรงจูงใจทางชีวภาพ (Biological Motives) หรือเป็นการจูงใจขึ้นพื้นฐานทางสรีระ ซึ่งเป็นแรงจูงใจโดยทั่วไปเป็นแรงจูงใจเบื้องต้น ได้แก่ ความต้องการที่เป็นความจำเป็นที่ร่างกายต้องการ เป็นแรงผลักดันที่เกิดจากความขาดสมดุลทางร่างกาย ทำให้ร่างกายเกิดความตึงเครียด จำเป็นต้องหาทางลดความตึงเครียดเหล่านั้น ซึ่งได้แก่ภาวะที่ร่างกายขาด เช่น อาหาร อากาศ น้ำ ความต้องการทางเพศ ฯลฯ หรือเป็นภาวะที่ร่างกายมีมากเกินไป เช่น อิ่มเกินไป เป็นต้น แรงจูงใจประเภทนี้จะเกิดมีขึ้นโดยไม่ต้องมีการเรียนรู้ บางแห่งเรียกว่า แรงจูงใจปฐมภูมิ (Primary Motives)

2. แรงจูงใจทางสังคม (Social Motives or Sociological Motives) หรือ แรงจูงใจทางจิตวิทยา (Psychological Motives) หรือแรงจูงใจขั้นสูง (Secondary Motives) เช่น ความต้องการ

การยอมรับ ความรัก ความปลอดภัย อำนาจ เกียรติยศชื่อเสียง เป็นต้น เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้มาก่อน ซึ่งมักจะเป็นความรู้สึกขาดสมดุลทางจิตใจ เป็นแรงจูงใจที่ไม่เกี่ยวกับอวัยวะหรือระบบประสาท

นักจิตวิทยาบางกลุ่มมีความเห็นว่า วิธีการแบ่งแรงจูงใจตามพื้นฐานของการเกิดแรงจูงใจนั้นยังไม่สามารถแบ่งให้ครอบคลุมแรงจูงใจทุกชนิดได้ นักจิตวิทยาคนกลุ่มนี้คือ ซิงเกอร์ (Singer, 1982) ฟอสเตอร์ (Foster, 1975) (อ้างใน สมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิง จันทโรไทย, 2542) จึงแบ่งแรงจูงใจออกเป็น 3 ประเภทด้วยกันคือ

1. แรงจูงใจทางด้านร่างกาย (Physiological Motives) เป็นแรงจูงใจที่มีติดตัวมาแต่กำเนิดซึ่งเกิดจากความต้องการทางด้านร่างกาย เช่น ความหิว ความกระหาย ความรู้สึกร้อนหน้า เป็นต้น

2. แรงจูงใจทั่วไปที่ไม่ใช่การเรียนรู้ (Unlearned General Motives) เป็นแรงจูงใจที่ไม่ได้เกิดจากการเรียนรู้ และเป็นแรงจูงใจที่ไม่ได้เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงด้านร่างกาย เช่น ความต้องการที่จะเคลื่อนไหว หรือประกอบกิจกรรมต่างๆ ความอยากรู้อยากเห็น ความต้องการความรัก ความอบอุ่น เป็นต้น

3. แรงจูงใจทางสังคม (Social Motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ และไม่ใช่ติดตัวมาแต่กำเนิด เกิดขึ้นจากการที่บุคคลไปสัมผัสกับสิ่งแวดล้อม

การ์ต ฮิล (Hilgard, 1979) แบ่งแรงจูงใจไว้เป็น 3 ประเภท

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

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

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

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

1. แรงจูงใจด้านชีวภาพ เช่น อารมณ์ แรงขับ
2. แรงจูงใจด้านจิตใจ เช่น ความพยายาม ความปรารถนา ความรู้สึก
3. แรงจูงใจด้านสภาพแวดล้อม เช่น ผลประโยชน์ รางวัล

เมอเรีย (Murray, 1938) แบ่งความต้องการออกเป็น 2 ประเภท

ประเภทที่ 1 คือความต้องการทางสรีระ (Viscerogenic Needs)

ประเภทที่ 2 คือความต้องการทางจิตใจ (Psychogenic Needs) มี 28 ชนิดด้วยกัน โดยรวมความต้องการเหล่านั้นเป็นกลุ่มใหญ่ 5 กลุ่มดังนี้

1. ความต้องการเกี่ยวกับสิ่งของ เช่น รางวัล เงินทอง ทรัพย์สินสมบัติ
2. ความต้องการที่จะแสดงความทะเยอทะยาน มีอำนาจ มีกำลังใจ ปราศรัยที่จะสัมฤทธิ์ผล ในสิ่งต่างๆ และต้องการมีเกียรติยศ ชื่อเสียง เช่น ความต้องการความสำเร็จ (Achievement) ความต้องการที่จะเอาชนะอุปสรรค หรือภาวะเงื่อนไขต่างๆ (Counteraction) ความต้องการความยกย่อง (Deference) ความต้องการแสดงออก (Exhibition)
3. ความต้องการเกี่ยวกับการใช้อำนาจ การต่อต้าน การยอมแพ้ หรือความพ่ายแพ้ เช่น ความต้องการที่จะก้าวร้าว (Aggression) ความต้องการความยกย่อง (Deference)
4. ความต้องการที่จะทำให้ผู้อื่นหรือตนเองบาดเจ็บ เช่น ความต้องการที่จะไม่โยนดีต่อสิ่งรอบข้าง (Rejection)
5. ความต้องการเกี่ยวกับความรัก ที่มีต่อตนเองและผู้อื่น เช่น ความต้องการผูกไมตรีกับผู้อื่น (Affiliation) ความต้องการที่จะเอาชนะอุปสรรค หรือภาวะเงื่อนไขต่างๆ (Counteraction) ความต้องการแสดงออก (Exhibition) ความต้องการที่จะช่วยเหลือผู้อื่น (Nurturance) ความต้องการทางเพศ (Sex) ความต้องการสิ่งประทับใจ (Sentience) เป็นต้น

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ

มีผู้เสนอทฤษฎีหลายทฤษฎีที่อธิบายถึงพฤติกรรมอันเกิดจากแรงจูงใจ โดยแต่ละทฤษฎีเชื่อว่าแรงจูงใจเกิดจากสาเหตุต่างๆ คือ

1. เกิดจากความต้องการความสุขส่วนตัว (Hedonistic) คือ เชื่อว่ามูลเหตุสำคัญที่มนุษย์เกิดแรงจูงใจ ก็เพราะมนุษย์ต้องการที่จะหาความสุขส่วนตัวและพยายามหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด
2. เกิดจากสัญชาตญาณ (Instinction) คือ ความเชื่อว่าคนเราจะมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งเร้าต่างๆ ได้โดยไม่ต้องมีการเรียนรู้ เนื่องจากสัญชาตญาณที่มีมาพร้อมกับการเกิดของมนุษย์ เช่น ปฏิกิริยาตอบสนองต่ออาหาร น้ำ หรือสิ่งเร้าทางเพศ เป็นต้น แรงจูงใจจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามการเจริญเติบโตของคน และสัญชาตญาณจะเป็นสิ่งกำหนดขั้นตอนของปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมต่างๆ ในชีวิตมนุษย์ไว้เรียบร้อยแล้ว

