



บทที่ 2

## วรรณคดี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการเสนอวรรณคดี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในบทนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอตามลำดับ  
ดังต่อไปนี้คือ

1. ความหมายของแรงจูงใจ
2. ความสำคัญของแรงจูงใจที่มีต่อการเรียนการสอน
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
  - 3.1 งานวิจัยในประเทศ
  - 3.2 งานวิจัยในต่างประเทศ

### ความหมายของแรงจูงใจ

นักจิตวิทยาได้กำหนดความหมายของพฤติกรรมไว้มากมายด้วยกัน ความหมายหนึ่งที่ใช้กันมากคือพฤติกรรม หมายถึง กิริยา อากักร การกระทำหรือกิจกรรมทุกชนิดของมนุษย์และสัตว์ ซึ่งกิจกรรมหรือการกระทำนั้น อาจเป็นการกระทำที่เฉพาะเจาะจงหรือไม่ก็ได้ หรืออาจเป็นกิจกรรมที่แสดงออกให้ปรากฏเห็นได้ (Overt behavior) หรือเป็นอากัปกิริยาภายในซึ่งผู้อื่นไม่สามารถสังเกตเห็น หรือสังเกตเห็นได้ยาก (Invert behavior) เช่นความรู้สึก การจำ การคิด ฯลฯ ก็ได้

ในขณะที่มีชีวิตอยู่ อินทรีย์ย่อมมีกิริยาอาการ หรือพฤติกรรมต่าง ๆ อยู่ตลอดเวลา พฤติกรรมต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็พฤติกรรมภายนอกหรือพฤติกรรมภายใน ต่างก็มีความแตกต่างกันทั้งในแง่ของชนิดและความเข้มแห่งกิจกรรมนั้น แต่สิ่งที่จะต้องพิจารณาก็คือ อะไรเป็นต้นเหตุหรือเป็นตัวผลักดันให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ออกมา ในสมัยหนึ่งนักจิตวิทยาเคยเชื่อว่า พฤติกรรมส่วนใหญ่ของมนุษย์ เกิดขึ้นโดยสัญชาตญาณ กล่าวคือวิธีการที่จะตอบสนองต่อสิ่งเร้าเป็นสิ่งที่ติดตัวมนุษย์มาตั้งแต่เกิดพฤติกรรมใดก็ตามที่ไม่ใช่ผลโดยตรงของการอบรมสั่งสอนจากบ้านหรือโรงเรียน ก็จะถูกหักทันท้ว่าเกิดขึ้นโดยสัญชาตญาณ แต่ในปัจจุบันนี้นักจิตวิทยาเปลี่ยนแนวความคิดแล้ว และมีความเห็นว่าพฤติกรรมต่าง ๆ ของมนุษย์นั้นเกิดขึ้นจากภาวะภายในของร่างกายเรทั้งหมด กล่าวคือในขณะที่มีชีวิตอยู่ร่างกายจะมีความต้องการหลาย ๆ อย่าง เช่นมีความต้องการสิ่งที่จำเป็นสำหรับการดำรงชีพ ซึ่งได้แก่ อาหาร น้ำ อากาศ อุณหภูมิพอเหมาะ เป็นต้น เมื่อโลกีความที่ร่างกายขาดสิ่งที่จำเป็น

สำหรับชีวิต ก็จะมีแรงขับ (Drive) เกิดขึ้นภายในตัวมนุษย์ ผลักดันให้มนุษย์มีพฤติกรรมต่าง ๆ เพื่อเสาะหาสิ่งที่ขาดไปนั้นมาให้ร่างกายอยู่ในภาวะสมดุล

ตามที่กล่าวมาแล้ว จะเห็นว่าสิ่งสำคัญที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมมนุษย์ก็คือแรงขับ (Drive) ซึ่งเกิดมาจากความต้องการ (Need) ของร่างกายอีกชั้นหนึ่ง คำว่าความต้องการกับแรงขับนี้ ต่างกับความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับคำว่าแรงจูงใจ (Motivation)

คำว่าความต้องการ (Need) นี้ ได้มีผู้ให้ความหมายไว้ต่าง ๆ กัน เช่น เมอเรย์ (Murray 1938 : 114 - 129) กล่าวว่า

ความต้องการนั้นไม่มีความหมายแคบ ๆ อยู่เฉพาะความต้องการทางร่างกายเช่น อาหาร น้ำ อากาศ ฯลฯ เท่านั้น แต่มีความหมายครอบคลุมถึงความต้องการทางจิตใจอื่น ๆ อีกมาก เป็นต้นว่า ความต้องการความสำเร็จ ความต้องการตำแหน่ง ความต้องการเกียรติ และอำนาจ เป็นต้น

ความต้องการและแรงขับจะเกิดขึ้นควบคู่กันเสมอ โดยปกติแล้วเราจะไม่สามารถจะทราบปริมาณแรงขับของมนุษย์ได้โดยตรง เราจะบอกได้ว่า ปริมาณแรงขับของบุคคลใดบุคคลหนึ่งจะมากหรือน้อยได้โดยอาศัยการอ้างอิง (Infer) เอาจากความเข้มของพฤติกรรมที่แสดงออก ถ้าหากพฤติกรรมนั้นมีความรุนแรง หรือความเข้มมาก เราก็มองว่ามีแรงขับมาก ถ้าหากพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเป็นไปอย่างเฉื่อยชา เชื่องช้า เราก็มองว่ามีแรงขับน้อย

สิ่งที่เกิดขึ้นเนื่องมาจากความต้องการและมีความเกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิดกับแรงขับก็คือแรงจูงใจ (Motivation) โดยทั่วไปจะใช้คำว่าแรงจูงใจนี้อ้างอิงถึงภาวะภายในอินทรีย์ ซึ่งไม่เพียงแต่จะเป็นสิ่งกระตุ้นให้อินทรีย์ตื่นตัว (เช่น จากหลับเป็นตื่น จากเฉย ๆ เป็นกระตือรือร้น) หรือให้อินทรีย์กระทำกิริยาอาการต่าง ๆ เท่านั้น แต่แรงจูงใจยังเป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดความพร้อมหรือความโอนเอียงที่จะทำให้อินทรีย์มีพฤติกรรมมุ่งสู่เป้าประสงค์อย่างเหมาะสมอีกด้วย นั่นคือเราจะใช้คำว่า แรงจูงใจในความหมายที่กว้างขวางกว่าแรงขับ แรงขับนั้นเป็นภาวะของอินทรีย์ ซึ่งเกิดจากเงื่อนไขอย่างใดอย่างหนึ่งโดยไม่ต้องเรียนรู้ และไม่ได้เป็นสิ่งกำหนดแนวทางหรือชี้ช่องให้อินทรีย์คอยสนองเพื่อจะไปสู่สิ่งที่หวัง (Incentive) อย่างเหมาะสม ส่วนคำว่าแรงจูงใจนั้นเราจะอ้างอิงถึงความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างแรงขับกับสิ่งที่หวัง ดังนั้นแรงจูงใจจึงเป็นแรงกระตุ้นที่มีทิศทางแน่นอน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเป็นผลมาจากการเรียนรู้

นักจิตวิทยาบางท่านพยายามแยกความแตกต่างระหว่างแรงขับกับแรงจูงใจ โดยใช้คำว่าแรงขับกับสภาวะการณั้ประเภทเกี่ยวกับความหิวกระหาย และเพศ ซึ่งสภาวะการณั้เหล่านี้ และอื่น ๆ

ที่อยู่ในประเภทเดียวกันนี้ รวมเรียกว่าแรงขับทางสรีรวิทยา (Physiological drive) ส่วนสถานการณ์อื่น ๆ นอกเหนือจากนี้ใช้คำว่า แรงจูงใจ ซึ่งหมายความว่าหากเป็นสภาวะเกี่ยวกับทางสรีระแล้ว ใช้คำว่าแรงขับ (Drive) ส่วนที่ไม่ใช่ทางสรีระจะใช้คำว่า แรงจูงใจ (Motivation) แต่อย่างไรก็ตาม ในเวลานั้นนักจิตวิทยาก็ยังคงใช้คำว่าแรงขับ และแรงจูงใจกันอย่างสับสน และส่วนมากมักจะใช้คำสองคำนี้รวม ๆ กันไปในความหมายเดียวกัน

อาจจะสรุปได้ว่า ความต้องการ แรงขับ และแรงจูงใจ ที่กล่าวมานี้ เมื่อปรากฏในตัวบุคคล ก็จะเกิดองค์ประกอบพื้นฐานอย่างน้อย 2 ประการด้วยกัน คือสภาวะของความไม่สมดุลอันเป็นองค์ประกอบภายใน กับเป้าหมายภายนอก (Goal) องค์ประกอบพื้นฐานดังกล่าวนี้ เมื่อประกอบกันเข้าก็จะทำให้เกิดภาวะแรงจูงใจ (Motivation) ขึ้นด้วยเหตุนี้เอง เราจึงอาจให้นิยามของแรงจูงใจได้ว่าหมายถึงตัวกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรม เป็นพฤติกรรมที่มีแนวทางอันแน่นอนมีทิศทางและมีความต่อเนื่องสัมพันธ์กันไว้เข้าด้วยกัน เพื่อจะมุ่งสู่เป้าประสงค์ (Goal) ที่ตนปรารถนา หรืออาจกล่าวได้สั้น ๆ ว่าแรงจูงใจ (Motivation) เป็นรูปการทั้งหมดเริ่มตั้งแต่มีความต้องการเกิดแรงขับ ผลักดันให้อินทรีย์มีพฤติกรรมไปสู่เป้าประสงค์นั่นเอง (ประสาธ อิศรปริศา 2521 : 16)

### การจำแนกประเภทของแรงจูงใจ

เอนกกุล กริแสง (2522: 69) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจประเภทต่าง ๆ ที่ทำให้คนเราแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ กัน ซึ่งอาจสรุปได้ดังนี้คือ

1. แรงจูงใจทางร่างกาย (Physiological motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการทางร่างกาย เช่น ความหิว ความกระหาย การพักผ่อน และความต้องการทางเพศ เป็นต้น โดยธรรมชาติที่ในร่างกายของคนเราจะพยายามควบคุมภาวะในร่างกายให้อยู่ในสภาวะปกติ เช่น อุณหภูมิของร่างกายในภาวะปกติจะมีอุณหภูมิประมาณ  $98.6^{\circ}\text{F}$  หรือ  $37^{\circ}\text{C}$  แต่เมื่ออุณหภูมิของอากาศเปลี่ยนแปลงไป ก็จะมีผลกระทบกระเทือนต่ออุณหภูมิในร่างกายด้วย ดังนั้นร่างกายจึงต้องพยายามปรับให้เข้าสู่สภาวะปกติ กล่าวคือหากอากาศเย็นลงมาก ๆ ร่างกายอาจจะถึงกับสั่นเพื่อเพิ่มอุณหภูมิในร่างกายให้สูงขึ้น ถ้าอากาศร้อนคนเราจะหายใจแรงและเร็ว บางทีถึงกับหอบหายใจแรง ๆ เพื่อลดอุณหภูมิของร่างกายให้ต่ำลง การปรับร่างกายให้เข้าสู่สภาวะปกตินี้จะเป็นไปโดยอัตโนมัติ นอกจากนั้นเมื่อร่างกาย

ถูกรบกวนและพยายามปรับให้เข้าสู่ภาวะปกติโดยอัตโนมัติ ก็จะเกิดแรงจูงใจให้ทำกิจกรรม เพื่อชดเชยหรือลดการรบกวนเหล่านั้นอีกด้วย เช่น เมื่ออากาศร้อนคนเราก็มักจะไปอยู่ในบริเวณที่ อากาศเย็น คมน้ำหรือเครื่องคั้นเย็น ๆ สวมเสื้อผ้าน้ำบาง ๆ แต่เมื่ออากาศหนาวคนเราก็มักจะ ไปอยู่ในบริเวณที่มีอากาศอบอุ่น คมเครื่องคั้นร้อน ๆ สวมเสื้อผ้าน้ำหนา ๆ เป็นต้น พฤติกรรม เหล่านี้เป็นพฤติกรรมที่เนื่องจากแรงจูงใจทางร่างกาย

2. แรงจูงใจทางสังคม (Social motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นใน ภายหลัง เป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ กล่าวคือในชั้นแรกทารกจะยังไม่มีความต้องการทาง สังคม แต่เมื่อใดที่ประสบการณ์มากขึ้นจึงจะเกิดแรงจูงใจทางสังคมขึ้นในภายหลัง เช่น เด็ก เดิมทารกจะร้องไห้เมื่อหิวเกิดความไม่สบาย อันเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจทางร่างกาย แต่เมื่อร้องได้แล้ว พ่อแม่หรือพี่เลี้ยงก็จะจัดการให้ความต้องการทางร่างกายได้รับการตอบสนอง เกิดความพอใจ เมื่อเด็กมีประสบการณ์มากขึ้น ได้เรียนรู้ว่าการร้องไห้ทำให้ผู้อื่นเข้ามาหา ดังนั้นการร้องไห้ในครั้งหลัง ๆ อาจจะไม่เกิดจากแรงจูงใจทางร่างกายก็ได้ เด็กอาจจะไม่ อยากอยู่ความลำพัง เป็นเวลานาน ๆ เมื่อถูกปล่อยให้อยู่ตามลำพังก็จะร้องไห้เพื่อให้มีคนมาหา การร้องไห้ในทำนองนี้จึง เป็นพฤติกรรมที่เกิดจากความต้องการทางสังคมหรือเกิดจากแรงจูงใจ ทางสังคม

แรงจูงใจทางสังคมอาจแบ่งออกได้หลายอย่าง การแบ่งประเภทของแรงจูงใจทาง สังคมนั้น นักจิตวิทยาแบ่งไว้ไม่เหมือนกัน ทั้งนี้เนื่องจากข้อเท็จจริงต่าง ๆ คือ

1. การแสดงความต้องการทางสังคมจะมีวิธีการ ไม่เหมือนกัน ทั้งนี้เป็นเพราะ ว่าความต้องการทางสังคมเป็นสิ่งที่ได้มาจากการเรียนรู้และการแสดงออกของความต้องการ ทางสังคมเหล่านั้นก็อาจอาศัยพฤติกรรมอันเนื่องจากการเรียนรู้ด้วย
2. ความต้องการอย่างเดียวกันอาจทำให้คนเรามีพฤติกรรมไม่เหมือนกัน
3. พฤติกรรมอย่างเดียวกันอาจจะเป็นเนื่องจากความต้องการที่ต่างกันก็ได้
4. พฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งอาจสนองความต้องการ ได้มากกว่าหนึ่งอย่างใน เวลาเดียวกัน

3. แรงจูงใจส่วนบุคคล (Personal motives) แรงจูงใจประเภทนี้ หมายถึง แรงจูงใจที่พัฒนาขึ้นในตัวบุคคลซึ่งจะแตกต่างกันไป แรงจูงใจส่วนบุคคลมีรากฐานมาจาก ความต้องการทางร่างกายและความต้องการทางสังคมประกอบกัน แต่จะมีความรุนแรงมากน้อย



ไม่เท่ากัน แรงจูงใจส่วนบุคคลนั้น นอกจากจะหมายถึงการแสดงออกของความต้องการซึ่งมีความรุนแรงไม่เหมือนกันแล้ว ยังหมายความถึงแรงจูงใจที่มีเฉพาะคนในบางกลุ่มบางกลุ่มบางสังคมอีกด้วย ที่มาของแรงจูงใจส่วนบุคคลนี้เกิดจากความต้องการทางร่างกาย และความต้องการทางสังคมเหมือนกันก็จริง แต่การที่คนเรามีแรงจูงใจส่วนบุคคลต่างกัน ไปนั้น เป็นเรื่องที่เข้าใจได้ยาก เนื่องจากมีสิ่งต่าง ๆ เข้ามามีเกี่ยวข้องกับหลายอย่าง การสร้างแรงจูงใจส่วนบุคคลเป็นกลวิธีที่ซับซ้อนและสะสมกันมาเป็นเวลานาน การที่เราจะสามารถเข้าใจแรงจูงใจส่วนบุคคลของใครคนหนึ่งได้นั้น จะต้องศึกษาถึงชีวิตประวัติของเขาโดยละเอียดจึงจะเข้าใจได้

มาสโลว์ (Maslow 1954 : 286 - 287) เป็นผู้ที่ได้ให้คำอธิบายว่าความต้องการที่เป็นพื้นฐานให้เกิดพฤติกรรมของมนุษย์นั้น ความต้องการทางร่างกายจะมีอำนาจมากกว่าความต้องการทางสังคม ความต้องการทางสังคมจะรุนแรงกว่าความสำเร็จและปัญญา ส่วนความต้องการเข้าใจตนเองอย่างถูกต้องจะมีความรุนแรงน้อยที่สุด เช่น ในกรณีที่เกิดความขัดแย้งระหว่างความต้องการทางร่างกายและความต้องการทางสังคม คนเรามักจะเลือกทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการทางร่างกายซึ่งเป็นความต้องการในลำดับขั้นที่ต่ำกว่า เมื่อความต้องการในลำดับขั้นต่าง ๆ ได้รับความตอบสนองโดยครบถ้วนแล้ว จึงจะเกิดความเข้าใจตนเองโดยถูกต้อง ซึ่งเป็นความต้องการในลำดับขั้นที่สูงที่สุดได้ แรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการในขั้นสุดท้ายนี้ จะทำให้คนเราแสดงพฤติกรรมอย่างเปิดเผย ไม่ปิดบังซ่อนเร้น มีความรักและความปรารถนาดีต่อบุคคลทั่วไป มีพฤติกรรมที่เหมาะสมสอดคล้องกับหลักการทางจริยธรรมและค่านิยมของสังคม มีความคิดที่เป็นอิสระไม่ตกอยู่ภายใต้การชักนำของผู้อื่น ร่วมมือกับผู้อื่นปรับปรุงแก้ไขสภาพของสังคมด้วยความเต็มใจ ความต้องการที่เป็นพื้นฐานให้เกิดพฤติกรรมของมนุษย์ตามแนวความคิดของ Maslow นี้ อาจแบ่งออกเป็นลำดับขั้น (Hierarchy) ดังนี้คือ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สุนทรีย์ และ ความดี ความงาม	<b>Aesthetic needs</b> ความต้องการเกี่ยวกับสุนทรีย์	แรงจูงใจที่เกิดจาก ความรู้สึกภายในตัว
ความสำเร็จ และ ปัญญา	<b>Need for Understanding</b> ความต้องการเกี่ยวกับความเข้าใจ กฎ ทฤษฎี ความสัมพันธ์ และโครงสร้าง	บุคคล จะมีความรุนแรง ขึ้นเมื่อประสบผลสำเร็จ
	<b>Need for knowledge</b> ความต้องการเกี่ยวกับความรู้ความหมาย ของสิ่งต่าง ๆ	
แรงจูงใจทางสังคม	<b>Esteem needs</b> ความต้องการให้ผู้อื่นยอมรับนับถือตน	แรงจูงใจเกี่ยวกับ สภาพการณ์ต่าง ๆ ใน ชีวิตประจำวัน จะมี ความรุนแรงขึ้นเมื่อไม่ ได้รับการตอบสนอง
	<b>Belonging needs</b> ความต้องการเข้าหมู่เข้าพวก	
แรงจูงใจทางร่างกาย	<b>Security needs</b> ความต้องการอยู่รอดปลอดภัย	ความรุนแรงขึ้นเมื่อไม่ ได้รับการตอบสนอง
	<b>Survival needs</b> ความต้องการเกี่ยวกับการดำรงชีวิต ให้อยู่รอด การดำรงเผ่าพันธุ์	

นอมูติ จงพยทะ และคณะ (2519 : 61 - 62) ได้ให้คำอธิบายเกี่ยวกับแรงจูงใจซึ่งอาจสรุปได้ว่าแรงจูงใจแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจภายใน (Intrinsic motivation) หมายถึงสิ่งที่มีอยู่ในตัวบุคคลที่กระตุ้นให้บุคคลกระทำพฤติกรรมอันพึงปรารถนา เช่น สนใจ ตั้งใจเรียน และขยันหมั่นฝึกฝน ทุ่มเทจนกระทั่งปฏิบัติตนในทางที่ดีงาม แรงจูงใจภายในได้แก่

- ก. ความสนใจพิเศษ (Special interest)
- ข. ความต้องการ (Needs)
- ค. เจตคติ (Attitude)

2. แรงจูงใจภายนอก (Extrinsic motivation) หมายถึงแรงจูงใจอันเกิดจากสิ่งล่อใจ (Incentives) ภายนอกกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจในการกระทำพฤติกรรมที่พึงปรารถนา แรงจูงใจภายนอก ได้แก่

- ก. เป้าหมาย (Goals)
- ข. ความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้า (Knowledge of Progress)
- ค. สิ่งล่อใจ (Incentives)

แรงจูงใจทั้งสองประเภทนี้ต่างหากกัน แรงจูงใจภายในย่อมมีคุณค่ามากกว่าแรงจูงใจภายนอก แต่เป็นสิ่งที่ปลูกฝังให้เกิดแก่เด็กได้ยากโดยทั่วไป ครูมักใช้แรงจูงใจภายนอกยั่วยุให้เกิดเกิดการเรียนรู้อยู่เสมอ ทั้งนี้เพราะแรงจูงใจภายนอกเป็นสิ่งที่สร้างขึ้นได้ง่าย

พรหมิ ชูชัย (2522 : 227) ได้จำแนกแรงจูงใจออกเป็น 5 ประเภท ดังนี้คือ

1. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement motives) หมายถึงแรงจูงใจอันเป็นความต้องการที่จะทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จลุล่วง
2. แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (Affiliation motives) หมายถึงแรงจูงใจที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมาเพื่อให้ได้รับการยอมรับนับถือจากผู้อื่น
3. ความรู้สึกก้าวร้าว (Aggression motives) หมายถึงแรงจูงใจที่ทำให้บุคคลต้องการจะระงับความรู้สึกคับข้องใจจากการก้าวร้าวเกิดจากการเรียนรู้ รู้ว่าเมื่อแสดงก้าวร้าวแล้วจะช่วยลดคลาบายอารมณ์ของตนเองบ้าง
4. ความต้องการจะมีอำนาจเหนือผู้อื่น (Power motive) หมายถึงแรงจูงใจที่เป็นความพยายามที่จะควบคุมสิ่งที่จะมาอำนาจเหนือตน มนุษย์จะมีความพึงพอใจ ถ้ารู้สึกวา

ตนเองมีความสามารถที่จะมีอิทธิพลเหนือสิ่งแวดลอม

5. ความต้องการที่จะพึ่งพาผู้อื่น (Dependency motives) หมายถึงแรงจูงใจที่เป็นความต้องการที่จะพึ่งพาคนอื่น ต้องการความช่วยเหลือ ต้องการความมั่นใจจากคนอื่น อันเนื่องมาจากการที่คนบางคนมีลักษณะไม่มั่นใจในตนเอง ทำอะไรไม่กล้าตัดสินใจ มีความดังอยู่เสมอ จึงทำให้เกิดแรงจูงใจประเภทนี้

ฮิลการ์ด (Hilgard 1962 : 127-128) ได้จำแนกแรงจูงใจของมนุษย์ออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจที่จะมีชีวิตอยู่ (Survival motives) เกิดจากความต้องการทางสรีระตามธรรมชาติ เช่น ต้องการอาหาร ต้องการพักผ่อน ความอยากrubยทาเห็น ต้องการปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ ฯลฯ

2. แรงจูงใจทางสังคม (Social motives) คือความสัมพันธ์เกี่ยวกับระหว่างบุคคลอื่น แต่ไม่สำคัญเท่ากับแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากสรีระ ซึ่งฮิลการ์ดกล่าวไว้ว่า ความต้องการทางเพศ (Sex) เป็นสิ่งสำคัญทางสรีระและจำเป็นต่อการมีชีวิตอยู่ของมนุษย์โลก (Survival of the species) ก็จริง แต่ก็ไม่จำเป็นสำหรับการมีชีวิตส่วนตัวของมนุษย์ ความต้องการเป็นผู้นำ (Dominance) หรือผู้ตามเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น ความก้าวร้าว ฯลฯ จัดอยู่ในประเภทแรงจูงใจทางสังคม

3. แรงจูงใจที่มีความสัมพันธ์ส่วนตัว (Ego - integrative motives) คล้ายกับแรงจูงใจที่ทำให้บุคคลประสบความสำเร็จในการกระทำสิ่งต่าง ๆ (Self - actualization motives) ของ Maslow ซึ่งเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง มีความคิดสร้างสรรค์การใช้พลังงานและอำนาจในทุกๆ ด้าน สิ่งเหล่านี้จะเกี่ยวข้องกับความเชื่อ ค่านิยมและการตัดสินใจของเราเอง ถึงไหนที่เราชอบหรือไม่ชอบ เรามีปรัชญา มีจุดมุ่งหมาย และความตั้งใจที่จะไปสู่จุดมุ่งหมายนั้นเป็นส่วนตัวของเราเอง

ความสำคัญของแรงจูงใจที่มีต่อการเรียนการสอน ✕

ในแง่ของการเรียนการสอน แรงจูงใจนับได้ว่ามีบทบาทที่สำคัญอย่างมาก ดังเช่นที่ สวีเดน มุทชเมธา (2523 : 72) ได้กล่าวถึงความสำคัญของแรงจูงใจที่มีต่อการเรียนรู้ ซึ่งอาจสรุปได้ดังนี้คือ

ความต้องการและความตั้งใจที่จะเรียนเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นยิ่งต่อการเรียนรู้



อย่างมีจุดมุ่งหมาย แรงจูงใจเป็นหัวใจสำคัญในการที่จะผลักดันให้ผู้เรียนกระตือรือร้นในการทำกิจกรรม กำหนดแนวทางและพยายามมากขึ้นในการทำภารกิจต่าง ๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี

สุวัฒน์ มุขเมษา ยังกล่าวอีกว่า ผู้ที่เป็นครูจะต้องพิจารณาในเรื่องแรงจูงใจ คือ

1. ความต้องการทางร่างกาย อารมณ์ และสังคมเป็นสิ่งสำคัญในการจูงใจผู้เรียน นอกจากนั้นความต้องการในด้านต่าง ๆ เหล่านี้ ยังสามารถกระตุ้นและเพิ่มพูนให้สูงขึ้นได้ ครูจึงต้องพิจารณาหาทางกระตุ้นและเพิ่มพูน เพื่อให้ผู้เรียนมีความต้องการ สามารถกำหนดพฤติกรรมของตนเพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายที่ต้องการได้

การเริ่มค้นพบวิธีช่วยการสร้างแรงจูงใจและมีการเสริมกำลังใจเป็นระยะ ๆ จึงเป็นสิ่งสำคัญในกระบวนการเรียนรู้

2. การที่ผู้เรียนเห็นความก้าวหน้าของตน รู้ว่าตนเองมีความเจริญก้าวหน้าไปสู่จุดมุ่งหมายที่ต้องการ ย่อมเป็นการส่งเสริมเพิ่มพูนความพยายามของผู้เรียนยิ่งขึ้น

3. การจูงใจที่ทำให้เด็กเรียนมีความสนใจในการเรียนนั้น มิได้แสดงออกให้เราเห็นชัดเจนาว่าเนื่องมาจากอะไร ครูผู้สอนจึงต้องสังเกตทำความเข้าใจพฤติกรรมของนักเรียน เพื่อแก้ไขและส่งเสริมลักษณะที่เหมาะสม

4. การจูงใจในผู้เรียนแต่ละคนจะเป็นอย่างไร ย่อมขึ้นอยู่กับบุคลิกภาพของผู้เรียนแต่ละคนอันเป็นผลมาจากการอบรม ครูจึงต้องเข้าใจบุคลิกภาพของผู้เรียน และปัจจัยอันเป็นผลต่อบุคลิกภาพต่าง ๆ นั้นด้วย

5. แรงจูงใจจะสูงขึ้น ถ้าผู้เรียนเห็นว่าสิ่งที่ทำสิ่งที่เรียนสนองความต้องการหรือสร้างความพึงพอใจให้แก่ตน การเข้าใจในความต้องการของผู้เรียนและธรรมชาติของผู้เรียน จึงเป็นสิ่งจำเป็นแก่ครู

6. การยกย่องชมเชย หรือการตำหนิติเตียนจากครู พ่อแม่ เพื่อนหรือผู้เกี่ยวข้อง ย่อมมีประสิทธิผลในการเสริมสร้างการจูงใจและพฤติกรรมได้

7. สิ่งล่อใจ (Incentives) หรือสินจ้างรางวัลต่าง ๆ อาจช่วยให้ผลในการเสริมสร้างการจูงใจ แต่มีข้ออันพึงระวังว่าผู้เรียนจะต้องมีความตั้งใจ และการต้องการที่จะทำงานหรือเรียนอย่างแท้จริงมากกว่าหวังที่จะได้รับสินจ้างรางวัลต่าง ๆ

8. การแข่งขันมีผลในการเสริมสร้างแรงจูงใจ

9. ความปลอดภัยมั่นคงและความสำเร็จตามจุดมุ่งหมาย จะเพิ่มการจูงใจ

ในการเรียนให้สูงขึ้น ครูจึงต้องให้ความรักความปลอบโยนมั่นคงแก่ผู้เรียน ให้นักเรียนแต่ละคน  
ในชั้นเรียนมีความรัก สามัคคีช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

10. ทักษะที่คัดต่อการเรียน เกิดจากการที่ผู้เรียนประสบผลสำเร็จและสนอง  
ความต้องการของตนได้ ครูจึงต้องพิจารณาขอบข่ายงาน และจัดบทเรียนที่เหมาะสมกับความ  
สามารถของผู้เรียน เพื่อให้ผู้เรียนประสบผลสำเร็จ ทักษะที่คัดต่อสิ่งที่เรียนและการเรียนจะดีขึ้น

11. ถ้าการเรียนรู้และกิจกรรมต่าง ๆ เหมาะสมสัมพันธ์กับความสนใจและ  
ความต้องการของผู้เรียน แรงจูงใจในตัวของผู้เรียนจะสูงขึ้น ครูจึงต้องรู้ความต้องการและ  
ความสนใจของผู้เรียนแต่ละคน แล้วพิจารณาจัดบทเรียนให้เหมาะสมสอดคล้องกับความ  
ต้องการของผู้เรียน

เอนกกุล กริแสง (2522 : 78) ได้สรุปลักษณะสำคัญที่ช่วยให้การเรียนรู้มี  
ประสิทธิภาพขึ้นได้ดังนี้คือ

1. ความพร้อม (Readiness) หมายถึงระดับวุฒิภาวะ ความสามารถ และ  
ประสบการณ์เดิม ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในการเรียนรู้หรือทำกิจกรรมนั้น

2. แรงจูงใจ (Motivation) หมายถึงแรงกระตุ้นให้เกิดความต้องการที่  
จะทำกิจกรรม เกิดการเรียนรู้

3. การคิดหาวิธีแก้ปัญหา (Approaching to problems) หมายถึงพื้นฐาน  
ความรู้เดิมของเด็ก ประกอบกับคำแนะนำของครู ซึ่งจะช่วยให้เด็กสามารถพิจารณาหาทางแก้  
ปัญหา ครูอาจแนะนำโดยการอธิบาย การสาธิต การใช้คำถามนำ เพื่อให้เด็กสามารถค้นพบ  
วิธีการแก้ปัญหาได้

4. การทำซ้ำ (Repeated trials) หมายถึงการทำกิจกรรมที่เรียนรู้แล้ว  
ซ้ำอีก เพื่อให้เกิดความชำนาญ

5. การรับรู้ผลงาน (Perception of effects) หมายถึงการที่ผู้เรียน  
ประเมินผลงานของตน หาทางแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ สามารถพิจารณาเลือกการตอบสนอง  
ที่ดีที่สุดให้เหมาะสมกับสถานการณ์ได้

6. การถ่ายโยง (Transfer) หมายถึงการนำความรู้เดิมหรือประสบการณ์  
เดิมมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการเรียนบทเรียนใหม่หรือเกิดประโยชน์ในการทำกิจกรรมใหม่

7. สุขภาพจิต (Mental health) หมายถึงความรู้สึกละพอใจ รู้สึกเป็นสุข

ในการทำกิจกรรมหรือในการเรียนรู้

จะเห็นได้ว่าแรงจูงใจ (Motivation) เป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งในการที่จะทำให้  
การเรียนรู้ดำเนินไปโดยมีประสิทธิภาพ

พรณี ชุทัย (2520 : 226 - 227) ได้กล่าวถึงความสำคัญของการใช้แรงจูงใจ  
ในการทำความเข้าใจพฤติกรรมของนักเรียนดังนี้คือ

ในฐานะที่เป็นครูมีหน้าที่รับผิดชอบต่อนักเรียนโดยตรง ถ้าหากได้เข้าใจถึงพฤติกรรมของ  
ผู้ที่เราจะต้องเกี่ยวข้องด้วย คงจะช่วยเอื้ออำนวยการทำงานของเราให้ดีขึ้น หากเราไต่ล่อง  
ทบทวนนึกถึงนักเรียนที่ตนเองไม่เคยมีโอกาสเกี่ยวข้องด้วย จะเห็นว่าแต่ละคนมีบุคลิกต่างกัน บาง  
คนอาจจะมีลักษณะที่สงบเรียบร้อย บางคนมีลักษณะคองคองพิงพาคคนอื่น ฯลฯ อะไรเป็นคนเหตุ  
หรืออะไรเป็นแรงจูงใจให้แต่ละคนแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ กัน การแสดงพฤติกรรมเหล่านั้น  
แสดงให้เห็นถึงความต้องการทางกายอารมณ์และสังคม ผลที่ตามมาคือ การทำให้แต่ละบุคคล  
มีบุคลิกภาพแตกต่างกัน

ในแง่ของแรงจูงใจ เราจะทำความเข้าใจในแง่ที่ว่า เป็นตัวกระตุ้นให้คนแสดงพฤติกรรม  
ต่าง ๆ กัน การที่คนเรามาทำการแสดงพฤติกรรมนั้น เนื่องจากคนเรามีความต้องการ การที่เร  
ามีความต้องการ แสดงว่าคนเรา "ขาด" ในสิ่งนั้น ๆ ซึ่งจะเป็นแรงผลักดันให้เราแสดง  
พฤติกรรมเพื่อให้ได้สิ่งนั้น ๆ มา เมื่อได้สิ่งสนองพฤติกรรมแล้ว เราจะหยุดพฤติกรรม แต่  
เนื่องจากมนุษย์มีความต้องการไม่มีสิ้นสุดจึงมีการแสดงพฤติกรรมอยู่ตลอดเวลา

ในการทำงาน ถ้าเราสามารถเข้าใจใจความพฤติกรรมที่นักเรียนแสดงนั้นเนื่องมาจาก  
สาเหตุใด มีอะไรเป็นแรงจูงใจให้แสดงเช่นนั้น จะช่วยให้เราเกิดความสบายใจในการทำงาน  
เพราะรู้สึกวางอย่างนอย ๆ เรากรูจักและเข้าใจอีกฝ่ายหนึ่ง

ประสาร ทิพย์ธารา (2521 : 90 - 91) ได้อธิบายว่าแรงจูงใจเป็นส่วน  
ประกอบสำคัญในการเรียนการสอน ครูสอนจึงควรใช้แรงจูงใจมาช่วยในการเรียนการสอน  
ให้โดยลึกลับยิ่งขึ้น ซึ่งควรพิจารณาในสิ่งต่อไปนี้ เพื่อให้เกิดแรงจูงใจขึ้น คือ

1. บทเรียนที่จะจัดให้เด็กเรียน ควรจะให้เหมาะสมกับวัยของผู้เรียน และ  
สนองความต้องการของผู้เรียน

2. กิจกรรมในการเรียนการสอนจะต้องให้ เป็นไปตามความสนใจของเด็ก  
เพราะเด็กแต่ละวัยสนใจกิจกรรมที่ไม่เหมือนกันนอกจากนั้นครูควรจัดกิจกรรมหลาย ๆ  
ประเภท เพื่อให้เด็กได้เลือกทำกิจกรรมตามความถนัดของตน ซึ่งเด็กจะประสบความสำเร็จ  
และเกิดความภาคภูมิใจ



3. อุปกรณ์การสอน ครูควรเลือกอุปกรณ์การสอนให้เหมาะสมกับบทเรียนและวัยของเด็ก

4. บุคลิกภาพของครู นับว่าเป็นสิ่งสำคัญที่เป็นแรงจูงใจในการเรียนของเด็ก ใค้่อีกทางหนึ่ง คือถ้าเด็กมีความรู้สึกยอมรับนับถือในตัวครูจะทำให้สนใจในบทเรียนที่ครูสอน ความมาค้วย

5. การปรับปรุงวิธีสอนของครู เป็นสิ่งสำคัญอีกทางหนึ่งที่จะทำให้เด็กไม่เบื่อหน่ายในบทเรียน

6. การให้รางวัลและการตงโทษ เป็นแรงจูงใจอีกอย่างหนึ่งที่จะช่วยให้เด็กสนใจในบทเรียน ครูควรมานำมาใช้ในการเรียนการสอน แต่ต้องพิจารณาให้รอบคอบเพื่อไม่ให้เกิดผลร้ายกับยูเรียน

นอมฤติ จงพฤษะ และคณะ (2519 : 66) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจในแง่ที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับการเรียนการสอนว่า ถ้าครูพิจารณาเลือกใช้แรงจูงใจภายใน และแรงจูงใจภายนอกให้เหมาะสมแล้ว ก็ยอมจะก่อให้เกิดประโยชน์นานับประการต่อการเรียนการสอน คือ

1. นักเรียนจะสนใจ ตั้งใจ และขยันหมั่นเพียรในการเรียน
  2. จะช่วยให้นักเรียนได้ประสบความสำเร็จในการเรียน การทำงานและการปฏิบัติตน
  3. จะส่งเสริมให้นักเรียนประพฤติตนอยู่ในระเบียบวินัย ศีลธรรม และวัฒนธรรมของสังคม
  4. จะช่วยให้นักเรียนทราบถึงความถนัดและความสามารถของตนเอง
  5. ส่งเสริมให้นักเรียนมีเจตคติต่อการเรียน การทำงาน และการทำกิจกรรมต่าง ๆ
  6. จะช่วยตอบสนองความต้องการของนักเรียน ช่วยให้นักเรียนรู้สึกว่าคุณประสบความสำเร็จ
  7. จะช่วยให้นักเรียนทราบถึงความก้าวหน้า และบกพร่องของตนเอง
- ชาชูชัย อินทรประวัคิ (2523 : 36) ได้กล่าววว่า

การจูงใจและการเร้าใจมีอิทธิพลและมีความสัมพันธ์กับการสอนเป็นอย่างมากชนิดที่เรียกว่าแยกไม่ออกเลยทีเดียว บุคคลที่เคยสอนมาแล้วก็ยอมจะกระหน่ำไค้กว่า เรามักมีความเข้าใจทุกขณะ



ที่สอนว่าผู้เรียนจะสนใจสิ่งที่เราสอนหรือไม่ และเมื่อสอนจบแล้ว เราพบความจริงอยู่ข้อหนึ่งว่า ทุกครั้งที่เราสอน จะมีคนส่วนหนึ่งเสมอที่ไม่สนใจหรือตั้งใจเรียนสิ่งที่เราสอนเท่าที่คาดคิดไว้เลย ปัญหาที่มีมานานตั้งแต่เริ่มมีการสอน และก็ยังคงมีอยู่ต่อไปอีกเพราะมนุษย์มีความสนใจ ความต้องการและความคิดเห็นของตนเอง

ดังนั้น ก็ย่อมจะเป็นหน้าที่ของครูผู้สอนว่าจะทำอย่างไร จึงจะทำให้ให้นักเรียนทั้งหลายมีความสนใจ มีความต้องการและมีความคิดตรงกับความต้องการของครู ถ้าหากครูสามารถทำให้การเรียนการสอนจะดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพมาก การจะทำให้ความสนใจ ความคิด และความต้องการของนักเรียนตรงกับของครูนั้นต้องอาศัยสิ่งที่เรียกว่า แรงจูงใจ (Motivation)

บุพิน พิพิธกุล (2525 : 325) ได้ขยายถึงการสร้างแรงจูงใจในการสอน คณิตศาสตร์ ไว้ในเอกสารการสอนชุดวิชาการสอนคณิตศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ซึ่งสรุปได้ว่าในการสอนคณิตศาสตร์นั้น ผู้สอนต้องพยายามสร้างแรงจูงใจให้แก่ผู้เรียนด้วยเหตุนี้เอง ผู้สอนจึงต้องศึกษาว่าทำอย่างไร จึงจะสร้างแรงจูงใจให้เกิดแก่ผู้เรียนได้ ซึ่งสรุปผลได้ว่าผู้เรียนจะเกิดแรงจูงใจก็ต่อเมื่อ

1. ผู้เรียนได้รับการยอมรับจากผู้สอนหรือเพื่อน เช่นผู้เรียนทำโจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ ข้อที่ยากที่สุดได้ ผู้สอนและเพื่อนต้องแสดงการยอมรับ
2. ผู้เรียนประสบความสำเร็จ เรื่องนี้ผู้สอนควรจะได้พิจารณา เช่นผู้เรียนที่เรียนคณิตศาสตร์ ไม่เก่ง ผู้สอนควรคำนึงถึงโจทย์ปัญหาที่ให้ทำ ควรจะใช้เวลาให้ผ่านไปสักระยะ เพื่อให้ผู้เรียนประสบความสำเร็จไปทีละขั้น ก็จะทำให้เกิดแรงจูงใจอยากเรียนต่อไป
3. ผู้สอนชี้ให้เห็นประโยชน์ของความรู้ที่ได้รับนั้นว่าจะนำไปใช้ในเวลาต่อไปอย่างไร และจะใช้กับสาขาวิชาอื่น ๆ อย่างไร
4. ผู้สอนจัดกิจกรรมการเรียนการสอนได้เหมาะสม เช่นการหาสื่อการเรียน การสอนมาประกอบ การใช้คณิตศาสตร์นั้นหนทางการ เช่นการร้องเพลง เกม การแข่งขัน ฯลฯ
5. ผู้สอนมอบหมายงานที่ท้าทายให้ผู้เรียนจัดทำ เช่นการจัดโปรแกรมพิเศษ การจัดตั้งชมรมคณิตศาสตร์
6. ผู้เรียนได้อ่าน ใฝ่ฟัง ภาพยนตร์ ฟังวิทยุ คุโทรทัศน์ อ่านวารสารเกี่ยวกับคณิตศาสตร์ เพราะผู้เรียนจะเอาเรื่องต่าง ๆ เหล่านี้มาสัมพันธ์กับเนื้อหาที่เรียนในปัจจุบัน
7. ผู้เรียนสามารถค้นพบคำตอบด้วยตนเอง
8. ผู้สอนชี้ให้เห็นว่าผู้ที่เรียนคณิตศาสตร์นั้น จะมีโอกาสประกอบอาชีพอย่างไร



9. ผู้สอนสร้างแรงจูงใจด้วยตัวผู้สอนเอง บุคลิก ท่าทางของผู้สอน การทำตัว เป็นแบบอย่างที่ดี ตลอดจนวิธีการสอน เทคนิคการสอน การมีมนุษยสัมพันธ์ ฯลฯ จะเป็นแรง จูงใจทำให้ผู้เรียนอยากเรียนวิชาคณิตศาสตร์มากขึ้น

คณะกรรมการพัฒนาการสอนและผลิควิธีคู่มือการสอนคณิตศาสตร์ หน่วยงานมหาวิทยาลัย (2523 : 169 - 171) ได้อธิบายเกี่ยวกับการสอนคณิตศาสตร์ว่า การสอนคณิตศาสตร์มักจะมีปัญหาสำหรับผู้สอนอยู่เสมอ ๆ โดยเฉพาะนักเรียนมักจะไม่สนใจบทเรียนเท่าที่ควร ผู้สอน จึงจำเป็นต้องมีวิธีเร้ากระตุ้นและจูงใจ ให้นักเรียนเกิดความสนใจตลอดระยะเวลาที่เรียน และสรุปได้ว่าวิธีการจูงใจ อาจปฏิบัติได้ดังนี้

1. ให้ความสำคัญแก่พฤติกรรมของนักเรียนที่แสดงออก
2. จูงใจในลักษณะเร้าความสนใจ โดยบุคลิกภาพและท่าทางของผู้สอนเป็น สิ่งจูงใจนักเรียนได้ดีเช่นเดียวกัน
3. จูงใจโดยใช้อุปกรณ์การสอนที่น่าสนใจประกอบการสอน
4. จูงใจโดยให้นักเรียนมีส่วนร่วมในกิจกรรมการเรียนการสอน
5. จูงใจโดยใช้การทดสอบ
6. จูงใจโดยให้นักเรียนได้มีการแข่งขัน

ในต่างประเทศ นักการศึกษาและจิตวิทยาได้สนใจถึงแรงจูงใจในแง่ที่มีความ สำคัญต่อการเรียนการสอน เช่น แมคเคลแลนด (Mc Clelland 1953 : 109) เป็นนักจิตวิทยาที่สนใจในเรื่องของแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ในทฤษฎีของเขาแรงจูงใจ ใฝ่สัมฤทธิ์เป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพที่เกี่ยวข้องกับการเรียนรู้ เขาชี้ให้เห็นถึงหน้าที่ของครู ในอันที่จะส่งเสริมหรือกระตุ้นให้นักเรียนเกิดแรงจูงใจในการเรียน

กาเบ (Gagne 1974 : 27 - 46) เป็นนักการศึกษาอีกผู้หนึ่งที่เห็นว่ามี ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจกับการเรียนรู้ โดยอธิบายว่าแรงจูงใจเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง อย่างหนึ่งของกระบวนการเรียนรู้ การจัดกิจกรรมการเรียนการสอนต้อง เริ่มต้นด้วยการ จูงใจให้ผู้เรียนมีความมุ่งหมายในการเรียน มีความปรารถนาที่จะทำกิจกรรมเพื่อให้บรรลุผล สมดังความมุ่งหมายและเกิดความพอใจที่ได้เรียนรู้สิ่งนั้น ๆ

วิลสัน (Wilson 1971 : 645 - 696) เป็นนักการศึกษาที่สนใจในการเรียน การสอนวิชาคณิตศาสตร์ในชั้นมัธยมศึกษา เขาได้จำแนกพฤติกรรมทางด้านคณิตศาสตร์ใน ระดับมัธยมศึกษาออกเป็น 2 ด้าน คือ

1. Cognitive Domain . . .

2. Affective Domain . . .

สำหรับพฤติกรรมด้านความรู้สึก (Affective Domain) นั้น วิลสัน (Wilson) ได้แบ่งออกเป็น 6 ด้าน ดังต่อไปนี้

1. ทักษะคติ (Attitudes)
2. ความสนใจ (Interests)
3. แรงจูงใจ (Motivation)
4. ความวิตกกังวล (Anxiety)
5. มโนภาพแห่งตน (Self - concept)
6. ความซาบซึ้ง (Appreciation)

✳ ในแง่ของการวัดผลและประเมินผลการเรียนการสอนวิชาคณิตศาสตร์นั้นแรงจูงใจนับ ได้ว่ามีบทบาทสำคัญ วิลสัน (Wilson) ได้อธิบายว่าแรงจูงใจไม่สัมฤทธิ์ในวิชาคณิตศาสตร์นั้น คือแรงจูงใจที่ผู้เรียนกระทำเพื่อให้ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์สูงขึ้น จะใช้วิธีการ ใด ๆ ไม่ได้ แรงจูงใจในการเรียนคณิตศาสตร์นั้นอาจจะวัดในรูปของความกระตือรือร้น ช่วงเวลา สนใจอันยาวนาน (Peristence) หรือการอุทิศเวลาให้กับวิชาคณิตศาสตร์ การวัดจะออกมา ในรูปของการกระทำ เช่นในเทอมหนึ่ง ๆ นักเรียนยืมหนังสือคณิตศาสตร์จากห้องสมุดมาก แต่ไหน หรือนักเรียนพยายามแก้ปัญหาโจทย์ที่ซับซ้อนจนสำเร็จด้วยตนเองหรือไม่ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาในแง่ของการสร้างหลักสูตร แรงจูงใจก็นับว่ามีบทบาทที่สำคัญ ดังเช่น ที่ เอกวิทย์ ณ ถลาง (2512 : 108 - 127) ได้ให้ข้อคิดในเรื่องหลักสูตรไว้ว่า การจัด หลักสูตรจะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบ 4 อย่าง คือ

1. โครงสร้างของวิชา หรือความคิดรวบยอดของเนื้อหา (Fundamental Structure หรือ Concept)
2. ความพร้อมความรู้ทักษะของผู้เรียน
3. วิธีคิด (Intuitive Thinking)

#### 4. แรงจูงใจ (Motivation)

จะเห็นได้ว่าแรงจูงใจเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่ผู้พิจารณาจัดทำหลักสูตรจะต้องคำนึงถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่จูงใจในการเลือกเรียนวิชาคณิตศาสตร์ เป็นวิชาเอกนั้น ยังไม่มีผู้ใดทำวิจัยมาก่อน ผู้วิจัยจึงขอเสนองานวิจัยที่ใกล้เคียงในส่วนของที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในด้านการเรียนการสอน และแรงจูงใจในการประกอบอาชีพครูซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิจัยครั้งนี้ดังต่อไปนี้

ราไฟทิพย์ ชีรินิติ ( 2515 : 25 - 27 ) ได้ศึกษาเรื่องแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาของนักศึกษาวิทยาลัยครู 4 แห่ง จำนวน 240 คน และพบว่ามีความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษา นอกจากนี้ยังพบวาระดับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ระหว่างกลุ่มที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูง กับกลุ่มที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่ำมีความแตกต่างกัน และระดับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ระหว่างนักศึกษาชายกับนักศึกษาหญิงไม่แตกต่างกัน

ไมเออร์ (Myer 1965 : 355 - 363) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์กับระดับคะแนนเฉลี่ย (GPA) จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 524 คน เป็นชาย 261 คน หญิง 263 คน เป็นนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาจาก 7 รัฐในสหรัฐอเมริกา พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์กับระดับคะแนนเฉลี่ยของนักเรียนชายเท่ากับ 0.05 และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์กับระดับคะแนนเฉลี่ยของนักเรียนหญิงเท่ากับ 0.48

เฟิร์สท์ (Furst 1966 : 927 - 933) ได้ปรับปรุงแบบทดสอบวัดแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของไมเออร์ และนำไปใช้กับนักเรียนระดับต่ำกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยของไมเออร์และพบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์กับระดับคะแนนเฉลี่ย (GPA) ของนักเรียนชายเท่ากับ 0.47 และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์กับระดับคะแนนเฉลี่ยของนักเรียนหญิงเท่ากับ 0.53

มอริส (Moss 1976 : 6510 - A) ได้ศึกษาทัศนคติของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 และปีที่ 2 สาขาวิชาคณิตศาสตร์จาก 7 วิทยาลัยและมหาวิทยาลัยในรัฐนิวเจอร์ซีย์และแคลิฟอร์เนียเหนือ โดยศึกษาว่านักศึกษายชายและหญิงสาขาวิชาคณิตศาสตร์ของสถาบันเหล่านั้นมีทัศนคติต่อวิชาคณิตศาสตร์ ต่อแผนการเรียนของตนเอง และนักศึกษาเหล่านั้นมีความกระตือรือร้น

ต่อวิชาชีพนี้แตกต่างกันหรือไม่ พบว่าโดยทั่วไปนักศึกษาหญิงสาขาวิชาคณิตศาสตร์พอใจในการเลือกสาขาวิชานี้มากกว่า ทศนคติที่มีต่อแผนการเรียนของนักศึกษาชายและหญิงแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ และความกระตือรือร้นต่อวิชาชีพด้านนี้ของนักศึกษาชายและหญิงไม่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตามนักศึกษาทั้งชายและหญิงยังไม่พอใจต่อการฝึกอบรมวิชาคณิตศาสตร์ให้แก่เขา ผลการวิจัยนี้ชี้ว่ามีความต้องการที่จะให้มีการเปลี่ยนแปลงวิธีการสอนและปรับปรุงหลักสูตรวิชาคณิตศาสตร์ในทัศนคติของนักศึกษาชายและหญิงทรงกัน

ในคานการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเลือกประกอบอาชีพครู มีดังนี้คือ

แก่น้อย ทิรานนท์ ( 2508 : 57 - 60 ) ได้ศึกษาถึงความคิดเห็นเกี่ยวกับอาชีพครูของนักเรียนฝึกหัดครูในภาคการศึกษาที่ 1 กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนฝึกหัดครูระดับ ป.กศ. สูงภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2507 จำนวน 448 คน ผลการวิจัยพบว่า สิ่งที่เป็นสาเหตุส่วนใหญ่ให้กลุ่มตัวอย่างเลือกเรียนครู คือต้องการเป็นครู สาเหตุอื่น ๆ คือเพราะว่าสอบคัดเลือกได้ และเห็นว่าอาชีพครูมีประโยชน์ต่อสังคมและส่วนรวม

วิจิรา บุญวานิช ( 2509 : 72 - 74 ) ได้ศึกษาถึงความคิดเห็นเกี่ยวกับอาชีพครูของนักเรียนฝึกหัดครูในภาคการศึกษาที่ 5 พบว่าการเลือกอาชีพครูของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเนื่องมาจากเห็นชอบด้วยตนเองไม่ได้เป็นเพราะบิดามารดาเห็นชอบ

โสภณผอ มีทรัพย์ ( 2513 : 81 - 85 ) ได้ศึกษาถึงองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกเรียนครูของนิสิตวิทยาลัยวิชาการศึกษาบางแสน ปทุมวันและคณะครุศาสตร์ จุฬา ฯ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยมีทั้งหมด 504 คน พบว่าสาเหตุที่เป็นแรงจูงใจให้เลือกเรียนครูของกลุ่มตัวอย่างคือ เป็นอาชีพที่มั่นคง หางานหาง่าย และสอบเข้าได้ กลุ่มตัวอย่างชายมีเหตุผลที่เป็นแรงจูงใจคือ เรียนจบแล้วหางานหาง่าย กลุ่มตัวอย่างหญิงมีเหตุผลที่เป็นแรงจูงใจคือ มีความรู้สึกรักเด็กและสงสาร เด็กมากที่สุด

กองการวิจัย กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ (2514 : 58 - 60) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับสภาพความเป็นอยู่ทั่วไป ทัศนคติต่ออาชีพครู การสอนเด็ก การศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ฐานะ ความคิดเห็นและความต้องการความช่วยเหลือของครูทั่วประเทศ กลุ่มตัวอย่างเป็นครูทั่วไปรวมทั้งหมด 16,925 คน พบว่าสาเหตุที่ทำให้เลือกอาชีพครู เป็นส่วนใหญ่ตามลำดับ คือ ชอบอาชีพครู เห็นว่าอาชีพครูมีเกียรติ ได้ทำงานใกล้ชิดกับเด็ก และพบว่าครูมีความพอใจในอาชีพ 92.99 % ไม่ชอบสอน 1.96% ต้องการเปลี่ยนอาชีพ 10.99% และต้องการย้ายงาน เพราะต้องการหาความรู้เพิ่มเติม 26.89 %

สำหรับงานวิจัยของต่างประเทศเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเลือกอาชีพครูพอมืออยู่บ้างคือ ทิงค์ (Tink 1960 : 1132 - 1133) ได้ทำการศึกษาองค์ประกอบในการเลือกและไม่เลือกอาชีพครู กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมปลาย 914 คน นิสิตในมหาวิทยาลัย 389 คน และครู 132 คน จากโรงเรียนและวิทยาลัย รวม 8 และ 6 แห่ง ตามลำดับ และพบว่าองค์ประกอบที่ทำให้เลือกอาชีพครูคือ อาชีพครูเป็นอาชีพที่น่าสนใจและน่าสนใจเป็นอาชีพที่ก่อให้เกิดจินตนาการ ชอบทำงานร่วมกับเด็ก มีโอกาสได้ทำงานในแขนงวิชาที่ชอบและได้สมาคมกับเด็กที่ดี ส่วนเหตุผลที่ทำให้ไม่เลือกอาชีพครูได้แก่ สภาพการทำงานไม่ดี ตนเองมีคุณสมบัติไม่เหมาะสม ไม่เคยสนใจอาชีพนี้ รายได้น้อย และสนใจอาชีพอื่น ๆ มากกว่า ตามลำดับ



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย