

บทที่ 7

แรงจูงใจและอารมณ์ (Motive and Emotion)

รองศาสตราจารย์ ดร. ศรีสมร สุริยาศศิรินทร์

โครงร่างเนื้อหา

1. ความแตกต่างระหว่างคำว่า แรงจูงใจ และอารมณ์
2. ความหมายและความสำคัญของแรงจูงใจ
 - 2.1 ความหมายของแรงจูงใจ
 - 2.2 ความสำคัญของแรงจูงใจ
3. แนวคิดทฤษฎีที่อธิบายการเกิดแรงจูงใจ
 - 3.1 แนวคิดเกี่ยวกับสัญชาตญาณ
 - 3.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับความสมดุลและแรงขับ
 - 3.3 ทฤษฎีการตื่นตัว
 - 3.4 ทฤษฎีการรู้คิด
 - 3.5 ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์
4. ประเภทของแรงจูงใจ
5. การประยุกต์แรงจูงใจกับชีวิตประจำวัน
6. ความหมายของอารมณ์
7. องค์ประกอบของอารมณ์
8. ทฤษฎีที่เกี่ยวกับอารมณ์
 - 8.1 ทฤษฎีของเจมส์-แลงก์
 - 8.2 ทฤษฎีของแคนนอน-บาร์ด
 - 8.3 ทฤษฎีของแซคเตอร์-ซิงเกอร์
 - 8.4 ทฤษฎีของลาซาลัส
9. การแสดงออกทางอารมณ์
 - 9.1 อารมณ์พื้นฐาน
 - 9.2 อารมณ์พื้นฐานกับการแสดงออกทางใบหน้า: ภาษาสากล

- 9.3 พัฒนาการการแสดงออกทางใบหน้าของทารก: การยิ้มและการขมวดคิ้ว
เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ
- 9.4 การแสดงออกทางใบหน้าที่กับการเคลื่อนไหวของกล้ามเนื้อบนใบหน้า
- 9.5 การควบคุมการแสดงออกทางใบหน้าและการควบคุมอารมณ์
- 9.6 วัฒนธรรมกับการแสดงออกทางอารมณ์
- 9.7 เครื่องจับเท็จ
- 9.8 ความฉลาดทางอารมณ์
10. การประยุกต์อารมณ์กับชีวิตประจำวัน

สาระสำคัญ

1. แรงจูงใจ หมายถึง สภาวะที่ผลักดันหรือดึงให้เกิดการกระทำอย่างมีทิศทาง และคงไว้ซึ่งการกระทำจนกว่าจะบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ
2. อารมณ์ หมายถึง ความรู้สึกส่วนบุคคล ประกอบด้วย การตื่นตัว การรู้คิด และการคาดหวัง
3. คำว่า แรงจูงใจ และ อารมณ์ มาจากรากศัพท์ภาษาละตินคำเดียวกัน คือ คำว่า movere แปลว่า to move หรือ การขับเคลื่อน จึงทำให้คำทั้งสองมีความหมายที่มีความทับซ้อน
4. แรงจูงใจ เป็นการใช้เหตุและผลอธิบายการกระทำ แต่อารมณ์จะให้ความสำคัญต่อความรู้สึกที่ทำให้เกิดการกระทำ
5. การจูงใจ หมายถึง กระบวนการเกิดพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างมีทิศทาง เพื่อบรรลุเป้าหมายหรือเงื่อนไขที่ผู้จูงใจต้องการ
6. กระบวนการเกิดพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจ ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ คือ ความต้องการ แรงขับ/แรงจูงใจ การตอบสนอง และ เป้าหมาย
7. แนวคิดทฤษฎีที่อธิบายการเกิดแรงจูงใจ มี 1 แนวคิด 4 ทฤษฎี คือ แนวคิดเกี่ยวกับสัญชาตญาณ ทฤษฎีเกี่ยวกับความสมดุลและแรงขับ ทฤษฎีการตื่นตัว ทฤษฎีการรู้คิด และทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์
8. แรงจูงใจมี 2 ประเภท คือ แรงจูงใจที่เกิดจากแรงขับปฐมภูมิ และแรงจูงใจที่เกิดจากแรงขับเฉพาะตน
9. อารมณ์ ประกอบด้วย องค์ประกอบทางร่างกาย องค์ประกอบทางการรู้คิด และองค์ประกอบทางพฤติกรรม