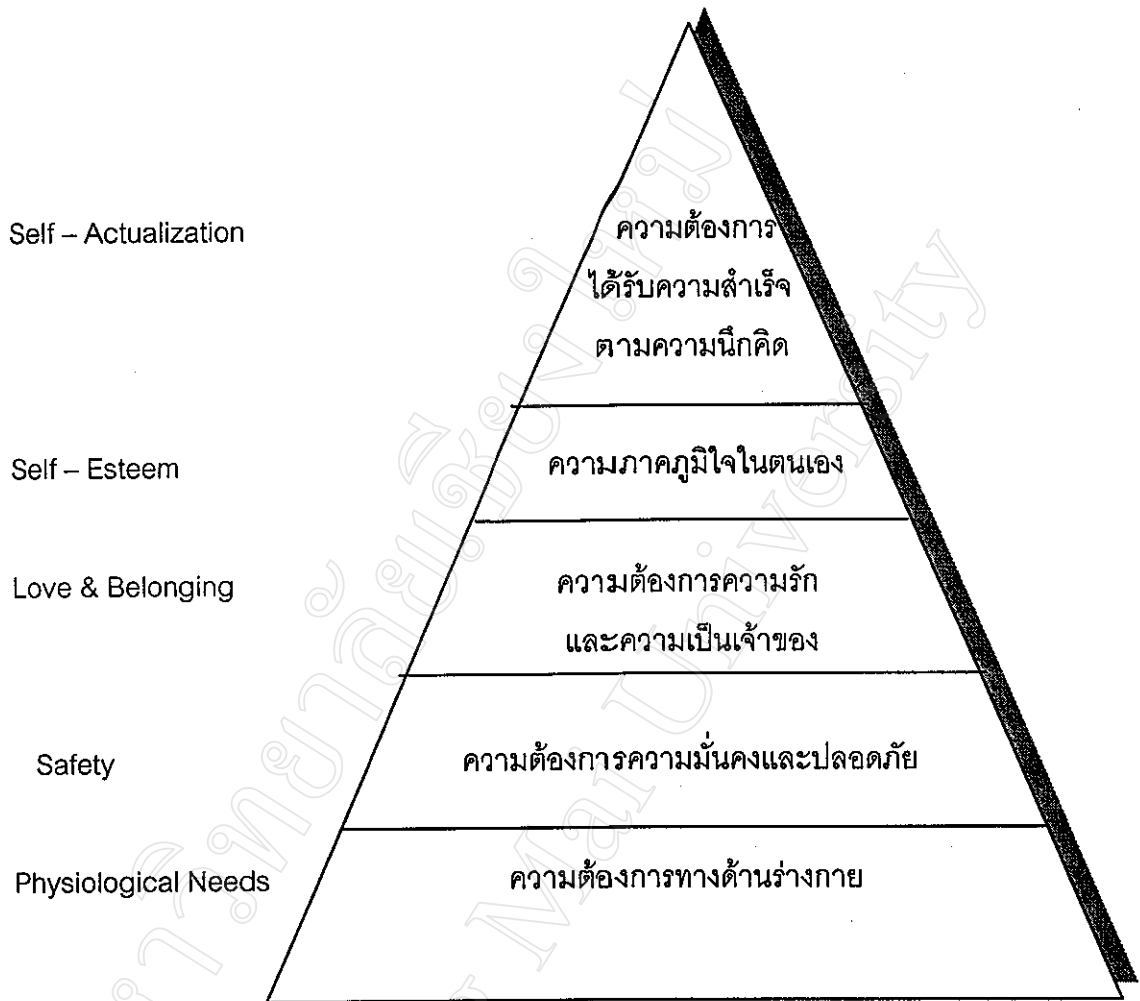
3. เกิดจากการมีเหตุผล (Cognitive) แนวความคิดนี้เชื่อในความสามารถในการมีเหตุผลที่จะตัดสินใจกระทำสิ่งต่างๆ โดยคิดว่าความตั้งใจและความปรารถนา (Willing and Desiring) ของมนุษย์จะกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมต่างๆขึ้น ผู้ที่เชื่อตามแนวคิดนี้ คิดว่าคนเรามีอิสระที่จะกระทำหรือตัดสินใจในสิ่งต่างๆ โดยมีเหตุผลและรู้ว่าตนเองกำลังทำอะไรอยู่ มีความต้องการอะไร และมีได้สนใจว่าอะไรคือสาเหตุของพฤติกรรมนั้น

4. เกิดจากแรงขับ (Drive) แนวความคิดนี้เป็นที่ยกย่องในวงการจิตวิทยา และในปัจจุบันเชื่อว่าพฤติกรรมและอุปนิสัยของมนุษย์มีส่วนสัมพันธ์กับแรงขับดังกล่าว การที่คนเรามีความแตกต่างกันไป ก็เพราะผลอันสืบเนื่องมาจากประสบการณ์ และการเรียนรู้ที่ได้สะสมมาเป็นเวลานานตามระบบของการตอบสนองความต้องการของแรงขับต่างๆ

ทฤษฎีที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ

ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchy Theory of Motivation) (นวลละออง สุภาผล,2527; สถิต วงศ์สุวรรณ,2529; ชมชื่น สมประเสริฐ,2542)

Abraham H. Maslow เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์จำนวนมากสามารถอธิบายโดยใช้แนวโน้มของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่ทำให้ชีวิตของเขาได้รับความสมปรารถนา และได้รับสิ่งที่มีความหมายต่อตน มาสโลว์ได้ศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับแรงจูงใจของมนุษย์ เขาให้ความเห็นว่ามนุษย์ทุกคนล้วนมีความต้องการ และต้องการที่จะสนองตอบความต้องการให้กับตนเองทั้งสิ้น ความต้องการของมนุษย์เป็นจุดเริ่มต้นของการเกิดแรงจูงใจ จะไม่เป็นสิ่งจูงใจสำหรับพฤติกรรม ความต้องการของมนุษย์จะมีลักษณะเป็นลำดับขั้นจากความต้องการเบื้องต้น (Basic Needs) ไปสู่ระดับสูงขึ้นไปหรือบุคคลจะมีความต้องการในลำดับต่อไป เมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับการตอบสนองแล้ว



แผนภาพ 2 ลำดับชั้นความต้องการของมนุษย์ ตามแนวคิดของมาสโลว์

มาสโลว์ได้จัดลำดับชั้นความต้องการของมนุษย์จากขั้นต้นไปสู่ความต้องการขั้นต่อไปดังนี้

1. ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs) หรือ ความต้องการทางด้านสรีระ หรือ ความต้องการทางกายภาพ เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานเพื่อความอยู่รอดของมนุษย์ และเป็นสิ่งจำเป็นที่สุดสำหรับการดำรงชีวิต ได้แก่ อาหาร อากาศ ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค การพักผ่อน และความต้องการทางเพศ ความต้องการประเภทนี้มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลเหนือความต้องการชั้นอื่น ๆ ก็ต่อเมื่อตกอยู่ในภาวะขาดแคลน หากความต้องการทางกาย ซึ่ง

ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ (Basic Needs) ได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจ ความต้องการในระดับต่อไปก็จะตามมา

2. ความต้องการความปลอดภัย (Safety or Security Needs) เป็นความต้องการความปลอดภัยจากความกลัวกับอันตรายต่าง ๆ ที่มีต่อชีวิต ทั้งในปัจจุบันและอนาคต เป็นความต้องการในการป้องกัน เพื่อไม่ให้เกิดอันตรายแก่ร่างกายปลະจิตใจ เช่น ความเจ็บป่วย โรคภัย อุบัติเหตุ ความคลอนแคลนทางเศรษฐกิจ ความไม่มั่นคงในหน้าการงาน โดยธรรมชาติแล้วมนุษย์ทุกคนปรารถนาที่จะได้รับความมั่นคงปลอดภัย รวมถึงความก้าวหน้าและความอบอุ่นใจ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่มีผลต่อขวัญและกำลังใจ ความต้องการความปลอดภัยจะมีความสำคัญขึ้นก็ต่อเมื่อความต้องการทางด้านร่างกายได้รับการตอบสนองจนพอใจแล้ว หลังจากนั้นความต้องการความปลอดภัยจะเข้ามามีบทบาท และมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลเหนือความต้องการประเภทอื่น

3. ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Belongingness and Love) บุคคลต้องการความรักและความเป็นเจ้าของโดยการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น ความสัมพันธ์ภายในครอบครัว หรือต่อคนอื่น ๆ ในสังคม ต้องการเป็นที่ยอมรับและเป็นส่วนหนึ่งของสังคม รวมทั้งต้องการที่จะรักใคร่ผู้อื่นด้วย เมื่อความต้องการทางร่างกาย และความต้องการความปลอดภัยได้รับการตอบสนองอย่างพอใจแล้ว ความต้องการทางสังคมก็จะเกิดขึ้น ความต้องการทางสังคมซึ่งอยู่ในระดับถัดไปจากความต้องการ 2 ประการแรก ดังกล่าวแล้ว จะเข้าครอบงำพฤติกรรมของบุคคลนั้นเพราะมนุษย์ชอบรวมกลุ่ม ชอบอยู่รวมกัน ตามวิสัยสัตว์สังคม นอกจากนั้นยังต้องการการยอมรับมิตรภาพ ความรักจากเพื่อนและสังคมเพื่อตอบสนองความต้องการของตนด้วย

4. ความต้องการความภาคภูมิใจ หรือได้รับการยกย่องในสังคม (Esteem or Egoistic Needs) นอกจากมนุษย์จะมีความต้องการ มีเพื่อนฝูงหรือเป็นส่วนหนึ่งของสังคมแล้ว มนุษย์ยังมีความต้องการอยากเด่น อยากมีความสำคัญ อยากให้คนอื่นยกย่อง สรรเสริญ ซึ่งหมายถึง ทางด้านฐานะ บทบาท และความมั่นคงทางสังคม ความต้องการในขั้นนี้อาจแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ประเภทแรกเป็นความปรารถนา ความต้องการความสำเร็จ ความเพียงพอความสามารถในการแข่งขัน ตลอดจนความเชื่อมั่นที่จะอยู่ในโลกได้อย่างมีอิสระและมีเสรีภาพ ส่วนประเภทที่สอง เป็นความปรารถนาเกี่ยวกับเกียรติยศ ชื่อเสียง และศักดิ์ศรี ฐานะต่าง ๆ ทางสังคม การได้รับการยอมรับความสนใจ ความสำคัญและความซาบซึ้ง ทำให้บุคคลเกิดความภูมิใจในตนเอง (Esteem) ความต้องการความภูมิใจ จะปรากฏขึ้นเมื่อความต้องการระดับก่อน ๆ ได้รับการสนองตอบแล้ว

5. ความต้องการที่จะได้รับความสำเร็จตามความนึกคิด หรือความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างแท้จริง (Self-Realization or Self-Actualization) เป็นความต้องการให้เกิดความสมหวังทุกอย่างในชีวิต หรือต้องการประจักษ์ตนเอง เป็นความต้องการขั้นปลายสุดของศักยภาพของบุคคล (Person's Potential) ที่บุคคลนั้นปรารถนาที่จะเป็น ถ้าความต้องการลำดับขั้นก่อน ๆ ได้ทำให้เกิดความพึงพอใจอย่างมีประสิทธิภาพ ความต้องการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงก็จะเกิดขึ้น บุคคลที่ประสบผลสำเร็จในขั้นสูงสุดนี้จะใช้พลังอย่างเต็มที่ในสิ่งที่ท้าทายความสามารถและศักยภาพของตนเองและมีความปรารถนาที่จะปรับปรุงตนเอง พลังแรงขบนั้นจะกระทำพฤติกรรมตรงกับความสามารถของตน กล่าวโดยสรุป การเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงเป็นความต้องการอย่างหนึ่งของบุคคลที่จะบรรลุถึงจุดสูงสุดของศักยภาพ ซึ่งเกิดขึ้นกับผู้ที่สามารถจะมีความเข้าใจในตนเองอย่างแท้จริง และสามารถทำสิ่งที่ตนต้องการให้ดีที่สุด และถือเป็นลำดับความต้องการที่แสดงความแตกต่างระหว่างบุคคลอย่างยิ่งใหญ่ที่สุด (Maslow, 1970 อ้างใน นวลละออ สุภาพล, 2527)

จากแนวคิดทฤษฎีที่อธิบายถึงพฤติกรรมอันเกิดจากแรงจูงใจและทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ สรุปได้ว่าพฤติกรรมการออกกำลังกายแม้จะเป็นพฤติกรรมที่จำเป็นต่อสรีระของมนุษย์แต่ไม่ได้เป็นไปเพื่อตอบสนองความต้องการตามสัญชาตญาณ แต่เป็นพฤติกรรมที่สืบเนื่องมาจากประสบการณ์และการเรียนรู้ โดยประสบการณ์ความสุข ความสนุกสนาน ความประทับใจจากการเรียนการเล่น การแข่งขันกีฬาหรือการออกกำลังกายในวัยเด็กจะกลายเป็นแรงจูงใจและถ้ายิ่งถึงการมีพฤติกรรมในวัยผู้ใหญ่บนพื้นฐาน 3 ประการคือ

1. ความต้องการที่จะรู้สึกถึงความสามารถ การตัดสินใจและมีอิสระที่จะกระทำ
2. เพื่อจุดมุ่งหมายในการเปลี่ยนแปลงตนเองและสิ่งแวดล้อม
3. เพื่อผลจากรางวัลต่าง ๆ ในขั้นความต้องการความปลอดภัย ต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ ความภาคภูมิใจในตนเอง และความต้องการได้รับความสำเร็จ

ทั้งนี้ธรรมชาติแห่งความต้องการของบุคคลตามแนวคิดของมาสโลว์ เป็นการศึกษาลำดับขั้นความต้องการที่กลายเป็นแรงจูงใจในการออกกำลังกายของบุคคล และชี้ให้เห็นถึงแนวทางการสร้างแรงจูงใจที่จะตอบสนองความต้องการของบุคคลได้อย่างถูกต้องเหมาะสม ตามลำดับขั้นความต้องการของแต่ละบุคคลด้วยเช่นกัน

แรงจูงใจสำหรับการออกกำลังกาย/เล่นกีฬาในกลุ่มต่างๆ มีดังนี้

1. แรงจูงใจของคนๆ ที่เริ่มออกกำลังกาย/เล่นกีฬา

1.1 สาเหตุทางความสวยงาม อยากให้ร่างกายสวยงามมีสมรรถภาพทางกายดี เป็นที่สนใจของเพศตรงข้าม

1.2 สาเหตุทางการแพทย์หรือเจ็บป่วย เช่นมีอาการของโรคความดันโลหิตสูง ปริมาณคอเลสเตอรอลสูง มีการบาดเจ็บเรื้อรังที่ต้องฟื้นฟูหลังการบาดเจ็บเพื่อผ่อนคลายความเครียด และเพื่อลดความวิตกกังวล

1.3 สาเหตุทางสังคม ต้องการมีเพื่อนใหม่ หรือต้องการสังคมโดยใช้กิจกรรมการออกกำลังกาย/เล่นกีฬาเป็นสื่อ ต้องการให้คนในกลุ่มยอมรับ หรือมีแรงจูงใจเพื่อให้ได้มาซึ่งชื่อเสียง การยกย่อง เงินทอง

1.4 สาเหตุทางทัศนคติ มองเห็นความสำคัญและความจำเป็นของการออกกำลังกายที่จะทำให้สุขภาพดีขึ้น มองเห็นประโยชน์และคุณค่าของการออกกำลังกาย

2. แรงจูงใจของคนที่ยังออกกำลังกาย/เล่นกีฬา

2.1 สาเหตุทางจิตวิทยา เกิดแรงจูงใจด้วยตนเอง เป็นคนที่ชอบสนุกสนาน ร่าเริง กล้าแสดงออก ชอบการเป็นผู้นำ หรือชอบกิจกรรมที่มีการแข่งขันกับคนอื่น เห็นว่าตนเองเป็นคนที่มีความสามารถเป็นที่ยอมรับของสังคม และมีความภาคภูมิใจในตนเอง เมื่อประสบความสำเร็จจากการเล่นกีฬาหรือแข่งขัน

2.2 สาเหตุทางสรีระวิทยา เมื่อออกกำลังกาย/เล่นกีฬาในระยะหนึ่งแล้ว ร่างกายเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น รูปร่างได้สัดส่วน สดชื่น กระฉับกระเฉง อารมณ์แจ่มใส เหนื่อยน้อยลง สุขภาพโดยทั่วไปดีขึ้น

2.3 สาเหตุทางสิ่งแวดล้อม และสังคม สถานภาพทางสังคม และเศรษฐกิจเอื้ออำนวยความสะดวกในการเล่นกีฬา มีอาชีพที่ไม่ขัดขวางต่อการเล่นกีฬาหรืออยู่ในสังคมที่รักการออกกำลังกาย/เล่นกีฬา เช่น ครอบครัว คนรัก เพื่อน เพื่อนร่วมงาน และสังคมหรือหน่วยงานสนับสนุนให้ออกกำลังกาย/เล่นกีฬา

3. แรงจูงใจของคนๆ ที่เลิกออกกำลังกาย/เล่นกีฬา

2.1 สาเหตุทางปัญหาส่วนตัว มีพฤติกรรมทางสุขภาพส่วนตัวไม่เหมาะสม เช่น สูบบุหรี่จัด อ้วน หรือมีโรคที่เป็นอันตรายต่อการออกกำลังกาย อายุ เพศ ศาสนา และวัฒนธรรม ที่สำคัญคือมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการออกกำลังกาย ซึ่งอาจจะมีสาเหตุที่ไม่ดีตั้งแต่เริ่มต้นการออกกำลังกาย/เล่นกีฬา

2.2 สาเหตุทางการจัดกิจกรรม ความเข้มข้นของกิจกรรมไม่เป็นที่พอใจ เช่น เบาหรือหนักเกินไป ได้รับบาดเจ็บจากกิจกรรมนั้นๆ สนใจกิจกรรมประเภทอื่นมากกว่า ซ้อมหนักจนเกินไป ทำให้เสียการงาน การเรียน และไม่ประสบความสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายไว้

จากที่ได้กล่าวมาสรุปได้คือ บุคคลที่เริ่มต้นเล่น ยังคงพฤติกรรม หรือเลิกออกกำลังกาย/เล่นกีฬา ล้วนมีแรงจูงใจเป็นสาเหตุที่ทำให้แสดงพฤติกรรมนั้นๆ ออกมา ซึ่งแต่ละสาเหตุย่อมขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของแต่ละบุคคล อย่างไรก็ตามแรงจูงใจเป็นสิ่งที่สามารถสร้างให้เกิดขึ้นได้ หากมีการกระตุ้นและให้การสนับสนุนที่ถูกต้องเหมาะสม ทั้งนี้แรงจูงใจต่อการออกกำลังกายมักจะไม่ได้เกิดจากแรงจูงใจเดียว แต่เกิดจากแรงจูงใจหลายๆ อย่างรวมกัน และเปลี่ยนแปลงทั้งระดับความเข้ม จุดหมายของการออกกำลังกายไปตามประสบการณ์การเรียนรู้ รวมถึงอุปสรรคต่างๆ ด้วย

