เอกสารประกอบการสอน วิชา จิตวิทยาสาธารณสุข รหัสวิชา 4071101
นักศึกษา ชั้นปีที่ 1 สาขาวิชาสาธารณสุขศาสตร์ ปีการศึกษา 2/2563
คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์
บทที่ 4 ปัจจัยทางจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมมนุษย์

อาจารย์วีระชัย เตชะนิรัติศัย

ปัจจัยทางจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมมนุษย์

1. การรับรู้ (Perception)
2. สติปัญญาและความคิด (Intelligence and Thought)
3. อารมณ์ (Emotion)
4. เจตคติ (Attitude)
5. ค่านิยม (Value)
6. แรงจูงใจ (Motivation)

1. การรับรู้ (Perception) คือจุดเริ่มต้นของการเกิดพฤติกรรม

พฤติกรรมการตอบสนองต่อสิ่งต่างๆ รอบตัวนั้น เกิดขึ้นจากการรับรู้ของแต่ละบุคคล โดยมีอวัยวะรับสัมผัสทั้ง 5 ได้แก่ ตา หู จมูก ลิ้น และกาย เป็นตัวรับสัมผัสสิ่งต่างๆ เข้ามาจากนั้นก็จะ ส่งผลไปที่สมองเพื่อทำการแปลผลจากการรับสัมผัสจากอวัยวะรับสัมผัสทั้ง 5 ทำให้บุคคลนั้นเกิดการตอบสนองต่อสิ่งเร้านั้นๆ แสดงออกมาเป็นพฤติกรรมต่างๆ ของมนุษย์

การรับรู้ หมายถึง การแปลความหมายจากการสัมผัส โดยเริ่มตั้งแต่ การมีสิ่งเร้ามา กระทบกับอวัยวะรับสัมผัสทั้งห้า และส่งกระแสประสาท ไปยังสมอง เพื่อการแปลความ ทำให้เกิดความเข้าใจว่าสิ่งเร้านั้นคืออะไร

การแปลความหมาย ต้องใช้ประสบการณ์เดิมหรือความรู้เดิม

ลักษณะสำคัญของการรับรู้

ลักษณะที่สำคัญของการรับรู้มี 6 ประการ คือ

1. ต้องมีพื้นฐานข้อมูลหรือความรู้ในเรื่องนั้นมาก่อน (Knowledge Based) หรือถ้าไม่มีความรู้อย่างน้อยก็ต้องมีประสบการณ์เดิมในเรื่องนั้นอยู่บ้าง

2. จะต้องประกอบด้วยข้อวินิจฉัย (Inferential) ในขั้นตอนของกระบวนการรับรู้ ทั้งนี้เพราะในการรับรู้เรื่องใดเรื่องหนึ่ง มนุษย์ไม่สามารถรับข้อมูลทุกชนิดในเรื่องนั้นพร้อมกันได้ ดังนั้นจึงต้องอาศัยวิธีการวินิจฉัย โดยการตั้งสมมติฐานหรือปะติดปะต่อเรื่องต่าง ๆ เข้าด้วยกันเพื่อให้การรับรู้ในสิ่งนั้นเกิดความสมบูรณ์มากที่สุด

3. จะต้องมีความสามารถในการแยกแยะ (Categorical) ลักษณะหรือคุณสมบัติที่สำคัญของข้อมูลนั้นได้อย่างถูกต้อง ซึ่งในลักษณะนี้จะต้องอาศัยความจำจากประสบการณ์เดิมมาใช้

4. ลักษณะของการรับรู้จะต้องมีความสัมพันธ์เชื่อมโยง (Relational) ของข้อมูลต่าง ๆ หลายประเภท

5. กระบวนการของการรับรู้จะต้องอาศัยของการดัดแปลง (Adaptive) ข้อมูลจากประสบการณ์เดิมมาใช้ให้เหมาะสมกับแต่ละเรื่องที่กำลังรับรู้อยู่ในขณะนั้น

6. กระบวนการของการรับรู้มักจะเป็นไปโดยอัตโนมัติ ซึ่งเป็นการทำงานของสมองในการรับรู้ข้อมูลต่างๆ มีการแปลความหมายจากสิ่งที่ได้สัมผัส และเกิดการรับรู้สิ่งเร้านั้นในลักษณะของส่วนรวมที่มีความหมาย

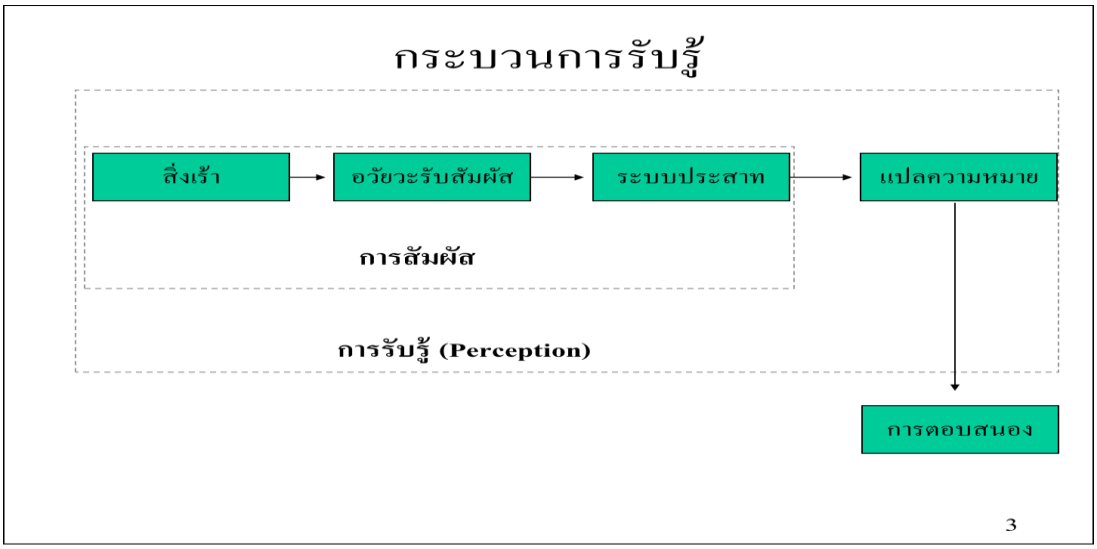
กระบวนการของการรับรู้

กระบวนการของการรับรู้จะต้องประกอบไปด้วยสิ่งเหล่านี้

1. มีสิ่งเร้าที่จะรับเข้าสู่ร่างกายทางประสาทสัมผัสโดยผ่านอวัยวะรับสัมผัสทั้ง 5

2. ประสาทรับสัมผัส รับสิ่งเร้าเข้ามา ซึ่งประสาทสัมผัสและความรู้สึกสัมผัส เช่น หู ตา จมูก ลิ้น ผิวหนัง จะต้องสมบูรณ์พอที่จะสัมผัสสิ่งเร้านั้น และส่งต่อไปยังสมองเพื่อแปลความหมาย

3. การแปลความหมายเกิดจากประสบการณ์เดิมหรือความรู้เดิมเกี่ยวกับสิ่งเร้าที่ได้สัมผัสนั้นเกิดการตอบสนองต่อสิ่งเร้า เป็นพฤติกรรมต่างๆ ขึ้น



องค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้

การรับรู้ที่ดีขึ้นอยู่กับระบบประสาทสัมผัสและสภาวะจิตใจของแต่ละบุคคล ตลอดจนลักษณะของวัตถุที่เราจะรับรู้ดังนี้

1. องค์ประกอบทางด้านตัวบุคคล
2. องค์ประกอบของสิ่งเร้า
3. การรับรู้ผิดพลาด
4. การรับรู้ความคงที่ของวัตถุ

1. องค์ประกอบทางด้านตัวบุคคล ได้แก่

1.1 ความสมบูรณ์ของประสาทหรืออวัยวะรับสัมผัส เช่น หู ตา จมูก และอวัยวะรับสัมผัสอื่น ๆ ปกติหรือไม่ มีความรู้สึกสัมผัสเพียงใด สุขภาพของร่างกาย เช่น ความเหนื่อยล้า ความเจ็บป่วย ทำให้การรับรู้ผิดพลาดได้ความชราทำให้สมรรถภาพการรับสัมผัสจะน้อยลง เช่น หูตึง ตาฝ้า ตามัว ก็มีส่วนทำให้การรับรู้ผิดพลาดได้ อิทธิพลของสารเคมีที่เข้าสู่ร่างกาย เช่น แอลกอฮอล์ ยาเสพติดบางชนิด ทำให้การรับรู้ผิดพลาดได้

1.2 ประสบการณ์เดิมหรือความรู้เดิม ทำให้การรับรู้ของบุคคลกว้างแคบหรือถูกต้องตามความเป็นจริงหรือไม่ คนที่มีประสบการณ์กว้างได้พบ ได้เห็น ได้ยินสิ่งต่าง ๆ มามากการรับรู้ย่อมกว้างกว่าบุคคลที่มีประสบการณ์อยู่ในวงแคบ นอกจากนี้ประสบการณ์ยังทำให้รับรู้เหตุการณ์ต่าง ๆ หรือภาพแตกต่างกันออกไปได้

1.3 ความใส่ใจหรือความสนใจ เป็นพื้นฐานการรับรู้เพราะโดยธรรมชาติอวัยวะรับความรู้สึกของคนเราจะได้รับสัมผัสจากสิ่งเร้าในเวลาเดียวกันมากมาย แต่คนเราจะเลือกรับรู้เฉพาะสิ่งที่กำลังสนใจหรือตั้งใจที่รับรู้ในขณะนั้นเช่น ในขณะที่กำลังนั่งฟังอาจารย์ทบทวนวิชาที่จะต้องสอบในวันรุ่งขึ้นอยู่นั้น มีเสียง

เพื่อนคุยกัน เราได้ยินเสียงแต่ไม่รู้เลยว่าเพื่อนกำลังพูดถึงเรื่องอะไร แต่เราจะได้ยินเสียงพูดของอาจารย์ที่เรากำลังฟังอยู่อย่างชัดเจน การรับรู้สิ่งใดก็ตาม ถ้าหากเรามีความตั้งใจหรือมีความสนใจที่จะรับรู้ เรามักจะเห็นหรือได้ยินสิ่งนั้นก่อน

1.4 ความต้องการหรือแรงขับ การที่คนจะรับรู้สิ่งใดก็ตามขึ้นอยู่กับความต้องการของเขาในขณะนั้น เช่น คน 2คนเดินไปซื้อของด้วยกัน คนที่กำลังหิวมาก ๆ ก็จะสนใจภาพสนทนาเกี่ยวกับอาหาร มองหาร้านอาหารมากกว่าคนที่อิ่มแล้วหรืออาจจะมองเห็นภาพที่คลุมเครือเป็นภาพอาหารก็ได้ ส่วนคนที่ต้องการจะซื้อหนังสือก็จะมองเห็นแต่ร้านขายหนังสือ

1.5 อารมณ์ คนที่กำลังมีอารมณ์ดีก็จะรับรู้ในสิ่งต่าง ๆ ในแง่ดี และมักจะเห็นข้อบกพร่องในสิ่งนั้นในทางตรงกันข้ามคนที่อารมณ์ไม่ดีมักจะมองอะไรไม่ชอบใจไปหมดอาจไม่รับรู้อะไรเลยหรือรับรู้ผิดพลาดไปจากความหมายที่เป็นจริงก็ได้ เช่น คนที่กำลังอารมณ์เสีย เนื่องจากถูกครูลงโทษ มองเห็นเพื่อนที่กำลังพูดคุยและซุบซิบกันอยู่อาจจะคิดว่าอาจจะคิดว่าเพื่อนกำลังนินทา หรือหัวเราะเยาะเขาทั้งๆที่เรื่องที่เพื่อนกำลังพูดกันอยู่นั้นไม่เกี่ยวกับตัวเขาเลย

1.6 ความพร้อมที่กระทำมีผลต่อการรับรู้เช่น นักศึกษาที่กำลังเตรียมพร้อมที่จะวิ่งแข่งจะรับรู้สัญญาณนั้นได้ดี เมื่อกรรมการปล่อยตัวบอกว่า “ระวัง” ก่อนที่จะให้สัญญาณหรือคนที่ยืนคอยรถเมล์ก็พร้อมที่จะขึ้นรถได้ทันทีที่รถจอด

1.7 การคาดหวังหรือการถูกวางเงื่อนไขให้รับรู้สิ่งใดทำให้คนเรามีความพร้อมที่รับรู้สิ่งนั้น

1.8 วัฒนธรรม อาชีพและบุคลิกภาพที่ต่างกัน จะทำให้คนเรารับรู้ต่างกัน เช่น คนบางวัฒนธรรม เวลาพบกันจะแลบลิ้นให้กัน หรือเอาจมูกชนกันเป็นการทักทาย แต่ถ้านำไปปฏิบัติต่อคนต่างวัฒนธรรมกัน เขาอาจจะเห็นว่าการกระทำนั้นเป็นการล้อเลียน หรือดูถูกได้ สำหรับความแตกต่างในด้านอาชีพนั้นจะพบว่านายพรานจะมีความสามารถในการเดินและเข้าใจความหมายของสียงต่าง ๆ ในป่า เช่น เสียงสัตว์ เสียงลม เสียงคลื่น ฯลฯ ได้ดีกว่าคนในอาชีพอื่น คนที่มีบุคลิกภาพเป็นคนมองโลกในแง่ดีก็จะรับรู้ส่วนดีของคนอื่นมากกว่าส่วนเสีย แต่คนที่มองโลกในแง่ร้าย มักจะมองเห็นส่วนไม่ดีของผู้อื่นมากกว่าส่วนดี

1.9 สุขภาพของร่างกายคนที่สุขภาพร่างกายแข็งแรงการรับรู้จะมีความหมายมากกว่าคนที่สุขภาพร่างกายอ่อนแอ

2. องค์ประกอบของสิ่งเร้า คุณสมบัติของสิ่งเร้าเป็นปัจจัยภายนอกที่ทำให้คนเราเกิดความสนใจที่จะรับรู้ และทำให้การรับรู้ของคนเราคลาดเคลื่อนหรือตรงต่อความจริงได้ดังนี้

2.1 ความเข้มหรือขนาดของสิ่งเร้า (Intensity and Magnitude)สิ่งเร้าที่มีความเข้มมากหรือมีขนาดใหญ่ย่อมทำให้เกิดการรับรู้ได้มากกว่าสิ่งเร้าที่มีขนาดเล็ก เช่น ป้ายโฆษณาสินค้าที่ดึงดูดความสนใน

ของผู้อื่นได้ดีควรมีขนาดโตกว่าป้ายที่มีขนาดเล็กและจะดึงดูดความสนใจได้มากขึ้น ถ้าเป็นสิ่งเร้าที่แปลกใหม่ไม่ซ้ำซาก เสียงก็เช่นเดียวกันคนจะรับรู้เสียงที่ดังชัดเจนมากกว่าเสียงที่ฟังแล้วไม่เข้าใจความหมาย

2.2 การทำซ้ำๆ ของสิ่งเร้า (Repetition) สิ่งใดก็ตามที่ทำซ้ำๆอยู่บ่อยๆ จะเรียกร้องความสนใจได้ เช่น ขณะที่ครูสอนหนังสือ ถ้ามีนักเรียนคนใดซักถามครูบ่อยๆ จะทำให้ครูสนใจและรู้จักมากกว่าคนที่ไม่เคยซักถามครูเลย หรือการโฆษณาสินค้าที่ได้ยินบ่อยๆ จะทำให้เราสนใจสินค้านั้นๆ แต่การทำซ้ำๆ ถ้าทำนานเกินไปก็จะทำให้เกิดความเบื่อหน่ายได้

2.3 ลักษณะตัดกันของสิ่งเร้า (Contrast) เช่นภาพและพื้น (Figure and Ground) ในการรับรู้เราจะใส่ใจต่อสิ่งต่างๆทีละสิ่ง สิ่งที่ได้รับการเอาใจใส่ก็จะปรากฏเด่นออกมาเป็นภาพ (Figure) สิ่งอื่นๆที่ไม่ได้รับการใส่ใจก็จะเป็นพื้น (Ground) เช่น การจัดทำสวนหย่อม ถ้าเราใส่ใจเพ่งมองไปที่ดอกไม้ ดอกไม้ก็จะปรากฏเป็นภาพ ส่วนอื่นๆ เช่น หินประดับ น้ำตก ฯลฯ จะกลายเป็นพื้น ดังนั้นถ้าเราต้องการให้สิ่งใดเป็นภาพเราควรใช้สีเด่น พื้นควรใช้สีจางลงหรืออาจจะเปลี่ยนแปลงสิ่งเร้าที่เคยชินแล้วเพื่อเรียกร้องความสนใจเช่น การพาดหัวข่าวในหน้าหนังสือพิมพ์ เขาจะใช้อักษรโตกว่าปกติหรือใช้สีที่แตกต่างกันเพื่อเรียกร้องความสนใจจากผู้อ่าน

2.4 การคลาดเคลื่อนหรือเปลี่ยนระดับ (Movement) ตามธรรมดาคนเราจะรับรู้สิ่งที่มีการเคลื่อนไหวไปมาได้เร็วกว่าสิ่งที่อยู่นิ่งๆ สังเกตได้จากป้ายโฆษณาสินค้ามักจะมีแสงไฟกระพริบๆเป็นระยะหรืออาจทำเป็นรูปที่มีการเคลื่อนไหวได้ เพื่อเป็นการเรียกร้องความสนใจ

2.5 การจัดหมวดหมู่ของสิ่งเร้า

- Nearness or proximity คือ คนเรามีแนวโน้มที่จะรับรู้ในสิ่งที่ใกล้กันให้เป็นภาพเดียวกันหรือเป็นหมวดหมู่เดียวกันตามหลักของ Nearness เรามีแนวโน้มที่จะรับภาพนี้โดยแยกกลุ่มที่เป็นเส้นขนานและจุดออกเป็นสองกลุ่ม

- Similarity คือ ภาพของเส้นหรือจุดที่เหมือนๆ กันเราจะรับรู้มันเข้าเป็นภาพเดียวกันหรือกลุ่มเดียวกันตามหลักของ Similarity เราจะรับรู้ภาพนี้โดยเห็นวงกลมเป็นรูปกากบาทและมีภาพสี่เหลี่ยมประกอบอยู่สี่มุม

- ความต่อเนื่อง (Continuity) การรวมกลุ่มเกิดจากสิ่งเร้ามีทิศทางไปทางเดียวกัน

- Closure คือ ภาพที่ใกล้จะสมบูรณ์หรือขาดความสมบูรณ์ไปเพียงเล็กน้อยเราจะมีแนวโน้มที่จะต่อเติมในส่วนที่ขาดหายไปของภาพ ให้เกิดเป็นภาพที่สมบูรณ์ได้ เช่น รูปสามเหลี่ยม สี่เหลี่ยม หรือวงกลม ที่ส่วนหนึ่งส่วนใดขาดหายไป หรือภาพการ์ตูนต่าง ๆ เป็นต้นตามหลักของ Closure ท่านจะรับรู้ภาพนี้ในรูปของสมบูรณ์ (Completed figure)

- Figure and ground การที่เรามองเห็นสิ่งต่างๆ เป็นรูปได้ เพราะเส้นต่างๆที่ประกอบขึ้นเป็นรูปนั้นมาตัดกับพื้น การจัดหาหมวดหมู่ของภาพและพื้น (Figure and ground) ไม่จำเป็นว่าจะต้องเกิดจากเส้นเสมอไป แต่อาจจะเกิดจากการตัดกันของสีก็ได้ ส่วนที่รับรู้ว่าเป็นภาพจะลอยเด่นอยู่ข้างหน้าส่วนที่เป็นพื้นทั้ง ๆ ที่เราเห็นอยู่แล้วว่ามันอยู่บนแผ่นกระดาษแผ่นเดียวกัน แต่ในบางครั้งเราอาจมองเห็นภาพและพื้นสลับกันได้ เช่น ภาพที่มองเห็นมีคนสองหน้า

3. การรับรู้ผิดพลาด

การรับรู้ผิดพลาดหรือภาพลวงตา (Perceptual Illusions) การรับรู้ของคนเราบางครั้งอาจจะเกิดความผิดพลาดได้ ซึ่งมีสาเหตุจาก

3.1 เกิดจากตัวผู้รับรู้เอง เช่น ความบกพร่องของอวัยวะรับสัมผัส มีประสบการณ์เดิมที่ผิดๆ มีสารเคมีบางอย่างในร่างกาย เช่น รับประทานยาบางชนิด ดื่มสุรา สูบกัญชา อาจทำให้เห็นภาพหลอนได้

3.2 เกิดจากองค์ประกอบของสิ่งเร้า เช่น การเกิดภาพลวงตา (Illusion) ภาพลวงตาหมายถึง การรับรู้สิ่งผิดความจริง ซึ่งเป็นความแตกต่างระหว่างการรับรู้และของจริง เช่น เอาดินสอจุ่มลงในแก้วน้ำจะเห็นว่าดินสอหัก ทั้ง ๆ ที่ความจริงดินสอก็ยังเป็นแท่งตรงตามปกติ หรือการมองดวงจันทร์ขึ้นจากขอบฟ้ามีขนาดใหญ่กว่าเมื่อดวงจันทร์อยู่ตรงศีรษะ

สำหรับสาเหตุของการเกิดภาพลวงตา อาจสรุปได้ดังนี้

1. เกิดจากความเคยชิน เช่น การได้พบเห็นบ่อยๆ

2. เกิดจากสภาพแวดล้อม เช่น ระบบลายเส้น การแรเงา และการสะท้อนแสง

3. เกิดจากความประทับใจ เช่น ความซาบซึ้ง

4. เกิดจากการรับรู้เบี่ยงเบน เช่น เห็นเส้นตรงที่เท่ากันนั้นว่าเส้นหนึ่งยาวกว่าอีกเส้นหนึ่ง

4. การรับรู้ความคงที่ของวัตถุ

ตามปกติเราจะรับรู้สิ่งต่าง ๆ ที่อยู่รอบตัวเราในในลักษณะที่คงที่ ไม่ว่าวัตถุนั้นจะอยู่ในตำแหน่งใด เราจะมีความรู้สึกว่าวัตถุนั้นมีขนาดสี รูปร่าง คงที่อยู่เสมอ ทั้งๆ ที่รูปร่าง ขนาด สี ของวัตถุนั้นจะเปลี่ยนไป ความคงที่ของวัตถุ ได้แก่

4.1 ความคงที่ของรูปร่างและขนาด (Size Constancy)หมายถึงความสามารถในการรับรู้ขนาดของวัตถุ ไม่ว่าวัตถุนั้นจะอยู่ใกล้ไกลเพียงใด เช่น รูปร่างของวัตถุนั้นถ้าเรามองในแง่มุมที่ ต่างกันจะมองเห็นภาพต่างกันออกไป แต่เราจะมีกฎธรรมชาติที่รับรู้ในสภาพเดิมอยู่เสมอ เช่น เวลาเราขึ้นไปยืนบนภูเขาสูงมากๆ มองลงมาจะเห็นคนที่ยืนอยู่ข้างล่างเล็กนิดเดียว แต่เราก็รู้ความจริงแล้วว่าคนไม่ได้มีขนาดเล็กตามภาพที่เราเห็นในขณะนั้น

4.2 ความคงที่ของสี (Color Constancy) หมายความว่า วัตถุที่เรามองเห็นไม่ว่าจะมีสีเปลี่ยนไปเพราะอยู่ในที่มืดหรือสว่างก็ตาม เราก็จะรับรู้ว่าเป็นสีเดิมอยู่ เช่น เสื้อสีขาว ถ้าอยู่ใน ที่มีแสงน้อย สีของมันจะกลายเป็นสีเทา แต่เราก็ยังรับรู้ว่าเป็นสีขาวอยู่

4.3 ความคงที่ของขนาด (Size Constancy) เป็นการรับรู้ขนาดของสิ่งเร้าในลักษณะคงที่ แม้ว่าจะมองด้านใดก็ตาม เช่นเหรียญไม่ว่าจะมองด้านใดเราก็รับรู้ขนาดเท่าเดิม

4.4 ความคงที่ของตำแหน่งของวัตถุ (Location Constancy) คนเราจะรับรู้ตามตำแหน่งและที่ตั้งของวัตถุว่าด้านไหนเป็นหัวและท้าย ด้านซ้ายหรือด้านขวาได้ถูกต้อง ถ้ามีประสบการณ์กับสิ่งนั้นมาก่อน

ความสำคัญของการรับรู้

สิ่งเร้า **------->** การสัมผัสกับสิ่งเร้านั้น **-------->** รู้ความหมายจากการสัมผัส **---->** เกิดการรับรู้ **----->** การเรียนรู้ (จำเป็นมโนภาพ)

2. สติปัญญาและความคิด (Intelligence and Thought)

กลุ่มที่1 เป็นความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อม

กลุ่มที่2 เป็นความสามารถในการแก้ปัญหา

กลุ่มที่3 เป็นเรื่องของความสามารถในการคิดแบบนามธรรม

กลุ่มที่4 เป็นความสามารถในการเรียนรู้

ผู้ที่มีสติปัญญาสูงจะมีความสามารถต่างๆ มากกว่า เร็วกว่าผู้ที่มีสติปัญญาต่ำ

ทฤษฎีทางสติปัญญา

สเบียร์แมน (Spearman) ผู้ตั้งทฤษฎี 2 องค์ประกอบ ซึ่งสรุปว่าสติปัญญาประกอบด้วย 2 องค์ประกอบ ได้แก่

1. องค์ประกอบทั่วไป (General factor หรือ g factor) คือ ความสามารถพื้นฐานในการกระทำต่างๆที่ทุกคนต้องมี

2. องค์ประกอบเฉพาะ (Specific factor หรือ s factor) คือ ความสามารถเฉพาะที่แต่ละคนมีแต่ต่างออกไป หรือเรียกกันว่าความถนัดหรือพรสวรรค์

เธอร์สโตน (Thurstone) เจ้าของทฤษฎีหลายองค์ประกอบ แยกองค์ประกอบของสติปัญญามนุษย์ออกเป็น 7 ด้านได้แก่

1. ด้านความเข้าใจในภาษา (Verbal comprehension)

2. ด้านความคล่องแคล่วในการใช้ถ้อยคำ (Word fluency)

3. ด้านตัวเลข การคิดคำนวณทางคณิตศาสตร์ (Number)

4. ด้านมิติสัมพันธ์ การรับรู้รูปทรง ระยะ พื้นที่ ทิศทาง (Spatial)

5. ด้านความจำ (Memory)

6. ด้านความรวดเร็วในการรับรู้ (Perceptual speed)

7. ด้านการให้เหตุผล (Reasoning)

การ์ดเนอร์ (Gardner) เสนอทฤษฎีพหุปัญญา (Multiple intelligences) ซึ่งสรุปว่าสติปัญญาประกอบไปด้วยความสามารถที่แสดงออกในรูปของทักษะ 7 ด้านได้แก่

1. สติปัญญาด้านดนตรี (Music intelligence)

2. สติปัญญาด้านการเคลื่อนไหวร่างกาย (Bodily kinesthetic intelligence)

3. สติปัญญาด้านการใช้เหตุผลเชิงคณิตศาสตร์ (Logical-mathematical intelligence)

4. สติปัญญาด้านภาษา (Linguistic intelligence)

5. สติปัญญาด้านมิติสัมพันธ์ (Spatial intelligence)

6. สติปัญญาด้านสัมพันธภาพกับผู้อื่น (Interpersonal intelligence)

7. สติปัญญาด้านการเข้าใจตนเอง (Intrapersonal intelligence)

จีน เพียเจท์ (Jean Piaget) ได้ศึกษาทฤษฎีพัฒนาการทางสติปัญญา (Cognitive Theories)

ขั้นที่1.Sensorimotor (แรกเกิด - 2 ขวบ) เพียเจต์ เป็นนักจิตวิทยาคนแรกที่ได้ศึกษาระดับเชาวน์ปัญญาของเด็กวัยนี้ไว้อย่างละเอียดจากการสังเกตบุตร 3 คน โดยทำบันทึกไว้และสรุปว่าวัยนี้เป็นวัยที่เด็กมีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อม โดยประสาทสัมผัสและการเคลื่อนไหวของอวัยวะต่างๆของร่างกาย

ขั้นที่2 Preoperational (อายุ18 เดือน - 7 ปี) เด็กก่อนเข้าโรงเรียนและวัยอนุบาล มีระดับเชาวน์ปัญญาอยู่ในขั้นนี้ เด็กวัยนี้มีโครงสร้างของสติปัญญา (Structure) ที่จะใช้สัญลักษณ์แทนวัตถุสิ่งของที่อยู่รอบๆตัว ได้ หรือ มีพัฒนาการทางด้านภาษา เด็กวัยนี้จะเริ่มด้วยการพูดเป็นประโยคและเรียนรู้คำต่างๆเพิ่มขึ้น เด็กจะได้รู้จักคิด อย่างไรก็ตามความคิดของของเด็กวัยนี้ยังมีข้อจำกัดหลายอย่างเด็กก่อนเข้าโรงเรียนและวัยอนุบาล มีระดับเชาวน์ปัญญาอยู่ในขั้นนี้ เด็กวัยนี้มีโครงสร้างของสติปัญญา (Structure) ที่จะใช้สัญลักษณ์แทนวัตถุสิ่งของที่อยู่รอบๆตัวได้ หรือมีพัฒนาการทางด้านภาษา เด็กวัยนี้จะเริ่มด้วยการพูดเป็นประโยคและเรียนรู้คำต่างๆ เพิ่มขึ้น เด็กจะได้รู้จักคิด อย่างไรก็ตาม ความคิดของของเด็กวัยนี้ยังมีข้อจำกัดหลายอย่าง

ขั้นที่3 Concrete Operations (อายุ ปี) พัฒนาการทางด้านสติปัญญาและความคิดของเด็กวัยนี้แตกต่างกันกับเด็กในขั้น Preperational มาก เด็กวัยนี้จะสามารถสร้างกฎเกณฑ์ และตั้งกฎเกณฑ์ ในการแบ่งสิ่งแวดล้อมออกเป็นหมวดหมู่ได้ คือเด็กจะสามารถที่จะอ้างอิงด้วยเหตุผลและไม่ขึ้นกับการรับรู้จากรูปร่างเท่านั้น เด็กวัยนี้สามารถแบ่งกลุ่มโดยใช้เกณฑ์หลายๆอย่าง และคิดย้อนกลับ (Reversibility) ได้ ความเข้าใจเกี่ยวกับกิจกรรมและความสัมพันธ์ของตัวเลขก็เพิ่มมากขึ้น

ขั้นที่4 Formal Operations (อายุ 12 ปีขึ้นไป) ในขั้นนี้พัฒนาการเชาวน์ปัญญาและความคิดเห็นของเด็กเป็นขั้นสุดยอด คือเด็กในวัยนี้จะเริ่มคิดเป็นผู้ใหญ่ ความคิดแบบเด็กสิ้นสุดลง เด็กสามารถที่จะคิดหาเหตุผลนอกเหนือไปจากข้อมูลที่มีอยู่สามารถที่จะคิดเป็นนักวิทยาศาสตร์ สามารถที่จะตั้งสมมุติฐานและทฤษฎี และเห็นว่าความจริงที่เห็นด้วยกับการรับรู้ไม่สำคัญเท่ากับการคิดถึงสิ่งที่อาจเป็นไปได้ (Possibility) เพียเจต์ได้สรุปว่า"เด็กวัยนี้เป็นผู้ที่คิดเหนือไปกว่าสิ่งปัจจุบัน สนใจที่จะสร้างทฤษฎีเกี่ยวกับทุกสิ่งทุกอย่าง และมีความพอใจที่จะคิดพิจารณาเกี่ยวกับกับสิ่งที่ไม่มีตัวตน หรือสิ่งที่เป็นนามธรรม"

สิ่งที่มีอิทธิพลต่อสติปัญญา

1. พันธุกรรม เป็นการถ่ายทอดลักษณะทางสายพันธ์จากบรรพบุรุษไปยังลูกหลาน ซึ่งพิจารณาได้จากระดับของสติปัญญา เพศ วัย และเชื้อชาติ

2. สิ่งแวดล้อม สิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อสติปัญญานั้น เริ่มตั้งแต่การปฏิสนธิ จนถึงการเจริญเติบโตเป็นผู้ใหญ่ สิ่งแวดล้อมที่สำคัญได้แก่ ความพร้อมในการตั้งครรภ์ อาหาร โรคภัยไข้เจ็บ การอบรมเลี้ยงดู การจัดสิ่งแวดล้อมหรือเงื่อนไขในการเรียนรู้

การคิด (Thinking)

การคิดเป็นกระบวนการของสมอง ในการสร้างสัญลักษณ์ หรือภาพให้ปรากฏในสมอง ความสามารถในการคิดนั้นมีความสัมพันธ์ระดับสติปัญญา

1. ความคิดรวบยอด (concept) เป็นลำดับขั้นที่เกิดจากการทำงานของสมอง ในการจัดกลุ่มหรือประเภทของสิ่งเร้าโดยมีการรับรู้คุณสมบัติบางอย่างรวมกัน

2. คิดอย่างมีวิจารณญาณ (Critical) เป็นการคิดไตร่ตรองอย่างรอบครอบ เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจอย่างสมเหตุสมผล

3. ความคิดสร้างสรรค์ (Creative) เป็นการคิดที่มีความแปลกใหม่ หรือประยุกต์สิ่งเดิมให้ดีขึ้น มีประโยชน์ต่อมนุษย์

3. อารมณ์ (Emotion)

ความหมาย สภาวะทางร่างกายและจิตใจถูกกระตุ้นจากสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านกล้ามเนื้อ และต่อมต่างๆ หรือทำให้พฤติกรรมเปลี่ยนไปจากปกติ

ลักษณะสำคัญของอารมณ์

1. เป็นความรู้สึกส่วนบุคคล

2. เมื่อมีอารมณ์จะมีการแสดงออก

3. มีการเปลี่ยนแปลงสรีระในร่างกาย

ความสำคัญของอารมณ์

เป็นเครื่องชี้ความรู้สึกนึกคิด ทำให้เข้าใจตนเองและผู้อื่น

- เป็นแรงผลักดันให้กระตือรือร้น

- ทำให้เกิดการต่อสู้

- ทำให้มีการเอาตัวรอด

อารมณ์ แบ่งเป็น 2 ประเภท

1. อารมณ์ที่ให้ความสุข ได้แก่ อารมณ์สนุก อารมณ์รัก เป็นต้น

2. อารมณ์ที่ให้ความทุกข์ ได้แก่ อารมณ์โกรธ อารมณ์เศร้า อารมณ์กลัว อารมณ์กังวล อารมณ์สงสาร

อารมณ์และหน้าที่ของอารมณ์

อารมณ์พื้นฐาน	หน้าที่
กลัว	ปกป้อง
โกรธ	ทำลาย
รื่นเริง	ความร่วมมือ
รังเกียจ	ปฏิเสธ
ยอมรับ	แพร่พันธุ์
เศร้า	รู้สึกสูญเสีย
ประหลาดใจ	การปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมใหม่
ความคาดหวัง	การสำรวจค้นหา

ทฤษฎีต่างๆเกี่ยวกับอารมณ์

ทฤษฎีอารมณ์ของเจมส์-แลงง์ (Jemes-Lange Theory)

เชื่อว่า อารมณ์ เกิดจากมีสิ่งเร้ามาเร้าอินทรีย์ ------> ร่างกายเปลี่ยนแปลง ------> ทำให้เกิดพลังประสาท ------> ส่งต่อไปยังสมอง ------> เกิดอารมณ์เกิดขึ้น

ทฤษฎีของเจมส์ - แลงค์ (James - Lange Theory) เป็นทฤษฎีที่วิลเลี่ยม เจมส์ (William James) นักจิตวิทยาชาวอเมริกัน และคาร์ล จี แลงค์ (Carl G.Lange) แพทย์ชาวเดนมาร์ก ทั้ง 2 มีแนวคิดที่ตรงกันข้ามกันว่า อารมณ์เป็นผลที่เกิดเนื่องมาจากมีการเปลี่ยนแปลงทางร่างกาย ในขณะที่ระบบประสาทรับการสัมผัสจากสิ่งเร้าและสั่งการไปยังกล้ามเนื้อให้มีปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งเร้าอย่างทันทีทันใด แล้วจึงเกิดอารมณ์ (Baron,1996:354) เช่น เรารู้สึกว่ามีสิ่งเปียกๆ เหนียวๆ หล่นใส่แขนเราจะสลัดแขนทันที เมื่อเรารู้ภายหลังว่าสิ่งนั้นคืออะไรเราจึงเกิดอารมณ์ต่างๆ ตามมา อาจกลัวถ้าเป็นงู อาจเกลียดถ้าเป็นตุ๊กแก อาจขยะแขยงถ้าเป็นน้ำมูก หรือขบขันถ้าเป็นยางที่ทำเป็นรูปคล้ายสัตว์ เลื้อยคลานต่างๆ

สิ่งเร้า --------> อินทรีย์ ---------> พฤติกรรม ---------> อารมณ์

ทฤษฎีอารมณ์ของแคนนอน-บาร์ด (Cannon-Bard Theory)

เชื่อว่า สมองส่วน Hypothalamus เป็นส่วนควบคุมอารมณ์ของมนุษย์และสัตว์ถ้าตัดสมองส่วนนี้ออก มนุษย์/สัตว์จะไม่มีการแสดงอารมณ์

ทฤษฎีของแคนนอน-บาร์ด (Canon-Bard Theory) ผู้ตั้งทฤษฎีนี้คือ วอลเตอร์ บี แคนนอน (Walter B.Canon) และบาร์ด (Bard) ซึ่งเป็นศิษย์ของ แคนนอน เขาได้อธิบายการเกิดอารมณ์ว่า เมื่ออินทรีย์ หรือร่างกายรับสัมผัสจากสิ่งเร้าภายนอกแล้ว จะรายงานมายังสมองส่วนกลาง (Thalamus) แล้วส่งต่อไปยังสมองส่วนกลางภายใน (Hypothalamus) ซึ่งเป็นแหล่งที่เกิดของอารมณ์ จากนั้นเป็นการสั่งการให้กล้ามเนื้อตอบสนองต่อสิ่งเร้า ทฤษฎีนี้บางทีเรียกว่า Canon's Thalamic Theory

สิ่งเร้า -----> อินทรีย์ -----> Thalamus -----> Hypothalamus -----> อารมณ์ -----> พฤติกรรม

ทฤษฎีอารมณ์ของแมคดูกัลล์ (McDougall Theory)

เน้นเรื่อง อารมณ์และสัญชาติญาณ -----> อารมณ์จะอยู่ในจิตสำนึกสัญชาติญาณติดตัวมนุษย์มาแต่กำเนิด -----> ทั้งสองอย่างทำหน้าที่ควบคู่กัน เช่น หนีภัย คู่กับ อารมณ์กลัว , ต่อสู้ คู่กับ อารมณ์โกรธ สำรวจและกระทำ คู่กับ ความอยากรู้อยากเห็น

ทฤษฎีของชัคเตอร์ - ซิงเกอร์ (Schachter - Singer Theory) บางที่เรียกว่า "ทฤษฎีการที่แสดงถึงการรู้การเข้าใจ" (Cognitive Labeling Theory) ซึ่งเสนอโดย ชัชเตอร์ (Schachter) และซิงเกอร์ (Singer) เป็นทฤษฎีที่เน้นใน 2 องค์ประกอบที่สำคัญ (Baron,1996:355) คือการรู้การเข้าใจและ สถานการณ์ในสังคม ที่มีบทบาทต่อการกำหนดสภาวะอารมณ์ คือการที่บุคคลจะมีอารณ์แบบใดขึ้นอยู่กับการรู้และเข้าใจสิ่งแวดล้อมทางสังคม และการเลือกตอบสนองของบุคคล ทฤษฎีนี้มีการเปรียบเทียบมนุษย์เหมือนตู้เพลง การหยอดเหรียญลงไปเท่ากันเป็นการถูกกระตุ้นจากสิ่งเร้าภายนอก เข้าไปปลุกระบบที่ทำให้เกิดอารมณ์ แต่จะเป็นเพลงแบบใดนั้นขึ้นอยู่กับผู้ที่เลือกเพลง จึงมีชื่อเรียกอีกอย่างว่า "ทฤษฎีอารมณ์ตู้เพลง" (Jukebox Theory of Emotional) ทางสังคมเรียกอย่างไร จึงจะดูดีและเป็นที่ยอมรับ

4. เจตคติ (Attitude)

หมายถึง ความรู้สึก ความคิดเห็นหรือท่าทีของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ในทางบวกหรือทางลบ ชอบหรือไม่ชอบ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย

ลักษณะของเจตคติ

1. เป็นสภาพการณ์ทางจิตใจที่เกิดจากการเรียนรู้ ไม่ใช่สิ่งที่มีมาแต่เกิด
2. เจตคติของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เป็นทั้งทางบวกและทางลบ
3. เจตคติเป็นตัวกำหนดพฤติกรรม รับรู้ได้จากการแสดงออก
4. เจตคติเปลี่ยนแปลงได้ทั้งชั่วคราวและถาวร ขึ้นอยู่กับระดับของเจตคติ
5. เจตคติสามารถถ่ายทอดและเลียนแบบจากบุคคลหนึ่งไปสู่บุคคลอื่นได้

องค์ประกอบของเจตคติ	การพัฒนาเจตคติ
1. ด้านความรู้เชิงประเมินค่า	1. การแสวงหาข้อมูลเพิ่มเติม
2. ด้านอารมณ์ความรู้สึก	2. การให้ข้อมูลในขณะที่เด็กอารมณ์ดี
3. ด้านความพร้อมที่จะกระทำ	3. การแสดงบทบาทสมมุติ

กระบวนการเปลี่ยนเจตคติ

1. ขั้นการเอาใจใส่
2. ขั้นความเข้าใจ
3. ขั้นการยอมรับ
4. ขั้นความจำ
5. ขั้นการกระทำ

5. ค่านิยม (Value)

ค่านิยม คือ ความเชื่อพื้นฐานซึ่งนำไปสู่พฤติกรรมของบุคคลหรือสังคม หรือความรู้สึกนิยมชมชอบหรือเห็นคุณค่าในบุคคล สิ่งของ หรือความคิดในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง โดยค่านิยมจะเกี่ยวข้องกับความเชื่อที่ว่า “สิ่งใดถูกต้องหรือไม่ถูกต้อง”

ที่มาของค่านิยม (Sources of value system)

- ครอบครัว
- ครูอาจารย์
- กลุ่มเพื่อน
- กลุ่มสังคม

จุดเด่นของค่านิยม (Features of values)

- ค่านิยมของบุคคลส่วนใหญ่จะมั่นคง
- ค่านิยมจะถูกสร้างขึ้นโดยครอบครัว เพื่อน โรงเรียน และสังคม

- ค่านิยมของบุคคลแต่ละประเทศจะแตกต่างกันเนื่องจากค่านิยมถูกกำหนดโดยวัฒนธรรมที่แตกต่างในแต่ละประเทศ

ค่านิยมยากที่จะเปลี่ยนแปลง

ค่านิยมส่วนบุคคลของ Rokeach [Rokeach Value Survey (RVS)]

ค่านิยมปลายทาง (Terminal values) หมายถึง ความปรารถนาขั้นสูงสุดของชีวิต หรือเป้าหมายซึ่งบุคคลต้องการที่จะประสบความสำเร็จระหว่างช่วงเวลาของชีวิต

ค่านิยมที่ใช้เป็นเครื่องมือ (Instrumental values) หมายถึง แบบของพฤติกรรมหรือวิธีการที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ สู่ค่านิยมปลายทางของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง

6. แรงจูงใจ (Motivation)

- การจูงใจ เป็นกระบวนการที่บุคคลถูก กระตุ้นจากสิ่งเร้าโดยจงใจ ให้กระทำหรือดิ้นรนเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์บางอย่าง

- พฤติกรรมต้องความเข้มข้น มีทิศทางจริงจัง มีเป้าหมายชัดเจนว่าต้องการไปสู่จุดใด และพฤติกรรมที่เกิดขึ้น เป็นผลสืบเนื่องมาจาก แรงผลักดัน หรือ แรงจูงใจ ด้วย

แรงจูงใจ คือพลังผลักดันให้คนมีพฤติกรรม และยังกำหนดทิศทางและเป้าหมาย ของพฤติกรรมนั้นด้วย คนที่มีแรงจูงใจสูง จะใช้ความพยายามในการกระทำไปสู่เป้าหมายโดยไม่ลดละ แต่คนที่มีแรงจูงใจต่ำ จะไม่แสดงพฤติกรรม หรือไม่ก็ล้มเลิก การกระทำ ก่อนบรรลุเป้าหมาย

ความหมายของแรงจูงใจ และการจูงใจ (Definition of motive and motivation)

แรงจูงใจ (motive) เป็นคำที่ได้ความหมายมาจากคำภาษาละตินที่ว่า movere ซึ่งหมายถึง "เคลื่อนไหว (move) " ดังนั้น คำว่าแรงจูงใจจึงมีการให้ความหมายไว้ต่างๆ กันดังนี้

1. แรงจูงใจ หมายถึง "บางสิ่งบางอย่างที่อยู่ภายในตัวของบุคคลที่มีผลทำให้บุคคลต้องกระทำหรือเคลื่อนไหว หรือมี พฤติกรรม ในลักษณะที่มีเป้าหมาย" (Walters.1978 :218) กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ แรงจูงใจเป็นเหตุผล ของการกระทำ นั่นเอง

2. แรงจูงใจ หมายถึง "สภาวะที่อยู่ภายในตัวที่เป็นพลัง ทำให้ร่างกายมีการเคลื่อนไหว ไปในทิศทางที่มีเป้าหมาย ที่ได้เลือกไว้แล้ว ซึ่งมักจะเป็นเป้าหมายที่มีอยู่นภาวะสิ่งแวดล้อม" (Loundon and Bitta.1988:368)

จากความหมายนี้จะเห็นได้ว่า แรงจูงใจจะเกี่ยวข้องกับองค์ประกอบที่สำคัญ 2 ประการ คือ

(1) เป็นกลไกที่ไปกระตุ้นพลังของร่างกายให้เกิดการกระทำ

(2) เป็นแรงบังคับให้กับพลังของร่างกายที่จะกระทำอย่างมีทิศทาง

การจูงใจ (motivation) เป็นเงื่อนไขของการได้รับการกระตุ้นโดยมีการให้ความหมายไว้ ดังนี้

1. การจูงใจ หมายถึง "แรงขับเคลื่อนที่อยู่ภายในของบุคคลที่กระตุ้นให้บุคคลมีการกระทำ" (Schiffman and Kanuk. 1991:69)

2. การจูงใจ เป็นภาวะภายใน ของบุคคล ที่ถูกกระตุ้นให้กระทำพฤติกรรมอย่างมีทิศทางและต่อเนื่อง (แอนนิต้า อี วูลฟอล์ค Anita E. Woolfolk 1995)

3. การจูงใจเป็นภาวะในการเพิ่มพฤติกรรม การกระทำหรือกิจกรรมของบุคคล โดยบุคคลจงใจกระทำพฤติกรรม นั้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ ต้องการ (ไมเคิล ดอมแจน Domjan 1996)

จากคำอธิบายและความหมายดังกล่าว จึงสรุปได้ว่า การจูงใจ เป็นกระบวนการที่บุคคลถูกกระตุ้นจากสิ่งเร้าโดยจงใจ ให้กระทำหรือดิ้นรนเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์บางอย่าง ซึ่งจะเห็นได้ว่า พฤติกรรมที่เกิดจาก การจูงใจ เป็นพฤติกรรมที่มิใช่เป็นเพียงการตอบสนองสิ่งเร้าปกติธรรมดา แต่ต้องเป็นพฤติกรรมที่มีความเข้มข้น มีทิศทางจริงจัง มีเป้าหมายชัดเจนว่าต้องการไปสู่จุดใด และ พฤติกรรมที่เกิดขึ้นเป็นผลสืบเนื่องมาจากแรงผลักดัน หรือ แรงกระตุ้น ที่เรียกว่า แรงจูงใจ ด้วย

ลักษณะของการจูงใจ

แรงจูงใจของมนุษย์มีมากมายหลายอย่าง เราถูกจูงใจให้มีการกระทำหรือพฤติกรรมหลายรูปแบบ เพื่อหาน้ำและอาหารมาดื่มกิน สนองความต้องการทางกาย แต่ยังมีความต้องการมากกว่านั้น เช่น ต้องการความสำเร็จ ต้องการเงิน คำชมเชย อำนาจ และในฐานะที่เป็นสัตว์สังคม คนยังต้องการมีอารมณ์ผูกพันและอยู่รวมกลุ่มกับผู้อื่น แรงจูงใจ จึงเกิดขึ้นได้จากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก

1. แรงจูงใจภายใน (intrinsic motives) แรงจูงใจภายในเป็นสิ่งผลักดันจากภายในตัวบุคคล ซึ่งอาจจะเป็นเจตคติ ความคิดเห็น ความสนใจ ความตั้งใจ การมองเห็นคุณค่า ความพอใจ ความต้องการ ฯลฯ สิ่งต่างๆ ดังกล่าวมาเหล่านี้มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมค่อนข้างถาวร เช่น คนงานที่เห็นคุณค่าของงาน มองว่าองค์การคือสถานที่ให้ชีวิตแก่เขาและครอบครัว เขาก็จะจงรักภักดีต่อองค์การ กระทำการต่างๆ ให้องค์การเจริญก้าวหน้า หรือในกรณีที่บ้านเมืองประสบปัญหาเศรษฐกิจ ในช่วงเวลาของเศรษฐกิจขาลง องค์การจำนวนมากอยู่ในภาวะขาดทุน ไม่มีเงินจ่ายค่าตอบแทน แต่ด้วยความผูกพันเห็นใจกันและกันทั้งเจ้าของกิจการ และพนักงานต่างร่วมกันค้าขายอาหารเล็กๆ น้อยๆ ทั้งประเภทแซนวิช ก๋วยเตี๋ยว ฯลฯ เพียงเพื่อ ให้มีรายได้ประทังกันไปทั้งผู้บริหารและลูกน้อง และในภาวะดังกล่าวนี้จะเห็นว่าพนักงานหลายราย ที่ไม่ทิ้งเจ้านายทั้งเต็มใจไปทำงานวันหยุดโดยไม่มีค่าตอบแทน ถ้าการกระทำดังกล่าวเป็นไปโดย เนื่องจากความรู้สึก หรือเจตคติที่ดีต่อเจ้าของกิจการ หรือด้วยความรับผิดชอบในฐานะสมาชิกคนหนึ่งขององค์การมิใช่เพราะเกรงจะถูกไล่ออกหรือไม่มีที่ไป ก็กล่าวได้ว่าเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจภายใน

2. แรงจูงใจภายนอก (extrinsic motives) แรงจูงใจภายนอกเป็นสิ่งผลักดันภายนอกตัวบุคคลที่มากระตุ้นให้เกิดพฤติกรรม อาจจะเป็นการได้รับรางวัล เกียรติยศ ชื่อเสียง คำชม การได้รับการยอมรับ ยกย่อง ฯลฯ แรงจูงใจนี้ไม่คงทนถาวรต่อพฤติกรรม บุคคลจะแสดงพฤติกรรม เพื่อตอบสนองสิ่งจูงใจดังกล่าว เฉพาะในกรณีที่ต้องการรางวัล ต้องการเกียรติ ชื่อเสียง คำชม การยกย่อง การได้รับ การยอมรับ ฯลฯ ตัวอย่างแรงจูงใจภายนอกที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม เช่น การที่คนงานทำงานเพียงเพื่อแลกกับค่าตอบแทน หรือเงินเดือน การแสดงความขยันตั้งใจทำงานเพียงเพื่อให้หัวหน้างานมองเห็นแล้วได้ความดีความชอบ เป็นต้น

ความสำคัญของการจูงใจ

การจูงใจมีอิทธิผลต่อผลผลิต ผลิตผลของงานจะมีคุณภาพดี มีปริมาณมากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับการจูงใจในการทำงาน ดังนั้นผู้บังคับบัญชาหรือหัวหน้างานจึงจำเป็นต้องเข้าใจว่าอะไร คือแรงจูงใจที่จะทำให้พนักงานทำงานอย่างเต็มที่ และไม่ใช่เรื่องง่ายในการจูงใจพนักงาน เพราะพนักงานตอบสนองต่องานและวิธีทำงานขององค์กรแตกต่างกัน การจูงใจพนักงานจึงมีความสำคัญ สามารถสรุปความสำคัญของการจูงใจในการทำงานได้ดังนี้

1. พลัง (Energy) เป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญต่อการกระทำ หรือพฤติกรรมของมนุษย์ ในการทำงานใดๆ ถ้าบุคคลมีแรงจูงใจในการทำงานสูงย่อมทำให้ขยันขันแข็ง กระตือรือร้น กระทำให้สำเร็จ ซึ่งตรงกันข้ามกับ บุคคลที่ทำงานประเภท "เช้าชาม เย็นชาม" ที่ทำงานเพียงเพื่อให้ผ่านไปวันๆ

2. ความพยายาม (Persistence) ทำให้บุคคลมีความมานะ อดทน บากบั่น คิดหาวิธีการนำความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ของตน มาใช้ให้เป็นประโยชน์ต่องานให้มากที่สุด ไม่ท้อถอยหรือละความพยายามง่ายๆ แม้งานจะมีอุปสรรคขัดขวาง และเมื่องานได้รับผลสำเร็จ ด้วยดีก็มักคิดหา วิธีการปรับปรุงพัฒนาให้ดีขึ้นเรื่อยๆ

3. การเปลี่ยนแปลง (variability) รูปแบบการทำงานหรือวิธีทำงานในบางครั้ง ก่อให้เกิดการค้นพบช่องทางดำเนินงานที่ดีกว่า หรือประสบผลสำเร็จมากกว่า นักจิตวิทยาบางคนเชื่อว่าการเปลี่ยนแปลงเป็นเครื่องหมายของ ความเจริญ ก้าวหน้า ของบุคคล แสดงให้เห็นว่าบุคคลกำลังแสวงหาการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ให้ชีวิตบุคคลที่มี แรงจูงใจ ในการทำงานสูง เมื่อดิ้นรนเพื่อจะบรรลุวัตถุประสงค์ใดๆ หากไม่สำเร็จบุคคลก็มักพยายามค้นหาสิ่งผิดพลาด และพยายามแก้ไขให้ดีขึ้นในทุกวิถีทาง ซึ่งทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการทำงานจนในที่สุดทำให้ค้นพบแนวทางที่เหมาะสมซึ่งอาจจะต่างไปจากแนวเดิม

4. บุคคลที่มีแรงจูงใจในการทำงาน จะเป็นบุคคลที่มุ่งมั่นทำงานให้เกิดความเจริญก้าวหน้า และการมุ่งมั่นทำงานที่ตนรับผิดชอบให้เจริญก้าวหน้า จัดว่าบุคคลผู้นั้นมีจรรยาบรรณในการทำงาน (work ethics) ผู้มีจรรยาบรรณในการทำงาน จะเป็นบุคคลที่มีความรับผิดชอบมั่นคงในหน้าที่มีวินัยในการทำงาน ซึ่งลักษณะดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความสมบูรณ์ ผู้มีลักษณะดังกล่าวนี้มักไม่มีเวลาเหลือพอที่จะคิดและทำในสิ่งที่ไม่ดี

ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow’s Hierarchy of Needs Theory)

สาระสำคัญของทฤษฎีมาสโลว์

1. ความต้องการของบุคคลจัดลำดับความสำคัญจากต่ำสุดไปสู่ระดับสูงสุด

2. เมื่อความต้องการอย่างหนึ่งได้รับการตอบสนอง ความต้องการนั้นจะลดความสำคัญลง แต่จะเกิดความต้องการอย่างอื่นเข้ามาแทนที่

3. ความต้องการยิ่งอยู่ในระดับสูงความรีบด่วนที่จะตอบสนองเพื่อคงชีวิตอยู่จะยิ่งน้อยลง เลื่อนระยะเวลาออกไปได้มาก และมีโอกาสหายไปได้ง่าย

4. ความต้องการต่างๆในแต่ละระดับจะเกี่ยวเนื่อง และเหลื่อมล้ำกัน

ความต้องการ

* กระบวนการจูงใจจะเกิดขึ้นตลอดเวลาเนื่องจากร่างกายมีความต้องการและแรงขับ

* ความต้องการเกิดจากความขาดแคลนภายในร่างกาย ทำให้ร่างกายขาดความสมดุลย์

ความต้องการแบ่งเป็น 2 ประเภท

1. ความต้องการทางด้านร่างกาย เป็นความต้องการเพื่อให้อวัยวะภายในร่างกายทำงานตามปกติหรืออยู่ในภาวะสมดุล เช่น ความต้องการอาหาร น้ำ อากาศ การพักผ่อนนอนหลับ การขับถ่าย การออกกำลังกาย ความต้องการทางเพศ ความต้องการการเคลื่อนไหว

2. ความต้องการทางด้านจิตใจและสังคม เป็นความต้องการที่เกิดขึ้นภายในจิตใจ และอารมณ์ ได้แก่ ความต้องการความ ปลอดภัย ความรักความอบอุ่น การยอมรับนับถือ ความสำเร็จ ความต้องการให้สังคมยอมรับ ความต้องการเกียรติยศชื่อเสียง

ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจกับพฤติกรรม

1. พฤติกรรมย่อมมีสาเหตุมาจากแรงจูงใจ / ความต้องการ

2. แรงจูงใจเหมือนกัน แต่พฤติกรรมอาจไม่เหมือนกัน

3. พฤติกรรมอย่างเดียวกัน อาจเกิดจากแรงจูงใจต่างกัน

4. พฤติกรรมของคนคนเดียวกัน อย่างเดียวกัน อาจเกิดจากแรงจูงใจหลายๆ อย่าง

แรงจูงใจกับการเรียนการสอน

ในการเรียนการสอนนั้น สิ่งสำคัญที่สุดประการหนึ่งก็คือ ส่งเสริมให้เด็กเกิดมีแรงจูงใจขึ้น ถ้าสามารถทำได้ควรส่งเสริมให้เด็กเกิดแรงจูงใจภายใน แต่แรงจูงใจภายในนั้นปลูกฝังได้ยาก ครูทั่วไปจึงมักใช้แรงจูงใจภายนอกเข้าช่วย แรงจูงใจภายนอกที่ครูใช้อยู่เป็นประจำ มีดังนี้

1. รางวัล การให้รางวัลมีหลายอย่าง เช่น ให้รางวัลเป็นของการให้เครื่องหมายอันเป็นสัญลักษณ์แห่งความดี เช่น ให้ดาว หรือให้เกียรติบางอย่าง หรือให้สิทธิพิเศษบางอย่าง การให้รางวัลนี้ครูแทบทุกคนปฏิบัติกันอยู่ และเมื่อให้รางวัลไปแล้ว เด็กรู้สึกตื่นเต้นและเรียนดีขึ้น แต่นักจิตวิทยาและนักการศึกษาบางท่านไม่เห็นด้วยกับการให้รางวัล โดยกล่าวว่าการให้รางวัลนั้นมีทางทำให้เด็กเรียนเพื่อเอารางวัล มากกว่าเรียนเพื่อให้เกิดความรู้จริงๆ ถ้าครูให้รางวัลบ่อยเกินไป นอกจากนี้เมื่อเด็กได้รับรางวัลไปแล้ว จะไม่ทำให้เด็กกระตือรือร้นอย่างเดิมอีก

2. ความสำเร็จในการเรียน การที่เด็กได้รับความรู้และทักษะเพิ่มขึ้นจากการเรียน ก็เป็นแรงจูงใจให้เด็กเรียนดีขึ้นกว่าเดิม อย่างไรก็ดีครูต้องคำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคลด้วย นั่นคือ ครูต้องจัดการสอนให้สอดคล้องกับระดับความสามารถของเด็กทุกคน เพื่อให้เด็กแต่ละคนได้รับความสำเร็จตามระดับของตน การสอนที่เราทำกันเป็นปกตินั้น ได้แก่การสอนตามแบบกลางๆ ซึ่งไม่พยายามปรับบทเรียนให้เข้ากับเด็กทุกระดับ ซึ่งอาจจะทำให้เด็กที่เรียนเก่ง เบื่อหน่าย เพราะเรื่องที่สอนนั้นง่ายเกินไป คนปานกลางอาจสนุก ส่วนเด็กอ่อนอาจจะเรียนไม่ทัน เพราะครูสอนเร็วเกินไป

3. การยกย่องชมเชย คำชมที่เหมาะกับโอกาสและเหมาะสมกับการกระทำของนักเรียนย่อมเป็นแรงจูงใจให้แก่เด็กเป็นอย่างดี แต่ถ้าครูชมอย่างไม่จริงใจ และเด็กรู้กันทั่วไปว่าคำชมเชยของครูไม่มีความหมายพิเศษเด็กจะไม่เอาใจใส่ต่อคำชมเชยนั้น ครูไม่ควรใช้คำชมพร่ำเพรื่อสำหรับเด็กที่เรียนอ่อนนั้น แม้เรียนดีขึ้นเพียงเล็กน้อยเราก็ควรชมเชย ส่วนเด็กเรียนเก่ง จะชมก็ต่อเมื่อทำงานยากๆ ได้สำเร็จ คำชมของครูจึงจะมีค่าสำหรับเด็กทุกคน ในแง่ของจิตวิทยามีผู้พบแล้วว่า การชมเชยเด็กที่เก็บตัวมักได้ผลดีในการจูงใจกว่าการชมเด็กเปิดเผย และการชมเด็กเก่งมากๆ มักได้ผลน้อยกว่าการชมเด็กอ่อน

4. การตำหนิ การตำหนิก็เหมือนกับการชมเชย ต้องเลือกใช้ให้เหมาะสมกับบุคคล ถ้าครูตำหนิเด็กเรียนอ่อนมากๆ คำตำหนินั้นจะไม่มีผลในการสร้างแรงจูงใจ ถ้าตำหนิเด็กเรียนเก่งให้ตรงกับข้อบกพร่องของเด็ก คำตำหนิของครูจะมีผลดีมาก แต่เท่าที่เราปฏิบัติกันอยู่นั้นเรามักทำตรงข้ามกับคำกล่าวนี้ คือเราชอบตำหนิเด็กเรียนอ่อนและยกย่องเด็กเรียนเก่ง ครูไม่ควรตำหนิเด็กโดยไม่มีหลักฐาน และต้องให้เด็กรู้ว่าตนควรแก้ไขอย่างไร

5. การแข่งขัน การแข่งขันในการเรียน ถ้าเป็นไปในทำนองเป็นมิตรก็เป็นการจูงใจในการเรียนที่ดีอย่างหนึ่ง ครูควรเปิดโอกาสให้เด็กแข่งขันหลาย ๆ ทาง การแข่งขัน นักจิตวิทยาแบ่งออกเป็น 3 วิธีคือ

- แข่งขันระหว่างนักเรียนทั้งหมด
- แข่งขันระหว่างหมู่ต่อหมู่
- แข่งขันกับตนเอง

6. ความช่วยเหลือ ความช่วยเหลือก็นับเป็นแรงจูงใจในการเรียนที่ดีอย่างหนึ่ง ตามปกติเด็กย่อมมีความต้องการฐานะทางสังคม และความต้องการความรักอยู่แล้วความช่วยเหลือเป็นการสนับสนุนให้เด็กสนองความต้องการทั้งสองอย่างนี้ได้เป็นอย่างดี

7. การรู้จักความก้าวหน้าของตน ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกับความสำเร็จ แต่การที่เด็กจะทราบถึงความก้าวหน้าของคนนั้นต้องอาศัยการบอกกล่าวของครู ถ้าเด็กทราบความก้าวหน้าของตนอยู่เสมอ เด็กจะมีกำลังใจที่จะเรียนมากขึ้น

8. การรู้จักวัตถุประสงค์ของการเรียน การทราบวัตถุประสงค์ของการเรียนเรื่องใดเรื่องหนึ่ง จะทำให้เด็กเข้าใจแนวการเรียนได้ดีขึ้น และจะทำให้เด็กมีแรงจูงใจมากขึ้น วัตถุประสงค์ที่เด็กควรทราบมีทั้งจุดประสงค์ในระยะใกล้ และจุดประสงค์ในระยะไกล จุดประสงค์ในระยะใกล้ได้แก่ประโยชน์ปัจจุบันของการเรียนเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ส่วนวัตถุประสงค์ในระยะไกลได้แก่การเรียนในอนาคตของเด็กเอง