10. ทฤษฎีที่อธิบายการเกิดอารมณ์ มี 4 ทฤษฎี คือ ทฤษฎีของเจมส์-แลงก์ ทฤษฎีของแคนนอน-บาร์ด ทฤษฎีของเซตเตอร์-ซิงเกอร์ และ ทฤษฎีของลาซาลัส

11. การแสดงออกทางอารมณ์ โดยเฉพาะการแสดงออกทางใบหน้า อิทธิพลของการเรียนรู้ วัฒนธรรม และการควบคุมอารมณ์

จุดประสงค์การเรียนรู้

เมื่อศึกษาบทนี้จบแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายความแตกต่างของพฤติกรรมที่เกิดจากอารมณ์หรือแรงจูงใจ
2. อธิบายกระบวนการเกิดแรงจูงใจ
3. วิเคราะห์สาเหตุการเกิดพฤติกรรมของบุคคลโดยอาศัยแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเกิดแรงจูงใจ
4. ประยุกต์แรงจูงใจมาใช้ในชีวิตประจำวัน
5. อธิบายความหมายและองค์ประกอบของอารมณ์
6. แยกความแตกต่างของแต่ละทฤษฎีที่อธิบายการเกิดอารมณ์
7. อธิบายถึงอิทธิพลของวัฒนธรรม การเรียนรู้ กับการควบคุมอารมณ์
8. ประยุกต์ความรู้ที่เกี่ยวกับอารมณ์ในการใช้ชีวิตประจำวัน

1. ความแตกต่างระหว่างคำว่า แรงจูงใจ และอารมณ์

วิลท์ แชมเบอร์เลน (Wilt Chamberlain) ถึงแก่กรรมในเดือนตุลาคม ค.ศ 1999 เป็นนักกีฬาบาสเกตบอลอาชีพ ที่มีแฟนบาสเกตบอลทั่วโลก สูงเจ็ดฟุต แชมเบอร์เลนเป็นนักกีฬาที่ยิ่งใหญ่ จนได้รับฉายาว่าเป็นยักษ์ที่สุภาพ (Gentle Giant) ทุกครั้งที่ลงแข่งขัน สามารถคุมเกมการเล่นโดยที่ไม่ถูกจับฟาวล์เลยแม้แต่ครั้งเดียว

บอบบี้ ไนท์ (Bobby Knight) เป็นโค้ชบาสเกตบอลอาชีพที่มีชื่อเสียงผู้หนึ่ง นำทีมบาสเกตบอลมหาวิทยาลัยอินเดียนาให้ได้รับชัยชนะอย่างต่อเนื่อง แต่ความสำเร็จของบอบบี้ไนท์ มาจากการใช้อารมณ์ที่รุนแรง (Temper Tantrums) เพื่อให้ลูกทีมตื่นตัวและคว้าชัยชนะ

พฤติกรรมของแชมเบอร์เลนและไนท์มีความแตกต่างกัน แชมเบอร์เลนจะใช้ความเข้มแข็งควบคุมอารมณ์และเคารพคู่ต่อสู้ในขณะที่ไนท์จะใช้อารมณ์ที่รุนแรงทำให้ลูกทีมไม่กลัวคู่ต่อสู้ และข่มขวัญโค้ชของคู่ต่อสู้จนทำให้ได้รับฉายาว่า โค้ชผู้ไร้ซึ่งความอดกลั้น จากตัวอย่างข้างต้นนี้ชี้ให้เห็นว่า พฤติกรรมของคนทั้งคู่ต่างกัน เนื่องจากทั้งคู่มีสาเหตุที่ทำให้เกิดการกระทำต่างกัน แชมเบอร์เลนสามารถควบคุมอารมณ์ได้ดี จะใช้ความคิดและเหตุผลมากกว่าไนท์ที่ใช้อารมณ์

พฤติกรรมของมนุษย์โดยทั่วไปที่เกิดขึ้น ล้วนมีสาเหตุมาจากแรงจูงใจ หรือไม่ก็อารมณ์ คำว่า แรงจูงใจ และ อารมณ์ จึงมีการให้ความหมายที่มีความแตกต่างกัน ดังนี้

แรงจูงใจ (Motive) หมายถึง สภาวะที่ผลักดันหรือดึงให้เกิดการกระทำอย่างมีทิศทาง และคงไว้ซึ่งการกระทำจนกว่าจะบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ

อารมณ์ (Emotion) หมายถึง ความรู้สึกส่วนบุคคล ประกอบด้วย

1. การตื่นตัว (arousal) เช่น การเดินของหัวใจ
2. การรู้คิด (cognition) เช่น ใช้เหตุผลว่าทำไมถึงสอบตก
3. การคาดหวัง (expectancy) เช่น คาดว่าจะได้เกรดเอ แต่กลับสอบตก

เมื่อมีอารมณ์เกิดขึ้นจะมีองค์ประกอบเหล่านี้เข้ามาเกี่ยวข้องก่อให้เกิดความรู้สึกและนำไปสู่ การแสดงออกในรูปแบบต่างๆ เช่น ยิ้ม ขมวดคิ้ว หรือ ริ่งหนี เป็นต้น

แรงจูงใจมีจุดเริ่มต้นเป็นความต้องการ หรือความปรารถนากระตุ้นให้บุคคลมีการกระทำหรือมีพฤติกรรมอย่างมีเป้าหมาย พฤติกรรมดังกล่าวยังคงดำรงอยู่นกว่าผู้กระทำได้รับความพอใจหรือสมความปรารถนา พฤติกรรมนั้นจึงจะหยุด ในกระบวนการเกิดแรงจูงใจพบว่า สิ่งล่อใจ (incentive) เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อการเกิดแรงจูงใจ

สิ่งล่อใจ หมายถึง สิ่งเร้าภายนอกต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการกระทำของบุคคล เช่น เงิน ชื่อเสียง อำนาจ เป็นต้น สิ่งล่อใจเหล่านี้มีบทบาทแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล บางคนต้องการเพียงชื่อเสียงเท่านั้น บางคนต้องการเงินและชื่อเสียง สรุปว่าสิ่งล่อใจที่ต่างกันหรือเหมือนกัน มีผลต่อการกระทำของบุคคลไม่เหมือนกัน

คำว่าแรงจูงใจ (Motive) และคำว่าอารมณ์ (Emotion) มาจากรากศัพท์ภาษาละติน คำเดียวกัน คือ คำว่า movere แปลว่า to move หรือ การขับเคลื่อน จึงทำให้คำทั้งสองมีความหมายที่มีความทับซ้อนกัน แรงจูงใจ เป็นการใช้เหตุและผลเพื่ออธิบายการกระทำ แต่อารมณ์จะให้ความสำคัญต่อความรู้สึกที่ทำให้เกิดการกระทำ เช่น นายน้อยเห็นหญิงคนรัก อยู่ในอ้อมกอดของชายคนหนึ่งที่ไม่ใช่เพื่อนหรือญาติ ถามว่า นายน้อยรู้สึกอย่างไร คำตอบ คือ รู้สึกโกรธ หรือ รู้สึกเศร้าใจ หรือ รู้สึกกลัว ความรู้สึกเหล่านี้ เป็นอารมณ์ ความโกรธอาจทำให้เกิดการชกต่อยก็ได้ พฤติกรรมที่เกิดขึ้นของนายน้อยจึงเรียกว่าเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากอารมณ์ แต่ถ้าเปลี่ยนคำถามว่า ทำไมนายน้อยจึงชกต่อยนายดำ คำตอบของนายน้อยเป็นการอธิบายเหตุผลของ การชกต่อยว่าเขาถูกทำให้อับอายหรือเสียเกียรติจากการกระทำของหญิงคนรัก จะเห็นว่าคำถามสามารถนำมาใช้เพื่อเป็นข้อสังเกตได้ว่าพฤติกรรมดังกล่าวเกิดจากการอธิบายด้วยการใช้อารมณ์หรือแรงจูงใจ ถ้าเป็นอารมณ์จะใช้คำถามว่ารู้สึกอย่างไร ในกรณีที่เป็นแรงจูงใจจะใช้คำถามว่าทำไม เช่น ทำไมนักศึกษาจึงใช้เวลาเล่นเกมหรือไลน์ หลายชั่วโมง แทนที่จะศึกษาหาความรู้เพื่อเตรียมตัวสอบ ทำไมปลาแซลมอนจึงว่ายทวนน้ำเพื่อไปวางไข่ ทำไมมนุษย์หรือสัตว์ต้องการการนอนหลับพักผ่อน ทำไมบางคนก้าวร้าว ทำไมบางคนมีจิตสาธารณะ เป็นต้น คำตอบที่เป็นเหตุเป็นผลในการกระทำเหล่านี้ เรียกว่า แรงจูงใจ หรือ แรงขับ การค้นหาคำตอบที่มีแรงจูงใจหรือแรงขับเป็นตัวผลักดันทำให้เกิดพฤติกรรม เรียกว่า พฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจ แต่การค้นหาคำตอบที่เป็นเรื่องของความรู้สึก จะอธิบายว่า พฤติกรรมดังกล่าวเกิดจากอารมณ์

ดังนั้น การศึกษาเรื่องแรงจูงใจและอารมณ์ จึงเป็นการศึกษาถึงเหตุผลหรือเบื้องหลังของการเกิดพฤติกรรมเหมือนกัน หรืออาจกล่าวว่าเป็นการวิเคราะห์สาเหตุของพฤติกรรมที่เกิดขึ้นของบุคคลนั่นเอง แต่การวิเคราะห์สาเหตุพฤติกรรมของบุคคลไม่ได้ง่ายเหมือนอย่างที่คิด เพราะว่าประการแรก พฤติกรรมบางอย่าง แสดงออกเหมือนกัน แต่มีเหตุผลของการกระทำต่างกัน เช่น การหัวเราะของเชลล์แมน เพราะอาจฟังเรื่องขบขัน หรือต้องการขายของ ในขณะที่พฤติกรรมการดื่มของบุคคลที่ไปงานเลี้ยงรื่นเริง อาจเพราะชอบรสชาติของเครื่องดื่มหรือกระหาย หรือมีแอลกอฮอล์ทำให้รู้สึกผ่อนคลาย หรือไม่อยากทำตัวแตกต่างจากผู้อื่น เป็นต้น

ประการที่สอง พฤติกรรมบางอย่างเกิดจากแรงจูงใจ ที่มีความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจปฐมภูมิ (primary motive) และแรงจูงใจทุติยภูมิ (secondary motive) เช่น นายเก่งทำงานเพราะต้องการรายได้ แม้รายได้ไม่ได้ตอบสนองความต้องการโดยตรงในการทำให้นายเก่งมีชีวิตอยู่รอด แต่รายได้สามารถนำไปใช้แลกเปลี่ยนเป็นปัจจัยต่าง ๆ เช่น อาหาร น้ำ เครื่องนุ่งห่ม และที่อยู่อาศัย เป็นต้น ที่ตอบสนองต่อความต้องการได้ จึงเรียกแรงจูงใจในลักษณะนี้ว่า แรงจูงใจทุติยภูมิ สำหรับแรงจูงใจปฐมภูมิ เป็นการตอบสนองต่อความต้องการในการมีชีวิตอยู่รอดโดยตรง เช่น ความหิว ความกระหาย ความปลอดภัย เป็นต้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่าพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจึงมีความซับซ้อนยากต่อการวิเคราะห์

ประการที่สาม พฤติกรรมบางอย่างเกิดจากแรงจูงใจที่มาจากจิตใต้สำนึก (unconscious motive) เนื่องจากมีพฤติกรรมบางอย่างที่บุคคลทั่วไปไม่สามารถเข้าใจถึงเหตุผลที่แท้จริงของการกระทำของบุคคลบางคน และมีความเชื่อว่า การกระทำที่เกิดขึ้นของบุคคลนั้นเป็นไปตามพฤติกรรมที่ปรากฏ แต่ความจริง มีเหตุผลที่อยู่ในกันบังหรือเบื้องลึกของจิตใจที่ยากต่อการอธิบาย ซิกมันด์ ฟรอยด์ กล่าวว่า การใช้กระบวนการทางจิตวิเคราะห์ จะช่วยให้เข้าใจถึงแรงจูงใจที่เกิดจากการทำงานของจิตที่อยู่ในส่วนลึกหรือเรียกว่า จิตใต้สำนึก เช่น ผู้หญิงคนหนึ่ง ตัดสินใจเลือกทำงาน โดยพิจารณาจากประธานบริษัทเป็นหลัก เพราะในส่วนลึกที่เป็นแรงจูงใจจิตใต้สำนึกของเธอ คือ ประธานบริษัททำให้เธอคิดถึงบิดาที่เสียชีวิตไปนานแล้ว และบิดาของเธอประสบความสำเร็จทางธุรกิจ หรือ หญิงคนหนึ่งชอบรับประทานไอศกรีม แทนอาหารเที่ยง เหตุผลที่แท้จริงที่อยู่ในส่วนลึกของจิตใจของเธอ อธิบายได้ว่า การรับประทานไอศกรีมเป็นการชดเชยความรู้สึกที่เธอเคยได้รับจากมารดา เมื่อครั้งยังเป็นเด็ก ทุกครั้งที่สั่งและรับประทานไอศกรีม จะรู้สึกอบอุ่นและรับประทานอย่างมีความสุข เป็นต้น

สำหรับในบทนี้ การอธิบายแบ่งออกเป็นสองส่วน ส่วนแรกจะเป็นการอธิบายเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีพื้นฐานมาจากแนวคิดเกี่ยวกับสัญชาตญาณ ทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการทางชีวภาพ/ความสมดุลและแรงขับ ทฤษฎีการตื่นตัว ทฤษฎีการรู้จัก และทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ ส่วนที่สองจะเป็นการอธิบายการเกิดอารมณ์ ตามทฤษฎีของเจมส์-แลงก์ ทฤษฎีของแคนนอน-บาร์ด ทฤษฎีของแซคเตอร์-ซิงเกอร์ และทฤษฎีของลาซาลัส ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของแรงจูงใจหรืออารมณ์ ต่างเป็นสาเหตุที่ทำให้มนุษย์หรือสัตว์มีพฤติกรรมต่างๆเกิดขึ้น เช่น การแสวงหาอาหาร การสร้างที่อยู่อาศัย การมีเพศสัมพันธ์ เป็นต้น อย่างไรก็ตามพบว่าการตอบสนองความต้องการของมนุษย์ ไม่ว่าจะเกิดจากแรงจูงใจหรืออารมณ์ มีความแตกต่างจากสัตว์ เนื่องจากสัตว์ใช้สัญชาตญาณในการดำรงชีวิต แต่มนุษย์ใช้ทั้งสัญชาตญาณ อารมณ์

และความรู้คิดในการดำเนินชีวิตจึงส่งผลให้การอธิบายพฤติกรรมมนุษย์เป็นเรื่องที่ยากและมีความซับซ้อน นักศึกษาควรทำความเข้าใจ เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันต่อไป

2. ความหมายและความสำคัญของแรงจูงใจ

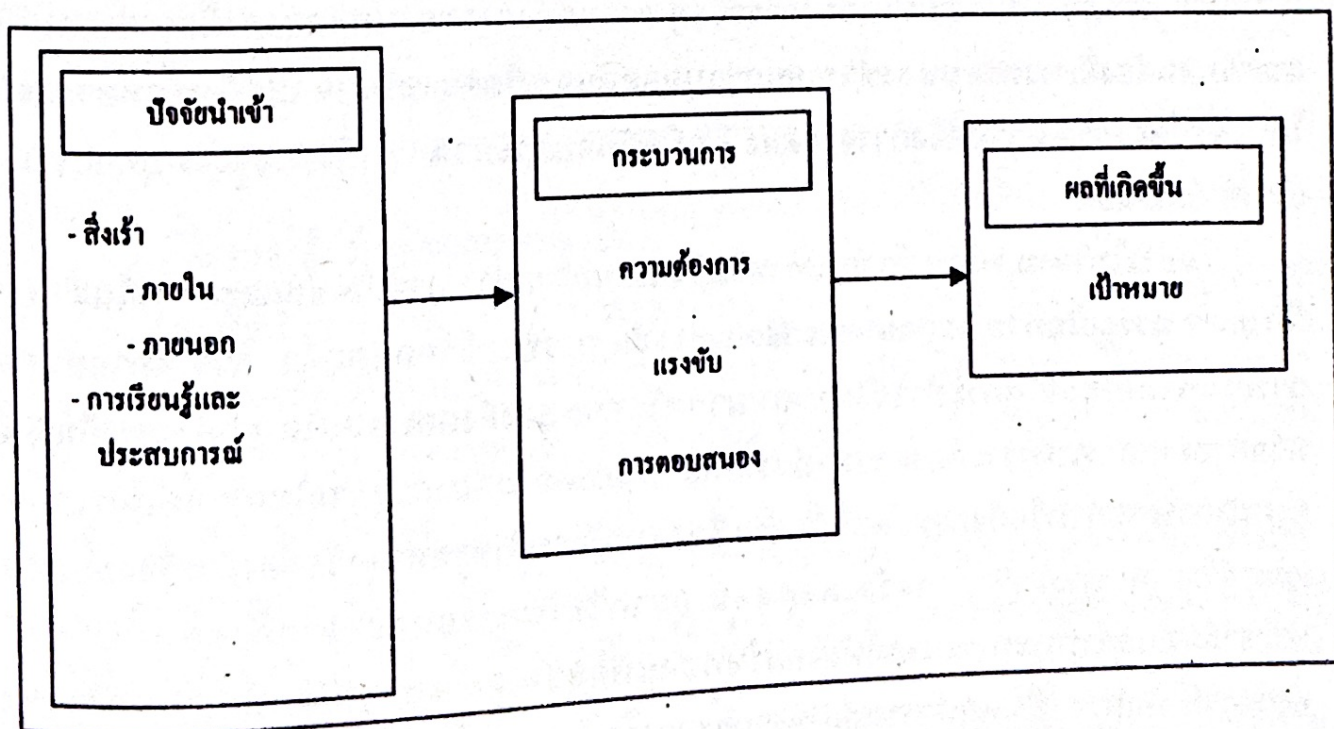
2.1 ความหมายของแรงจูงใจ

คำว่า การจูงใจ จะใช้คำว่า "Motivation" แต่คำว่า แรงจูงใจ จะใช้คำว่า "Motive" คำทั้งสองมีความหมายต่างกัน คำว่าแรงจูงใจ หมายถึง สภาวะที่เป็นแรงกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่บุคคลนั้นต้องการ เช่น ความหิว เป็นแรงกระตุ้นให้เดินไปห้องอาหาร ความกลัวเป็นแรงกระตุ้นให้ไม่กล้าเดินเข้าไปในห้องมืด เป็นต้น

การจูงใจ หมายถึง กระบวนการของการเกิดพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างมีทิศทาง เพื่อบรรลุเป้าหมายหรือเงื่อนไขที่ผู้จูงใจต้องการ

กระบวนการจูงใจ มี 4 องค์ประกอบ คือ (ดังแสดงในรูปที่ 7-1)

1. ความต้องการ (needs)
2. แรงขับ (drive)
3. การตอบสนอง (response)
4. เป้าหมาย (goal)



รูปที่ 7-1 องค์ประกอบของกระบวนการจูงใจ

จากแผนภาพข้างต้น จะเห็นว่ากระบวนการจูงใจ มีขั้นตอนตามองค์ประกอบ ดังนี้

1. ปัจจัยนำเข้า ประกอบด้วย

1.1 สิ่งเร้า หมายถึง สิ่งที่เป็นตัวกระตุ้น อาจเกิดจากภายนอกร่างกาย เช่น วัตถุ หรือสถานการณ์ต่างๆ และจากภายในร่างกาย เช่น ความหิว ความกระหาย เป็นต้น

1.2 การเรียนรู้และประสบการณ์ เช่น การศึกษาเล่าเรียน การเข้าร่วมกิจกรรม สามารถส่งผลให้บุคคลเกิดแรงกระตุ้นให้มีพฤติกรรมที่แตกต่างกันได้

2. กระบวนการ

2.1 ความต้องการ แบ่งออกเป็น 2 ชนิด

2.1.1 ความต้องการด้านสรีระ เช่น ความหิว ความเย็น เป็นต้น

2.1.2 ความต้องการด้านจิตใจ เช่น ชื่อเสียง ความสำเร็จ การยอมรับ เป็นต้น

2.2 แรงขับ หมายถึง ภาวะที่ผลักดันให้เกิดพฤติกรรม ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลมีความต้องการ เช่น ต้องการให้ผู้อื่นรัก จึงแสดงออกด้วยการพูดจาอ่อนหวาน

2.3 การตอบสนอง เป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเนื่องจากแรงขับผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรม การแสดงพฤติกรรม คือ การตอบสนองนั่นเอง

3. ผลที่เกิดขึ้น คือ เป้าหมาย ซึ่งถูกกำหนดขึ้นเพื่อให้บุคคลแสดงพฤติกรรมตอบสนอง บางครั้งพบว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ อาจจะสอดคล้องกับความต้องการของบุคคล หรือบางครั้ง อาจจะไม่สอดคล้องก็ได้ ดังนั้นบางคนที่แสดงการตอบสนองแล้วไม่ถึงเป้าหมายหรือถึงเป้าหมายแล้วแต่ยังไม่ใช้สิ่งที่ตนต้องการจริงๆ ความต้องการของบุคคลยังคงมีอยู่ ส่งผลให้มีแรงขับ จนต้องมีการตอบสนองซ้ำๆ จนกว่าบุคคลนั้นจะเกิดความพอใจ เมื่อถึงเป้าหมายและได้รับสิ่งที่ต้องการ ความต้องการจะลดลง จึงเป็นอันจบกระบวนการเกิดแรงจูงใจ บุคคลจะไม่เกิดพฤติกรรมอีก

อย่างไรก็ตาม พบว่า การกระทำหรือกิจกรรมบางอย่าง อาจเกิดขึ้นและสิ้นสุดในตัวเอง ที่เรียกว่า แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motive) เช่น การช่วยชีวิตคนตกน้ำ การให้ทานคนจน การกระทำที่เกิดขึ้น ผู้กระทำไม่ได้คาดหวังหรือคาดหวังสิ่งตอบแทนใดๆ ไม่ว่าจะเป็นเงิน หรือคำชมเชย ทำเพราะต้องการทำดี เพื่อตอบสนองความต้องการภายในตน แต่ในทางตรงข้ามถ้าการกระทำหรือกิจกรรมใดที่เกิดขึ้นเนื่องจากผู้กระทำคาดหวังหรือต้องการสิ่งตอบแทน เช่น ลาภ ยศ สรรเสริญ รางวัล ตลอดจนอยากได้รับการยกย่องจากสังคม เช่น ใช้วิธีประชาสัมพันธ์การกระทำของตนให้สังคมรับทราบเพื่อหวังผลทางการเมือง เป็นต้น พฤติกรรมดังกล่าวนี้ เรียกว่า เป็นพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจภายนอก (Extrinsic Motive)

ตารางที่ 7-1

เปรียบเทียบแรงจูงใจภายในและแรงจูงใจภายนอก

ลักษณะแรงจูงใจ	ความหมาย	ตัวอย่าง
แรงจูงใจภายใน	การกระทำหรือกิจกรรมที่เกิดขึ้นและสิ้นสุดในตนเอง เช่น ความสุข ความพอใจ ความเพลิดเพลิน	- การบริจาคเงินเพื่อเป็นทุนการศึกษา โดยไม่ออกนาม - เด็กชายเดชอ่านหนังสือหลายเล่ม ในแต่ละสัปดาห์ เพราะการอ่านทำให้เพลิดเพลิน
แรงจูงใจภายนอก	การกระทำหรือกิจกรรมที่เกิดขึ้นเพื่อให้ได้ในสิ่งที่ตนต้องการ เช่น ชื่อเสียง การยอมรับ หรือเป็นการกระทำหรือกิจกรรมเพื่อหลีกเลี่ยง ผลที่ไม่พึงปรารถนา	- การบริจาคเงินจำนวนมากเพื่อก่อสร้างตึกต่าง ๆ ในมหาวิทยาลัย โดยจารึกชื่อของตนไว้ตามตึก - เด็กชายโด่งพยายามอ่านหนังสือให้ได้ 2 เล่มต่อสัปดาห์ เพื่อหลีกเลี่ยงการถูกตัดสิทธิ์ ในการดูทีวี

2.2 ความสำคัญของแรงจูงใจ

แรงจูงใจมีความสำคัญโดยตรงต่อพฤติกรรมของบุคคล เพราะแรงจูงใจจะเป็นทั้งสถานะที่ผลึก และดึงให้บุคคลแสดงพฤติกรรมแตกต่างกันไป การที่จะเข้าใจพฤติกรรมของบุคคล จึงต้องทำความเข้าใจแรงจูงใจของบุคคลนั้น การศึกษาเรื่องแรงจูงใจจะช่วยให้ได้รับประโยชน์ต่างๆดังต่อไปนี้ คือ

1. เข้าใจสาเหตุที่ทำให้เกิดพฤติกรรม เช่น การดื่มน้ำ เพื่อลดความกระหาย การเดินเพื่อออกกำลังกาย ดังนั้นการศึกษาเรื่องแรงจูงใจ จึงเป็นการอธิบายว่าทำไมบุคคลจึงมีพฤติกรรมเช่นนั้น นักจิตวิทยาจึงมักใช้คำถามเพื่อค้นหาแรงจูงใจของบุคคลด้วยคำถามว่าทำไม เช่น ทำไมเลือกเรียนวิชากฎหมาย หรือทำไมชอบกีฬาทำทาย อาทิ ได้เขา กระโดดร่ม เป็นต้น

2. เข้าใจพฤติกรรมของตนเองและผู้อื่น เนื่องจากบุคคลแต่ละคน มีความแตกต่างกันในด้านต่าง ๆ เช่น เพศ อายุ ประสบการณ์ เป็นต้น ความแตกต่างเหล่านี้เรียกว่าปัจจัยส่วนบุคคล เป็นปัจจัยที่ทำให้แรงจูงใจ ของแต่ละบุคคลมีความต่างกัน และส่งผลให้บุคคลมีพฤติกรรมต่างกัน เช่น ผู้ชายสนใจเลือกเรียนคณิตศาสตร์ แต่ผู้หญิงสนใจเลือกเรียนวรรณคดี เป็นต้น

3. เข้าใจพฤติกรรมของกลุ่มทางสังคม เช่น ความรู้สึกไม่ได้รับความยุติธรรม อาจก่อให้เกิดสถานการณ์เรียกร้องความเป็นธรรม ก่อเกิดความไม่สงบทางสังคมเกิดขึ้นได้ การจัดตั้งกลุ่มทางสังคม มีความเกี่ยวข้องกับอารมณ์ ทุกคนที่ร่วมกลุ่มจะมีอารมณ์ร่วมก่อตัวเป็นกลุ่มทางสังคมที่อาจเป็นประโยชน์หรือไม่เป็นประโยชน์ต่อสังคมก็ได้

กิจกรรมการเรียนรู้ที่ 1

เติมประโยคต่อไปนี้ ให้สมบูรณ์

1. ต้องการสอบให้ได้เกรดเอ เกรดเอ เป็นตัวอย่างของ.....
2. ผู้ที่กล่าวว่าแรงจูงใจของมนุษย์เกิดจากการทำงานของจิตใต้สำนึก คือ.....
3. นายน้อยทำงานเพราะต้องการรายได้ รายได้เป็นแรงขับประเภทใด.....
4. ความต้องการทางด้านจิตใจ เช่น.....
5. ความต้องการมนุษย์จะลดลง เมื่อ.....
6. พฤติกรรมตื่นเต้น เมื่อออกมาพูดหน้าชั้น เช่น มือสั่น เสียงสั่น แสดงว่าพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเกิดจากอารมณ์หรือเหตุผล.....
7. องค์ประกอบแรกของกระบวนการเกิดแรงจูงใจ คือ
8. ความต้องการของบุคคลยังคงอยู่เพราะเหตุใด.....
9. เมื่อกระบวนการเกิดแรงจูงใจสิ้นสุดลง
10. ภายใต้กระบวนการเกิดแรงจูงใจ สิ่งที่เราเรียกว่าการตอบสนอง คือ