การศึกษานักศึกษาของนักกีฬาที่ประสบความสำเร็จสูงในระดับนานาชาติหรือแชมป์โลกโดย กูลด์ (Gould, 1989. อ้างในสมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิง จันทุไทย, 2542) รายงานว่า นักกีฬาที่ประสบความสำเร็จสูง นอกจากจะมีความมั่นใจในตนเอง มีความมุ่งมั่น สมานใจแน่วแน่ ควบคุมความวิตกกังวลได้ดีแล้ว ยังจะต้องมีความมุ่งมั่น (คุณภาพการฝึกซ้อม) และที่สำคัญคือมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงกว่ากลุ่มที่ประสบความสำเร็จในระดับปานกลางหรือต่ำ สอดคล้องกับการศึกษาแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของนักกีฬาโรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรี พบว่า นักกีฬาโรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรี มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง และมีปัจจัยที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ 5 ประการ ได้แก่ ความทะเยอทะยาน ความกล้าเสี่ยง ความกระตือรือร้น ความรับผิดชอบต่อตนเอง และความมีเอกลักษณ์เฉพาะตน การศึกษาความต้องการกิจกรรม แหล่งช่วยเหลือสนับสนุนและแรงจูงใจของนักศึกษาระดับวิทยาลัยประเทศออสเตรเลีย ต่อการออกกำลังกาย โดยเลสเลย์ โอเวน และแซนลิส (Leslie, Owen & Sallis, 1978) พบว่าสิ่งจูงใจต่อการออกกำลังกายตามลำดับได้แก่ อดน้ำหนัก, พบประผู้คน, คลายเครียด, ความสนุกสนาน และความพึงพอใจ การศึกษาสิ่งจูงใจและอุปสรรคของผู้หญิงทำงานของ เจฟฟี และคณะ (Jaffee, et.al., 1999) พบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 60 มีแรงจูงใจต่อความสนุกสนาน ซึ่งอาจเป็นเพราะว่าต้องการผ่อนคลายจากการทำงาน ส่วนแรงจูงใจของเด็กและเยาวชนชาวอเมริกันในการเล่นกีฬาและออกกำลังกายจากการศึกษาของ สมิทท์ และสมอล (Smith & Small, 1986. อ้างใน สมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิง จันทุไทย, 2542) พบว่าทั้งเยาวชนชายและหญิง มีแรงจูงใจในความสนุกสนานเป็นสำคัญ รองลงมาได้แก่เพื่อความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง เพื่อมีรูปร่างดี เพื่อการออกกำลังกายและเพื่อพัฒนาทักษะกีฬา ในกลุ่มผู้ที่มีการออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ สกอล เจริญวงศ์ (2532) ศึกษาพบว่า เหตุจูงใจของประชาชนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพ ได้แก่ เพื่อสุขภาพร่างกายแข็งแรง เพื่อสุขภาพจิตดี มีบุคลิกภาพดี

เพื่อใช้เป็นสื่อกลางในการเข้าร่วมสังคม เพื่อความสนุกสนาน เพื่อแก้ไขความบกพร่องของร่างกาย และเพื่อลดน้ำหนัก ทั้งนี้กลุ่มอายุและอาชีพแตกต่างกันจะมีความคิดเห็นและแรงจูงใจแตกต่างกัน

การศึกษาเรื่องการออกกำลังกาย ในส่วนที่เกี่ยวข้องแรงจูงใจ ทั้งประเภทและลักษณะของแรงจูงใจรวมทั้งทฤษฎีแรงจูงใจดังกล่าว แม้จะมีการอธิบายด้านลักษณะและทฤษฎีที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่า เป็นการวิเคราะห์ด้วยปัจจัยด้านใด แต่พบว่าอย่างน้อยจะมีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยทั้งสามนี้ไม่อย่างใดก็อย่างหนึ่ง นั่นคือ ปัจจัยด้านสรีระ ปัจจัยด้านจิตใจ และปัจจัยด้านสังคม ผู้วิจัยจึงกำหนดแนวทางการศึกษาแรงจูงใจในการออกกำลังกายของพนักงานบริษัทภาคสวนแก้วจำกัดออกเป็น 3 ด้านดังนี้

1. แรงจูงใจด้านสรีระ เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากสภาพร่างกาย หรือผลที่เกิดจากการออกกำลังกาย เช่น ความอ้วน ความเหนื่อยล้า หรือเพื่อลดน้ำหนัก ต้องการมีร่างกายแข็งแรง บุคลิกภาพดี รูปร่างสมส่วน
2. แรงจูงใจด้านจิตวิทยา เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นและมีเป้าหมายหรือส่งผลโดยตรงต่อจิตใจของบุคคลากร เช่น ความสนุกสนาน ความเบื่อหน่าย คลายเครียด ความรู้สึกดีต่อตนเอง
3. แรงจูงใจด้านสังคม เป็นแรงจูงใจที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับบุคคลอื่นในสังคม เช่น การยอมรับในสังคม, เกียรติ, การยกย่อง, การมีเพื่อน รวมทั้งรางวัลสิ่งล่อใจต่างๆ หรือการลงโทษ ต่ำหนิ ตีเตือน การคัดค้านจากบุคคลใดๆ

การออกกำลังกาย

มโนทัศน์เกี่ยวกับการออกกำลังกาย

มีผู้ให้ความหมายของการออกกำลังกายไว้หลายประการ เช่น

คาร์สเพอเซน เพาเวล และคริสเตนสัน (Carspersen, Powell, & Cristenson, 1985) กล่าวว่า การออกกำลังกายเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมทางกาย (Physical Activity) ซึ่งหมายถึงการเคลื่อนไหวอันเป็นผลจากการใช้พลังงานจากน้อยไปจนถึงมากอย่างต่อเนื่องและมีการทำงานต่าง ๆ ในร่างกายอย่างมีระบบแบบแผน มีการกระทำเป็นประจำ ก่อให้เกิดการปรับปรุงและเสริมสร้างสุขภาพ

สถาบันสุขภาพของสหรัฐอเมริกา (The National Institution of Health - NIH, 1995, อ้างใน มัทนา อินทร์แพง, 2543) กล่าวว่า การออกกำลังกายเป็นชนิดของกิจกรรมทางกายที่ทำอย่างมีแบบแผนเกิดการใช้พลังงานเพื่อพัฒนาหรือคงไว้ซึ่งสุขภาพที่ดี และเกิดประโยชน์ต่อสุขภาพ

โกดินและเชฟเพิร์ด (Godin & Shephard, 1895) ให้ความหมายว่า การออกกำลังกาย หมายถึง การเคลื่อนไหวร่างกายที่บุคคลปฏิบัติในเวลาว่าง (นอกเหนือจากงานอาชีพ) เพื่อส่งเสริมสุขภาพของตนเอง

ชูศักดิ์ เวชแพทย์ (2525) กล่าวว่า การออกกำลังกาย หมายถึง การที่ให้กล้ามเนื้อลายทำงานเพื่อให้ร่างกายมีการเคลื่อนไหว พร้อมกับที่ได้แรงงานด้วย ในขณะที่เดียวกันยังมีการทำงานของระบบต่าง ๆ ในร่างกาย เพื่อช่วยการจัดแผนงาน ควบคุม และปรับปรุงส่งเสริมให้การออกกำลังกายมีประสิทธิภาพและคงอยู่

วรศักดิ์ เพียรชอบ (2525) กล่าวว่า การออกกำลังกาย คือ การที่เราทำให้ร่างกายได้ใช้แรงงาน หรือกำลังที่มีอยู่ในตัวนั้น เพื่อให้ร่างกายหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายเกิดการเคลื่อนไหวนั่นเอง เช่น การเดิน การกระโดด การวิ่ง การทำงาน หรือการเล่นกีฬา การออกกำลังกายโดยแต่ละกิจกรรม ร่างกายต้องใช้กำลังงานมากน้อยแตกต่างกันไป ตามลักษณะของงานนั้น ว่ามากน้อยหรือเบาแค่ไหน

จรววยพร ธรณินทร์ (2535) ให้ความหมายว่า เป็นการใช้แรงกล้ามเนื้อ และร่างกายให้เคลื่อนไหวเพื่อร่างกายแข็งแรงมีสุขภาพดี โดยจะใช้กิจกรรมใดเป็นสื่อก็ได้ เช่น การบริหาร เดิน วิ่ง เหยียด หรือการฝึกกีฬาที่มีได้มุ่งการแข่งขัน

โครงการส่งเสริมการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ กรมอนามัย (2540) ให้ความหมายว่า การออกกำลังกายเป็นการออกแรงทางกายที่ทำให้ร่างกายแข็งแรงทั้งระบบโครงสร้าง และ ทำให้กล้ามเนื้อสามารถรวมตัวกันต่อต้าน และเอาชนะแรงบังคับได้

กองคลังข้อมูลและสนเทศสถิติ สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2542) ให้ความหมายการออกกำลังกายเพื่อสำรวจพฤติกรรมการเล่นกีฬา การดูกีฬาของประชาชนว่า การออกกำลังกาย ; การกระทำการใด ๆ ที่ทำให้มีการเคลื่อนไหวส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย เพื่อส่งเสริมสุขภาพ เพื่อความสนุกสนาน เพื่อสังคม โดยใช้กิจกรรมง่าย ๆ หรือมีกฎกติกาการแข่งขันง่าย ๆ เช่น เดิน วิ่ง กระโดดเชือก การบริหารร่างกาย การยกน้ำหนัก เป็นต้น(ยกเว้นการออกกำลังกายในอาชีพและการเคลื่อนไหวในชีวิตประจำวัน)

จากความหมายของการออกกำลังกายดังกล่าวข้างต้น จะเห็นว่าการออกกำลังกายเกี่ยวข้องกับการใช้พลังงานและร่างกายในการเคลื่อนไหว เพื่อการกระทำอย่างมีระบบแบบแผนในลักษณะการปฏิบัติซ้ำ ๆ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสมรรถภาพและสุขภาพ ในการวิจัยนี้ ผู้วิจัยกำหนดความหมายว่า การออกกำลังกาย หมายถึง การเล่น การฝึก การกระทำได้ ๆ ที่ทำให้มีการใช้แรงกล้ามเนื้อและมีการเคลื่อนไหวส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย นอกเหนือจากท่าการออกกำลังกาย ใน

อาชีพและการเคลื่อนไหวในชีวิตประจำวัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างสุขภาพ ความสนุกสนาน และสังคม ซึ่งจะใช้กิจกรรมใดเป็นสื่อก็ได้ และจะเคร่งครัดต่อ กฎ กติกา การแข่งขันหรือไม่ก็ได้ เช่น การเดิน วิ่งเหยาะ เต้นแอโรบิก เล่นฟุตบอล ยกน้ำหนัก ว่ายน้ำ ขี่จักรยาน การบริหาร ฯลฯ

ผลของการออกกำลังกายต่อการเปลี่ยนแปลงด้านร่างกายและจิตใจ

ภายใต้แนวคิดทฤษฎีโครงสร้างและหน้าที่ (Structure and Function Theory) สามารถนำมาอธิบายถึงความสัมพันธ์ของรูปร่างและอวัยวะและหน้าที่ได้ โดยชี้ให้เห็นได้ว่ารูปลักษณะของอวัยวะในร่างกายเป็นตัวกำหนดหน้าที่ของอวัยวะนั้น เช่น รูปร่างที่ใหญ่จะทำงานได้หนัก ขณะเดียวกันหน้าที่ของอวัยวะก็เป็รตัวกำหนดขนาดรูปร่างนั้นด้วยเช่นกัน กล่าวคือ อวัยวะที่ต้องทำงานหนักก็จะมีขนาดรูปร่างที่ใหญ่ขึ้น เช่นกล้ามเนื้อที่ถูกใช้งานมากก็จะมีรูปร่างใหญ่ขึ้นได้ ฉะนั้นการออกกำลังกายซึ่งต้องอาศัยแรงกล้ามเนื้อและการทำงานของระบบต่าง ๆ ในร่างกายย่อมส่งผลให้เกิดการพัฒนาทั้งในด้านขนาดรูปร่าง (โครงสร้าง) และประสิทธิภาพในการทำงาน (หน้าที่) ของอวัยวะต่าง ๆ ที่ถูกใช้งาน (เกษม นครเขตต์, 2540, หน้า 14) นั่นคือ การออกกำลังกายที่ถูกต้องเหมาะสมและกระทำอย่างสม่ำเสมอภายใต้หลักความหนัก (Intensity) ความนาน (Duration) และความถี่ (Frequency) จะทำอวัยวะในระบบต่าง ๆ ของร่างกายสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งด้านร่างกายและจิตใจ ดังต่อไปนี้

1. ระบบกระดูกและกล้ามเนื้อ

การออกกำลังกายจะทำให้กล้ามเนื้อมีขนาดใหญ่ขึ้น (Hypertrophy) เพราะเป็นการเพิ่มขนาดและจำนวนของใยกล้ามเนื้อ การกระจายของหลอดเลือดย่อยในกล้ามเนื้อเพิ่มมากขึ้น จึงมีจำนวนเลือดไหลเวียนในกล้ามเนื้อมากขึ้น ทำให้กล้ามเนื้อแข็งแรง มีกำลังเพิ่มขึ้น สามารถรับออกซิเจนและสารอาหารที่มาจากเลือดได้ดีขึ้น ขณะเดียวกันจะมีการสะสมอาหารที่เป็นแหล่งพลังงานโดยเฉพาะอาหารจากจำพวกแป้ง และสารเร่งปฏิกิริยาในการเผาผลาญอาหารให้เกิดพลังงานมากขึ้น กล้ามเนื้อจึงสามารถทำงานได้นาน หรือทนทาน การใช้ออกซิเจนของกล้ามเนื้อและใช้พลังงานลดน้อยลงทำให้เกิดกรดแลคติกช้า ทำให้ร่างกายรู้สึกเพลียช้าและฟื้นตัวได้เร็วขึ้น (เสก อักษรานุเคราะห์, 2525, จรวยพร ธรณินทร์, 2522, เจริญทัศน์ จินตณเสรี, 2535)

2. ระบบไหลเวียนโลหิต

การออกกำลังกายจะทำให้หัวใจมีขนาดใหญ่ขึ้น มีผลทำให้ปริมาณเลือดที่ออกจากหัวใจแต่ละครั้ง (Stroke Volume-SV) เพิ่มขึ้น ปริมาณเลือดที่ออกจากหัวใจใน 1 นาที (Cardiac Output-C.O) เพิ่มสูงขึ้นถึงร้อยละ 10 - 15 หลอดเลือดฝอยกระจายเพิ่มขึ้น ทำให้หัวใจรับ

ออกซิเจนได้มาก มีการเพิ่มปริมาณเม็ดเลือดแดง เม็ดเลือดขาว และปริมาณของโลหิต ทำให้การขนส่งออกซิเจนให้กับเซลล์ต่าง ๆ ของร่างกายเพิ่มมากขึ้น ร่างกายมีภูมิคุ้มกันต้านทานสูง ขณะเดียวกันก็เป็นการนำของเสียถ่ายเทออกได้ดี การออกกำลังกายทำให้มีการเพิ่มต่างสำรอง คือการสำรองแร่ธาตุต่าง ๆ เมื่อร่างกายทำงานแล้วเกิดกรดแลคติกขึ้น กรดจะถูกทำลายด้วยต่าง ทำให้ร่างกายสามารถทนต่อการทำงานได้มากขึ้น มีการเผาผลาญโดยนำไขมันมาเป็นพลังงานเพิ่มมากขึ้น จึงเป็นการลดสารไขมันในเลือด (เสกอักษรานุเคราะห์, 2532 ; พิชิต ภูมิจันทร์, 2535)

3. การหายใจ

การออกกำลังกายทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของระบบหายใจหลายประการ คือ ทรวงอกขยายใหญ่ขึ้น กล้ามเนื้อที่ทำหน้าที่ในการหายใจมีความแข็งแรง โดยเฉพาะกระบังลมและกล้ามเนื้อซี่โครง ปอดใหญ่ขึ้น มีเส้นเลือดฝอยเพิ่มมากขึ้น พื้นที่ของถุงลมในการแลกเปลี่ยนก๊าซเพิ่มขึ้นทำให้รับออกซิเจนได้มากขึ้น เกิดการสันดาปได้ดีขึ้น ส่งผลต่อการเพิ่มพลังงานในการหดตัวกล้ามเนื้อ กระตุ้นการขับน้ำย่อย ฮอริโมน และสารอื่นที่จำเป็นในการทำงานของเซลล์ของเสียที่เกิดขึ้น (คาร์บอนไดออกไซด์) จะถูกขับออกเซลล์ไปสู่ของเหลวเข้าสู่โลหิต และผ่านปอดเพื่อกำจัดออกในรูปของลมหายใจ ความจุปอดและความสามารถในการหายใจสูงสุดต่ออนาที เพิ่มขึ้น อัตราการหายใจปกติช้าลง แต่ความรู้สึกของการหายใจเพิ่มขึ้น ทำให้การแลกเปลี่ยนก๊าซและการระบายอากาศของปอดมีประสิทธิภาพดีขึ้น เพิ่มความคงทนทานและความสามารถในการปฏิบัติกิจกรรมการทำงานหรือการออกกำลังกายได้ดีขึ้น (Huskell, 1950 ; Astrand & Rodahl, 1971 ; Stanley & Beare, 1995; De Vries, 1970)

4. ระบบประสาท

การออกกำลังกายจะกระตุ้นให้ต่อม adrenal หลั่งสาร noradrenalin หรือ adrenalin เป็นผลให้อวัยวะต่าง ๆ ที่ควบคุมด้วยระบบประสาทอัตโนมัติทำงานได้ดีขึ้น นั่นคือ มีเหงื่อออกมากขึ้น หลังจากนั้นอุณหภูมิในร่างกายลดลง เลือดไปเลี้ยงไตและอวัยวะภายในช่องท้องลดลง ทำให้ปัสสาวะลดน้อยลง น้ำย่อยลดลง การย่อยอาหารและการเคลื่อนไหวของลำไส้ลดลง ปริมาณเลือดที่ออกจากหัวใจเพิ่มมากขึ้น การหายใจแรงขึ้น ทำให้การแลกเปลี่ยนก๊าซที่ปอดและเซลล์ดีขึ้น การถ่ายเทก๊าซและของเสียจากการเผาผลาญเพิ่มขึ้น สมองทำงานเพิ่มขึ้น มีการสั่งงานให้กล้ามเนื้อกลุ่มต่าง ๆ ทำงานประสานกันได้ดี การเคลื่อนไหวและการทรงตัวเป็นไปอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ ทำให้ร่างกายมีความคล่องแคล่วว่องไว สมองส่วนที่สั่งความรู้สึกเกี่ยวกับความอยากอาหาร จะปรับตัวในการรับปริมาณอาหารให้พอเหมาะ กับพลังงานที่ออกไป (ดำรง กิจกุลศล)

5.ระบบต่อมไร้ท่อและฮอร์โมน

การออกกำลังกาย จะกระตุ้นให้ต่อมหมวกไตหลั่งฮอร์โมน epinephrin และ norepinephrin ทำให้หัวใจเต้นถี่และแรงขึ้น เลือดเข้าสู่อวัยวะที่ต้องการเลือดจำนวนมากเพิ่มขึ้น เช่น กล้ามเนื้อหัวใจ เพราะการสลายตัวของกลัยโคเจน เพิ่มขึ้นในตับและกล้ามเนื้อลาย มีการละลายไขมันส่วนที่มีไขมันทุกแห่งโดยเฉพาะฮอร์โมนพิทูอิตารีในสมอง ซึ่งนอกจากจะทำหน้าที่สร้างความเจริญเติบโตของกระดูกและกล้ามเนื้อแล้ว ยังเพิ่มการไตรกลีเซอไรด์ด้วย นอกจากนี้การออกกำลังกายจะกระตุ้นต่อมหมวกไตได้หลังกลูโคคอร์ติคอร์ และคอร์ติซอล ซึ่งมีผลต่อการสร้างกลูโคสขึ้นมาใหม่ไปใช้เพิ่มมากขึ้น ร่วมกับการหลั่งอินซูลินจากเบต้าเซลล์ของตับอ่อน จะกระตุ้นให้เก็บกลูโคสในรูปกลัยโคเจน และมีการนำการนำกลูโคสผ่านเข้าสู่เซลล์ต่าง ๆ ทำให้ระดับน้ำตาลในเลือดลดลงได้โดยเฉพาะผู้ที่เบาหวาน มีรายงานว่า การออกกำลังกายทำให้ระดับฮอร์โมนของเพิ่มเพิ่มมากขึ้นแต่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงทางสรีระ ส่วนการออกกำลังกายชนิดทนทานเป็นประจำ มีผลให้รอบเดือนยาวห่างออกไป (ถนอมขวัญ ทวีบุญ และคณะ, 2537; เสก อักษรานุเคราะห์, 2532)

6.ระบบทางเดินอาหาร

การออกกำลังกาย ช่วยลดปัจจัยเสี่ยงที่ทำให้โรคแผลในกระเพาะอาหาร เพราะในขณะที่ออกกำลังกายยังไม่เต็มที่นั้น จะช่วยลดการหลั่งกรดของกระเพาะอาหาร การออกกำลังกาย ช่วยไม่ให้เกิดท้องผูกได้ เนื่องจากการกระตุ้นให้ลำไส้เคลื่อนไหวได้ดีขึ้น มากขึ้น นอกจากนี้ยังช่วยลดการเป็นนิ่ว โดยเฉพาะนิ่วในถุงน้ำดีที่เกิดจากโคเลสเตอรอล (Volpicelli & Spector, 1988 อ้างใน ดวงเดือน พันธุโยธี , 2539) ผลการศึกษาเกี่ยวกับการออกกำลังกายแบบฝึกความแข็งแรงในผู้สูงอายุชาย (อายุ 62 - 72 ปี) เป็นเวลา 13 สัปดาห์โดยศึกษาระยะเวลาก่อนและหลังการฝึกออกกำลังกาย พบว่า ระยะเวลาที่อาหารอยู่ในระบบทางเดินอาหาร (gastrointestinal transit time - GITT) ลดลงซึ่งแสดงว่าอัตราการเสี่ยงของการเกิดโรคกระเพาะอาหารและลำไส้จะลดลง (Keffler, Menkes, Redmond, Whitehead Pratley, & Herley, 1992 อ้างใน มัทนา อินทร์แพง, 2543)

7.จิตใจ

การออกกำลังกายจะมีผลทำให้การหลั่งสารเคมีที่เป็นอันตรายในภาวะเครียดลดลง ขณะเดียวกันจะหลั่งสารที่ก่อให้เกิดความสุขสบาย จากการศึกษาในนักวิ่งและการออกกำลังกายแบบแอโรบิก พบว่าภายหลังจากการออกกำลังกาย 20 - 30 นาที ต่อมได้สมองจะหลั่งสารจำพวกเอ็นดอร์ฟินซึ่งมีลักษณะคล้ายมอร์ฟินเพิ่มมากขึ้น ทำให้รู้สึกเกิดความผ่อนคลาย จิตใจแจ่มใสปลอดโปร่ง สามารถเผชิญกับความเครียดได้ดีขึ้น และจะมีความรู้สึกที่ดีต่อชีวิต (Hughes, 1975 ;

Corbin & Lindsey, 1984) สอดคล้องกับการศึกษาของโฟคินและซายน์ (Folkins & Sime, 1981) การออกกำลังกายส่งผลที่ดีต่ออารมณ์ การรู้จักตนเองหรือมโนทัศน์ (Self - Concept) และพฤติกรรมการทำงาน ได้แก่ ลดความผิดพลาด การขาดงาน และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

ประโยชน์ของการออกกำลังกาย

การออกกำลังกายอย่างถูกต้อง สม่ำเสมอ ก่อให้เกิดประโยชน์มากมายทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม มีผู้ทำการศึกษาวิจัย สนับสนุนคุณค่าของการออกกำลังกาย และการเล่นกีฬาที่มีต่อบุคคลในหลากหลายปัจจัย กล่าวโดยสรุปดังต่อไปนี้

1. เสริมสร้างสมรรถภาพทางกาย ได้แก่

1.1 มีร่างกายที่แข็งแรง มีความอดทน ความคล่องตัว ความรวดเร็ว พละกำลัง และความสมดุลของกล้ามเนื้อประสาท

1.2 ผู้ที่มีสมรรถภาพร่างกายดี จะช่วยให้มีบุคลิกลักษณะสง่าผ่าเผย สามารถที่จะเดินหรือเคลื่อนไหวได้ด้วยความสะดวกแคล่ว

1.3 รูปร่างได้สัดส่วน น้ำหนักของร่างกายเหมาะสม เพราะการออกกำลังกายทำให้ได้พลังงานเพิ่มขึ้น และเมื่อออกกำลังกายไปเป็นเวลานานร่างกายยิ่งใช้พลังงานมากขึ้นเป็นผลให้มีการนำไขมันที่สะสมในร่างกายมาใช้

2. ส่งเสริมสุขภาพ

การออกกำลังกายจะทำให้ระบบย่อยอาหาร และการขับถ่ายดีขึ้น นอนหลับได้ดีขึ้นและเพิ่มสมรรถภาพทางเพศ ส่งผลให้มีสุขภาพจิตดี จึงทำให้มีอายุยืนยาว

3. ชะลอความเสื่อมของร่างกาย โดยเฉพาะในผู้สูงอายุ

โดยทั่วไปบุคคลที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ร่างกายจะค่อย ๆ เสื่อมลงไปเรื่อย ๆ สมรรถภาพทางกายจะเริ่มลดลงตามอายุที่เพิ่มขึ้น ขอบเขตความสามารถในการออกกำลังกายจะลดลง การเสื่อมสภาพของอวัยวะจะเริ่มเกิดขึ้น แต่การออกกำลังกายหรือการเล่นกีฬาอยู่เป็นประจำ ไม่เพียงแต่จะยับยั้งการเสื่อมสภาพให้ช้าลงเท่านั้น กลับอาจฟื้นฟูสภาพที่เสื่อมไปแล้วให้กลับมาสมวัยขึ้นได้ด้วย (พินิจ กุลละวณิชย์, 2535 ; ศิริรัตน์ นีร์ญรัตน์, 2534 อ่างโน จิราภรณ์ มงคลศิริ , 2535)

4. ป้องกันและลดความเสี่ยงหรือความรุนแรงของโรครวมทั้งอุบัติเหตุ

การออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ สามารถป้องกันโรคที่พบบ่อย ๆ เช่น หัวใจ เจ็บคอหรือโรคที่สำคัญ ๆ เช่นโรคหลอดเลือดและหัวใจ เบาหวาน ความดันโลหิตสูง โรคทางเดินหายใจ ความเครียด มะเร็งต่าง ๆ โรคไขข้อและกระดูกต่าง ๆ เป็นต้น

5. การบำบัดรักษา

การออกกำลังกายเป็นกลวิธีที่มีการนำมาใช้ทั้งเพื่อการบำบัดรักษาทางกาย และทางจิต เช่น ลดระดับน้ำตาลในเลือด ความดันโลหิตสูง โรคกระดูกและไขข้อ คลายเครียด หรือใช้บำบัดในผู้ป่วยโรคซึมเศร้า เพราะการออกกำลังกายทำให้มีการหลั่งสาร Beta-endorphine มากขึ้น ซึ่งสารนี้นอกจากจะช่วยลดความเจ็บปวดได้แล้ว ยังเป็นสารต่อต้านความซึมเศร้า (antidepressant) ด้วย

6. เพิ่มศักยภาพทางจิต

การออกกำลังกายทำให้มีสมรรถภาพแข็งแรง สุขภาพดี ย่อมส่งผลถึงจิตใจไปตามกัน การมีรูปร่างดี บุคลิกดี ย่อมเป็นเสน่ห์แก่ผู้พบเห็น โดยเฉพาะเพศตรงข้าม ทำให้บุคคลมีความรู้สึกดีต่อชีวิต เพิ่มการรับรู้ในทางบวก มีอารมณ์มั่นคง มีความรู้สึก มีคุณค่าในตนเองมากขึ้น มีสมาธิมากขึ้น เพิ่มความจำอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นยังช่วยลดความเครียด ความวิตกกังวล

7. ปฏิสัมพันธ์ในสังคม

การออกกำลังกายสามารถทำให้ปรับตัวเข้ากับผู้ร่วมงานและผู้อื่นได้ เพราะการออกกำลังกาย หรือการเล่นกีฬาพร้อมกันเป็นหมู่มากร ๆ ทำให้เกิดความเข้าใจ และเรียนรู้พฤติกรรม ทำให้เกิดความเอื้อเฟื้อ มีเหตุผล อดกลั้น สุขุม มีความเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และสามารถอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยต่างประเทศ

งานวิจัยจาก กริส ไคลน์ และไอเซน (Griest, Klein & Eischen, 1978) จากสถาบันแห่งชาติสุขภาพจิตของอเมริกา (National Institute of Mental Health) ได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบกลุ่ม 3 กลุ่ม ที่มีปัญหาเก็บกดโดยให้เข้าร่วมกิจกรรม กลุ่มแรกใช้กิจกรรมการวิ่งเหยาะ กลุ่มที่ 2 ให้การบำบัดรักษาจิตในเวลาจำกัด และกลุ่มที่ 3 ให้การบำบัดรักษาจิตในเวลาที่ไม่จำกัด สำหรับกลุ่มวิ่งเพื่อสุขภาพให้วิ่ง 45 นาทีต่อครั้ง สัปดาห์ละ 3 ครั้ง ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มที่มีการวิ่งเพื่อสุขภาพหลัง 10 สัปดาห์ สามารถลดคะแนนปัญหาความเก็บกด สอดคล้องกับ แมคคูลลา และ

ทราน (McCullagh & Tran, 1990) ได้ศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มออกกำลังกายกับกลุ่มไม่ออกกำลังกายในช่วง 6 สัปดาห์พบว่า กลุ่มออกกำลังกายช่วยลดปัญหาความเจ็บตึงให้กลับคืนสู่สภาพปกติได้ดีกว่ากลุ่มไม่ออกกำลังกาย และนอร์ธได้สรุปว่า ทั้งการเริ่มต้นและการออกกำลังกายเป็นประจำ สามารถลดทั้งระดับและลักษณะอาการซึมเศร้า ได้กล่าวโดยสรุปได้ว่า การออกกำลังกายแบบแอโรบิก สามารถลดความเครียด วิตกกังวล และปัญหาเกี่ยวกับอวัยวะได้ผลดีวิธีหนึ่ง และสามารถใช้เป็นเป็นการบำบัดรักษาสุขภาพจิตสำหรับกลุ่มได้ด้วย นอกจากนี้ การออกกำลังกาย ยังเป็นการเพิ่มการยอมรับนับถือตนเอง (Self – Esteem) นักจิตวิทยาและนักวิชาการวิทยาศาสตร์การกีฬา (สมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิงจันทร์ไทย, 2542) ได้รายงานว่าสมรรถภาพทางกาย (Physical Fitness) และการรู้จักตนเอง หรือมโนทัศน์ (Self – Concept) เป็นการผสมผสานที่สำคัญจะช่วยให้บุคคลมีความรู้สึกที่ดีต่อตนเองและผู้อื่นซึ่งการออกกำลังกายมีอิทธิพลที่จะสร้างการยอมรับนับถือตนเอง (Self – Esteem) เป็นอย่างดี โดยการสร้างปัจจัยต่อไปนี้

1. มีสมรรถภาพทางกายเพิ่มขึ้น (Physical Fitness) การที่บุคคลได้มีการพัฒนาการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพและสมรรถภาพ หรือการออกกำลังกายแบบแอโรบิก จะช่วยให้มีระบบไหลเวียนโลหิต ระบบทางเดินหายใจ การสร้างความแข็งแรงและความอดทน ทนทานของกล้ามเนื้อที่ดีกว่า ทำให้มีความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง
2. มีเป้าหมายแห่งความสำเร็จ (Achievement Goal) เมื่อบุคคลได้พัฒนาโปรแกรมการออกกำลังกายอย่างต่อเนื่อง จะต้องมีการวางเป้าหมายของตนเอง นั่นคือเป้าหมายแห่งการสร้างความสมดุลทางสุขภาพกาย สุขภาพที่ดี และเข้าร่วมกิจกรรมหรือดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายแห่งความสำเร็จนั้น ๆ
3. มีความรู้สึก ความสมดุล สุขภาพ จิตดี (Well – Being) เมื่อบุคคลได้มีการวางเป้าหมายมีการพัฒนาสุขภาพ สมรรถภาพที่ดี ก็จะก่อให้เกิดความสมดุล ในด้านสุขภาพกายและสุขภาพจิตดี เป็นคนที่มีอารมณ์ดี มีสุขภาพจิตที่ดี
4. มีความรู้สึกสามารถเชี่ยวชาญ และควบคุม (Competence, Mastery and Control) การที่บุคคลได้ออกกำลังกายอย่างมีเป้าหมาย และมีสุขภาพและสมรรถภาพทางกายและจิตที่ดี ก็จะช่วยส่งเสริมให้มีความรู้สึกว่า สามารถควบคุมตนเอง สามารถควบคุมสถานการณ์ และมีความเชี่ยวชาญในเรื่องของสุขภาพการออกกำลังกาย ก่อให้เกิดความมั่นใจในตนเอง และยอมรับตนเองมากขึ้น
5. ปรับตัวให้สัมพันธ์กับพฤติกรรมสุขภาพ (Health Behaviors) การที่บุคคลมีการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพกายและสุขภาพจิตที่ดี มีความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง ก็จะสามารถปรับตัวใน

พฤติกรรมที่เกี่ยวกับสุขภาพได้ดียิ่งขึ้น เช่น เมื่อรู้ว่าการสูบบุหรี่หรือเสพยาเสพติดและของมีเมาเป็นการทำลายสุขภาพ ก็จะปรับตัวหรือเลิกละทิ้ง เป็นการสร้างลีลาชีวิต (Life Style) ของผู้ที่ดูแลรักษาสุขภาพที่ดี

6. มีประสบการณ์ทางสังคม (Social Experience) เมื่อบุคคลได้มีการเลือกกิจกรรมการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพและสมรรถภาพและฝึกปฏิบัติ จึงเป็นส่วนหนึ่งของลีลาชีวิต จะเป็นการสร้างประสบการณ์ทางสังคม ช่วยให้เข้ากับสังคมได้ดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี รู้จักบทบาทและสังคมประชาธิปไตย เป็นการสร้างประสบการณ์ทางสังคมที่ดี

7. ได้รับประสบการณ์ความตั้งใจ (Experimental Attention) การที่บุคคลได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมการดูแลสุขภาพ การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพและสมรรถภาพอย่างต่อเนื่อง ถือว่าเป็นการสร้างประสบการณ์ความตั้งใจของชีวิตที่ดี และจะเป็นหลักการหรือกฎเกณฑ์ในการทำงานหรือปฏิบัติภารกิจได้อย่างมีเป้าหมาย หรือมีจุดหมาย หรือมีจุดหมาย มีการสร้างเสริมประสบการณ์หรือความสำเร็จให้แก่บุคคลนั้น

8. มีแรงเสริมโดยสิ่งสำคัญอื่น (Reinforcement by Significant Others) เมื่อบุคคลได้เข้าร่วมกิจกรรมการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพและสมรรถภาพ ได้มีการวางเป้าหมายแหล่งความสำเร็จ มีสมรรถภาพทางกายที่ดีขึ้น มีความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง มีความสมดุลทางสุขภาพกายสุขภาพจิตที่ดี ปรับตัวให้เข้ากับพฤติกรรมสุขภาพ ประสบการณ์ทางสังคมและมีความมุ่งมั่นตั้งใจ ประกอบกับมีแรงเสริมที่เป็นจุดมุ่งหมายของชีวิตที่ดี จะช่วยให้บุคคลมีการยอมรับนับถือตนเองมากขึ้น และส่งเสริมให้เป็นที่ยอมรับนับถือโดยผู้อื่นตามมาด้วย

การศึกษาของ ไชวโม และชอร์ท (Shlomo & Short, 1985 cited in Rejeski & Thompson, 1993) โดยการสุ่มหญิงวัยกลางคน แบ่งเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มแรกฝึกการออกกำลังกายและกลุ่มที่ 2 ฝึกการออกกำลังกายขา ภายในระยะเวลา 6 สัปดาห์ ส่วนกลุ่มที่ 3 ไม่มี การออกกำลังกาย พบว่ากลุ่มที่มีการออกกำลังกายมีการยอมรับตนเองเพิ่มขึ้น Franzio และ Shields (1984) ศึกษาลำดับการยอมรับในรูปร่างและภาพลักษณ์ของตนเอง (Body – Image / Esteem) ของนักศึกษาระดับวิทยาลัยพบว่า สิ่งที่ทำให้นักศึกษาชายยอมรับในรูปร่างตนเองมีความสำคัญตามลำดับคือ รูปร่างดึงดูดใจ ความแข็งแรง ของรูปร่างช่วงบนและสภาวะสุขภาพ ตรงข้ามกับนักศึกษาหญิงที่เลือกการดีดดูเพศตรงข้ามการระวังเรื่องน้ำหนัก และสภาวะสุขภาพ

กล่าวโดยสรุป การออกกำลังกายนอกจากจะเป็นการสร้างสมรรถภาพทางกายแล้วยังเป็นการผสมผสานกลไกทางสรีระและทางจิตใจ เป็นการพัฒนาความสมดุลของร่างกายและจิตใจ

American College of Sports Medicine (1991) ซึ่งเป็นสถาบันที่ศึกษาค้นคว้าและรวบรวมผลการวิจัยที่เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การออกกำลังกายและการกีฬา ซึ่งว่าการออกกำลังกายที่เหมาะสมทั้งปริมาณและคุณภาพสำหรับผู้ที่มีเจริญเติบโตเต็มที่แล้ว เพื่อพัฒนาหรือรักษาระดับของสมรรถภาพทางกาย ต้องเป็นการออกกำลังกายที่มีลักษณะดังนี้

1. มีความบ่อย 3 – 5 ครั้ง/สัปดาห์
2. มีความเข้มข้น หรือความหนักระหว่างร้อยละ 60 – 90 ของ MHRR. หรือ HRR.

(Maximum Heart Rate Reserve) หรือระหว่างร้อยละ 50 – 85 ของอัตราการใช้ออกซิเจนสูงสุด (VO₂ Max)

3. ความนาน 15 – 60 นาที (ติดต่อกัน) ของงานประเภทแอโรบิก
4. เป็นลักษณะของงานที่ต้องใช้กล้ามเนื้อมัดใหญ่ ๆ ตามส่วนต่าง ๆ ทั่วร่างกาย

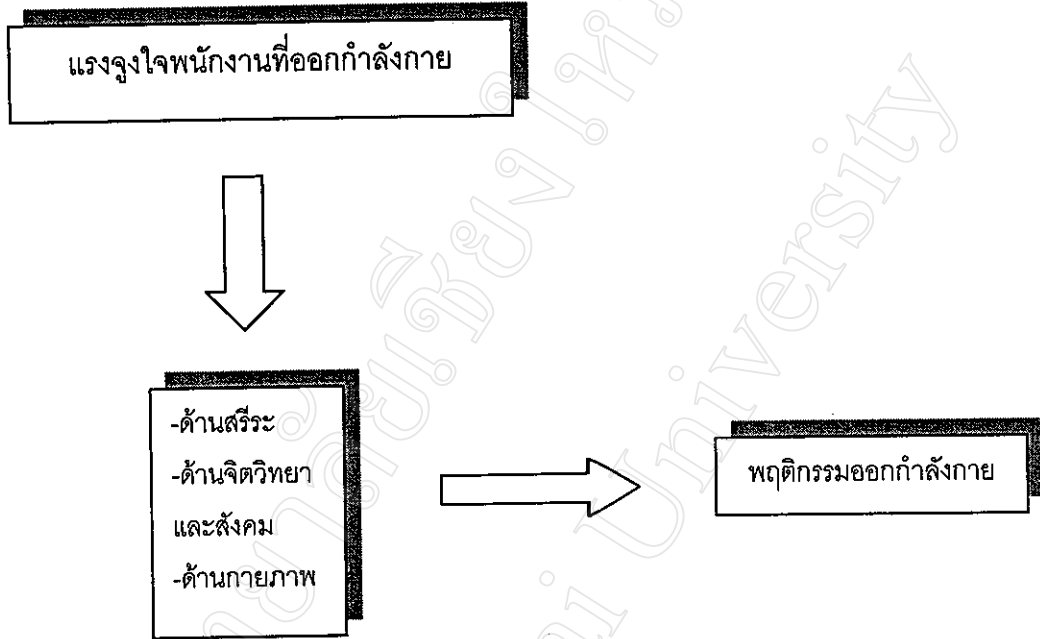
งานวิจัยภายในประเทศ

โครงการส่งเสริมการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ กรมอนามัย (2540, หน้า, 22) เสนอว่า สำหรับผู้ใหญ่ทั่วไปที่มีสุขภาพดี เพื่อสุขภาพที่ดีและกิจกรรมหนักเพียงพอต้องฝึกให้หัวใจเต้น 120 – 130 ครั้ง/ นาที หรือทำให้ต้องใช้พลังงานจากการออกกำลังกายวันละ 285 แคลอรี หรือประมาณ 2,000 กิโลแคลอรี/ สัปดาห์

จรรยาพร ธรณินทร์ (2535) เสนอเกณฑ์การออกกำลังกาย / เล่นกีฬา เพื่อป้องกันอวัยวะเสื่อมสภาพและกระตุ้นหัวใจและหลอดเลือดทำงานหนักขึ้นในระดับที่เหมาะสมสำหรับบุคคลทั่วไปที่มีสุขภาพดี นั่นคือ

1. ฝึกอย่างสม่ำเสมอ สัปดาห์ละอย่างน้อย 3 ครั้ง
2. ออกกำลังกายแบบแอโรบิก โดยให้หัวใจเต้นเป็นร้อยละ 70 ของอัตราเต้นของหัวใจ
3. สูงสุด เป็นเวลา 15 – 30 นาที (คำนวณหาอัตราเต้นของหัวใจสูงสุดก่อนโดยใช้ 220 – อายุ จากนั้นให้ฝึกร้อยละ 70 ของความสามารถสูงสุด)

กรอบแนวคิดในการทำวิจัย



แผนภาพ 3 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย