

แรงจูงใจในการทำงาน

“การสร้างแรงบันดาลใจในการทำงาน”



แรงจูงใจ(Motive)

- ✓ อะไรก็ตามที่ผลักดันให้เกิดพฤติกรรม หรือการกระทำขึ้น
- ✓ แรงจูงใจมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการทำงานของบุคคล



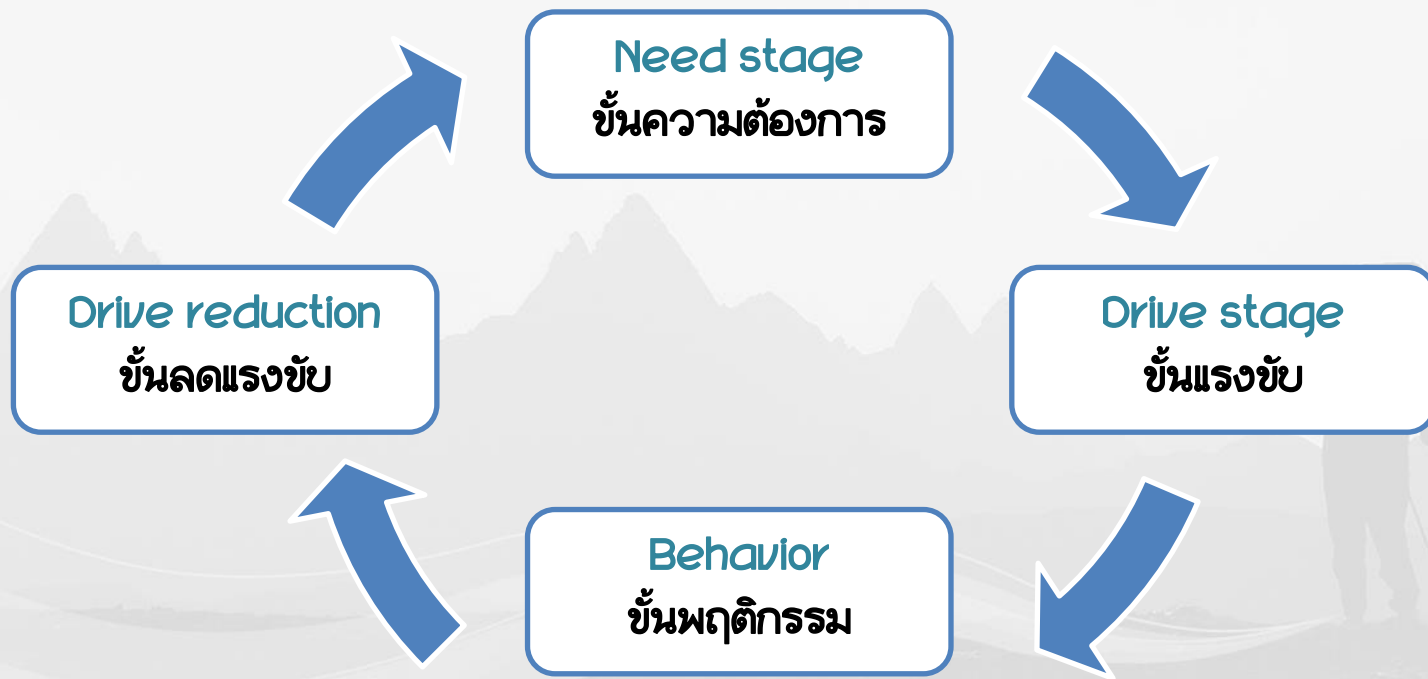
ลักษณะของแรงจูงใจ

- มีพลัง (Energize)
- มีทิศทาง(Direct)
- ความคงทน(Sustaining)

มีพฤติกรรมการแสดงออกที่มีจุดมุ่งหมายที่ชัดเจน เต็มไปด้วยพลังและความกระตือรือร้น และอดทนต่ออุปสรรคทั้งหลาย เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการทำงาน



กระบวนการเกิดแรงจูงใจ



Need stage ขั้นความต้องการ

➤ ความต้องการทางกาย

- ระดับพื้นฐานที่สุด และมีพลังอำนาจสูงสุด
- แรงผลักดันเพื่อให้ชีวิตอยู่รอด
 - *อาหาร น้ำ การสืบพันธุ์ ปราศจากความเจ็บปวด*

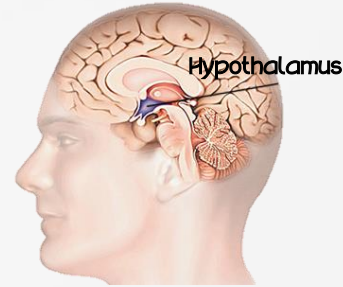
➤ ความต้องการทางจิต

- เกิดจากการขาดความสมดุลทางจิต
- ไม่เกี่ยวกับอวัยวะ หรือระบบประสาท
 - *ความต้องการการยอมรับ ความรัก*



Need stage ขั้นความต้องการ

การตอบสนอง : ความต้องการทางกาย



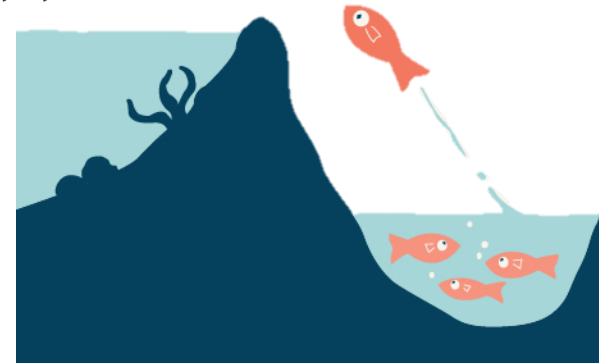
- กริยาสะท้อน : ปฏิกริยาที่เกิดขึ้นภายในร่างกาย
 - เช่น เมื่ออุณหภูมิร่างกายสูงกว่าปกติ ส่วนของสมองที่ทำหน้าที่ควบคุมอุณหภูมิของร่างกายก็จะสั่งให้ต่อมเหงื่อหลั่งเหงื่อ เพื่อลดอุณหภูมิร่างกาย ทำให้อยู่ในระดับสมดุล
- พฤติกรรมเจตนา
 - เช่น เมื่อรู้สึกร้อนก็เปิดพัดลม เมื่อรู้สึกหิวก็หาอาหารมารับประทาน



Drive stage ขั้นแรงขับ

“Measurement of Drive การวัดแรงขับ”

- ใช้วิธีการสังเกตเป็นพื้นฐานของการวัด
 - วัดจากระดับการทำกิจกรรมทั่ว ๆ ไป (general activity level)
 - วัดจากอัตราของการทำกิจกรรม (rate of performance)
 - วัดจากการยอมรับการลงโทษ (acceptance of punishment)
 - วัดจากการเลือกเป้าหมาย (selecting among goals)



ประเภทของแรงจูงใจ

- แรงจูงใจปฐมภูมิ (Primary Motives)
- แรงจูงใจทุติยภูมิ (Secondary Motives)



ประเภทของแรงจูงใจ

แรงจูงใจปฐมภูมิ	แรงจูงใจทุติยภูมิ
แรงจูงใจทางสรีระ (Physiological Motives)	แรงจูงใจ ชนิดนี้มีความสำคัญน้อยกว่าแรงจูงใจด้านสรีระ เช่น ไม่มีชื่อเสียงก็ไม่ เดือดร้อนทำไมไม่อากาศหายใจ
ถูกกระตุ้นจากระบบประสาท	มีความสำคัญต่อความทุกข์สุขทางจิตใจ และความสามารถในการปรับตัวทางสังคม
เกิดจากการเสียสมดุลในร่างกาย	ถ้าไม่ได้รับการตอบสนองจะมีผลกระทบต่อ ความรู้สึก อารมณ์ และจิตใจ
แรงจูงใจแห่งความหิว แรงจูงใจแห่งความกระหาย	แรงจูงใจทางจิต (Psychological Motives) ได้แก่ ความอยากรู้ อยากเห็น ความรัก ใคร่
ถ้าไม่ได้รับการตอบสนองจะมีผลกระทบต่อการดำรงชีวิต	แรงจูงใจทางสังคม (Social Motives) มีความสัมพันธ์กับการแสดงปฏิกิริยาของบุคคลอื่นที่มีต่อเรา

แรงจูงใจปฐมภูมิ (Primary Motives)

- 1.1 แรงจูงใจแห่งความหิว (Hunger Motive)
- 1.2 แรงจูงใจแห่งความกระหาย (Thirst Motive)
- 1.3 แรงจูงใจแห่งการหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด (pain reduction motive)
- 1.4 แรงจูงใจทางเพศ (Sex Motive)
- 1.5 แรงจูงใจเพศแม่ (Maternal Motive)



แรงจูงใจทุติยภูมิ หรือแรงจูงใจทางสังคม (Secondary Motives or Social Motives)

- แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motive)
- แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (Affiliation Motive)
- แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Power Motives)
- แรงจูงใจความอยากรู้อยากเห็น (Curiosity Motive)
- แรงจูงใจความรัก (Affection Motive)
- การรู้จักตน พัฒนาการให้ดีขึ้น (Self-actualization)



แรงจูงใจทุติยภูมิ หรือแรงจูงใจทางสังคม

(Secondary Motives or Social Motives)

- การแสดงออกของแรงจูงใจแตกต่างกันไปตามสังคม ตามขนบธรรมเนียมประเพณี และวัฒนธรรมของชุมชนของตน หรือ
- มาจากการเรียนรู้และประสบการณ์ การแสดงออก เกี่ยวกับความรัก
- บางสังคมสามารถแสดงออกอย่างเปิดเผย แต่บางสังคมต้องแสดงออกในที่เฉพาะ



แรงจูงใจทุติยภูมิ หรือแรงจูงใจทางสังคม

(Secondary Motives or Social Motives)

- แรงจูงใจอย่างเดียวกัน อาจทำให้คนแสดงออกไม่เหมือนกัน
- แรงจูงใจต่างกันอาจทำให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมเหมือนกัน
- การแสดงพฤติกรรมอย่างหนึ่งอาจเนื่องจากแรงจูงใจมากกว่าหนึ่งอย่างในขณะเดียวกัน
 - เช่น ที่เด็กขยันอ่านหนังสือ อาจเนื่องมาจากแรงจูงใจหลายชนิดในเวลาเดียวกัน เช่น ต้องการความรู้เพื่อเตรียมสอบ และเพื่อไม่ต้องทำงานบ้าน



➤ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motive)

- เป็นความปรารถนาที่จะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี พยายามเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ
- รู้สึกมีความสุขสบายเมื่อประสบความสำเร็จ และมีความวิตกกังวลเมื่อไม่ประสบความสำเร็จ
- มีความพยายามที่จะทำให้สัมฤทธิ์ผล ได้มาตรฐานดีเยี่ยม



คนที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motive)

- กล้าเสี่ยงในระดับที่เหมาะสม มีความต้องการใช้ความสามารถมากกว่าอาศัยโชคช่วย
- เชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง
- ชอบทำสิ่งแปลกใหม่ โดยเฉพาะสิ่งที่ท้าทายและช่วยความสามารถของตน
- ขยันขันแข็ง มีความตั้งใจและจริงจังกับการทำงาน
- คนพวกนี้จะทุ่มเทเวลาส่วนใหญ่ของชีวิตให้กับการทำงานมากกว่าสิ่งอื่น ๆ

คนที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motive)

- มักตั้งมาตรฐานการกระทำของตนไว้สูง
- พยายามทำงานให้บรรลุผล สำเร็จ โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของการพึ่งตนเองมากกว่าที่จะคอยพึ่งพิงคนอื่น
- มีการติดตามผลงานของตน เพื่อปรับปรุงแก้ไข
- มักมีการวางแผนระยะยาวโดยมีการ คาดการณ์ล่วงหน้าถึงความเป็นไปได้ หรือแนวโน้มของผลกระทบต่าง ๆ



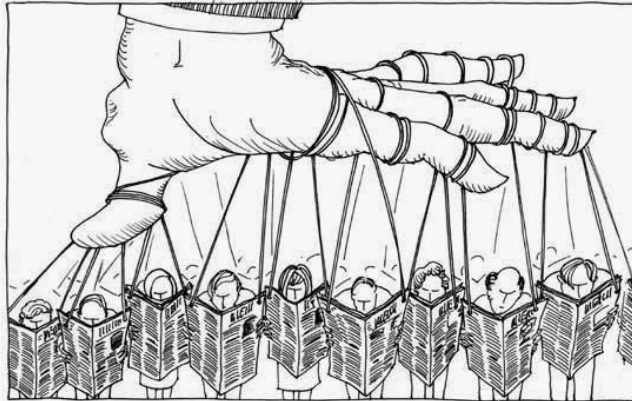
แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (Affiliation Motive)

- เป็นความต้องการความอบอุ่นจากการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคนอื่น
- คนที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์สูงมักเป็นคนที่มักมีพฤติกรรมแสดงออกในรูปของ
 - การชอบสนทนา พบปะผู้คน ชอบทำงานร่วมกับคนอื่นมากกว่าทำงานคนเดียว
 - มีความเห็นอกเห็นใจคนอื่น รู้จักเอาใจเขามาใส่ใจเรา มีใจกว้างขวาง โอ้อ้อมอารี
 - มักจะพยายามปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของทุกฝ่าย โดยปราศจากข้อโต้แย้งใด ๆ



แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Power Motives)

- เป็นความต้องการที่จะมีอำนาจเหนือการตัดสินใจผู้อื่น
- ต้องการที่จะควบคุมผู้อื่น ให้อยู่ในอำนาจของตน จะโดยตรงหรือโดยอ้อมก็ได้
- คนที่มีแรงจูงใจใฝ่อำนาจสูง จะคิดและหาวิธีที่จะได้มาซึ่งอำนาจ
- หาทางใช้อำนาจและอิทธิพลเอาชนะผู้อื่น เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้อื่น



แรงจูงใจความอยากรู้อยากเห็น (Curiosity Motive)

- เกิดขึ้นเมื่อเข้าไปอยู่ในสิ่งแวดล้อมใหม่ที่ยังไม่เคย
- เมื่อเกิดความอยากรู้อยากเห็นก็就会有ความต้องการสำรวจด้วยตา เพื่อให้เกิดความคุ้นเคย และต้องการจับต้องด้วยมือเพื่อให้เกิดความเข้าใจหรือความเพลิดเพลินตามมา



แรงจูงใจความอยากรู้อยากเห็น (Curiosity Motive)

- ความอยากรู้อยากเห็นเป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญมากต่อการเรียนรู้ โดย พัฒนามาตั้งแต่วัยเด็ก
- ถ้าเด็กมีความอยากรู้อยากเห็นมาก และได้รับการตอบสนอง ก็จะทำให้ประสบการณ์ในการเรียนรู้ของเด็กกว้างขวางเพิ่มขึ้น
- ส่วนเด็กที่ขาดความอยากรู้อยากเห็นจะประสบความลำบาก เพราะขาดประสบการณ์การเรียนรู้ชนิดต่างๆ ที่เหมาะสม
- แรงจูงใจความอยากรู้อยากเห็นจะเป็นแรงผลักดันที่สำคัญในการสร้างสรรค์ หรือพัฒนาสิ่งใหม่ๆ ให้เกิดขึ้น



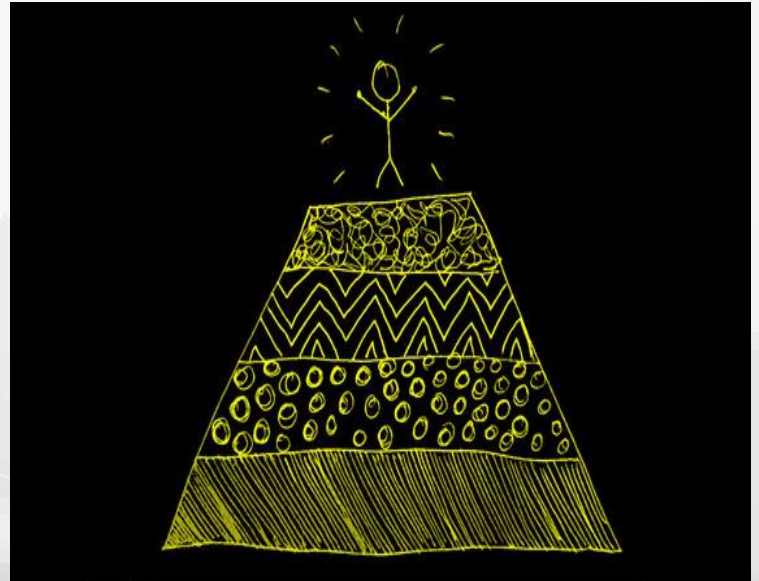
แรงจูงใจความรัก (Affection Motive)

- อธิบายในรูปของแรงขับเคลื่อนอื่น
 - ความรักของแม่ที่มีต่อลูกก็จะเป็น *Maternal Drive* หรือ
 - ของลูกที่มีต่อแม่ เป็น *Hunger Drive* หรือ
 - ในระหว่างคนรักเป็น *Sexual Drive*
- ความรักเป็นสิ่งที่ลึกซึ้ง ซึ่งทุกคนต่างต้องการความรักจากผู้อื่น และต้องการให้ความรักแก่ผู้อื่นด้วยกันทั้งสิ้น
- ในการทำงานก็เช่นเดียวกัน หากผู้ปฏิบัติงานมีความรักในงานของตนเองเป็นพื้นฐาน จะนำไปสู่พลังในการพัฒนางานของตนเองให้เกิดคุณภาพที่ดี และทำงานของตนเองด้วยความรู้สึกเป็นสุข



การรู้จักตน พัฒนาศักยภาพให้ดีขึ้น (Self-actualization)

- ต้องการสร้างความเจริญทั้งทางกายและจิตใจของตนให้มากขึ้น
- การรู้จักตนเองอย่างถ่องแท้ เป็นคนที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เข้าใจตัวเองและผู้อื่นที่แวดล้อมอยู่เป็นอย่างดี



คนที่รู้จักตน พัฒนาศักยภาพให้ดีขึ้น (Self-actualization)

- ทำงานอิสระตามกำลังความสามารถของตนอย่างเต็มที่
- เพิ่มพูนความสามารถของตนเอง วางตัวและประพฤติตัวถูกต้องเหมาะสมตามกฎหมายเกณฑ์ของสังคม
- เป็นผู้เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ พัฒนาศักยภาพเสมอ
- เป็นที่รู้จักตนเอง และหาสิ่งแปลกใหม่ให้แก่ตนเองเสมอ
- มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีพฤติกรรมที่เป็นแบบฉบับเฉพาะตัว

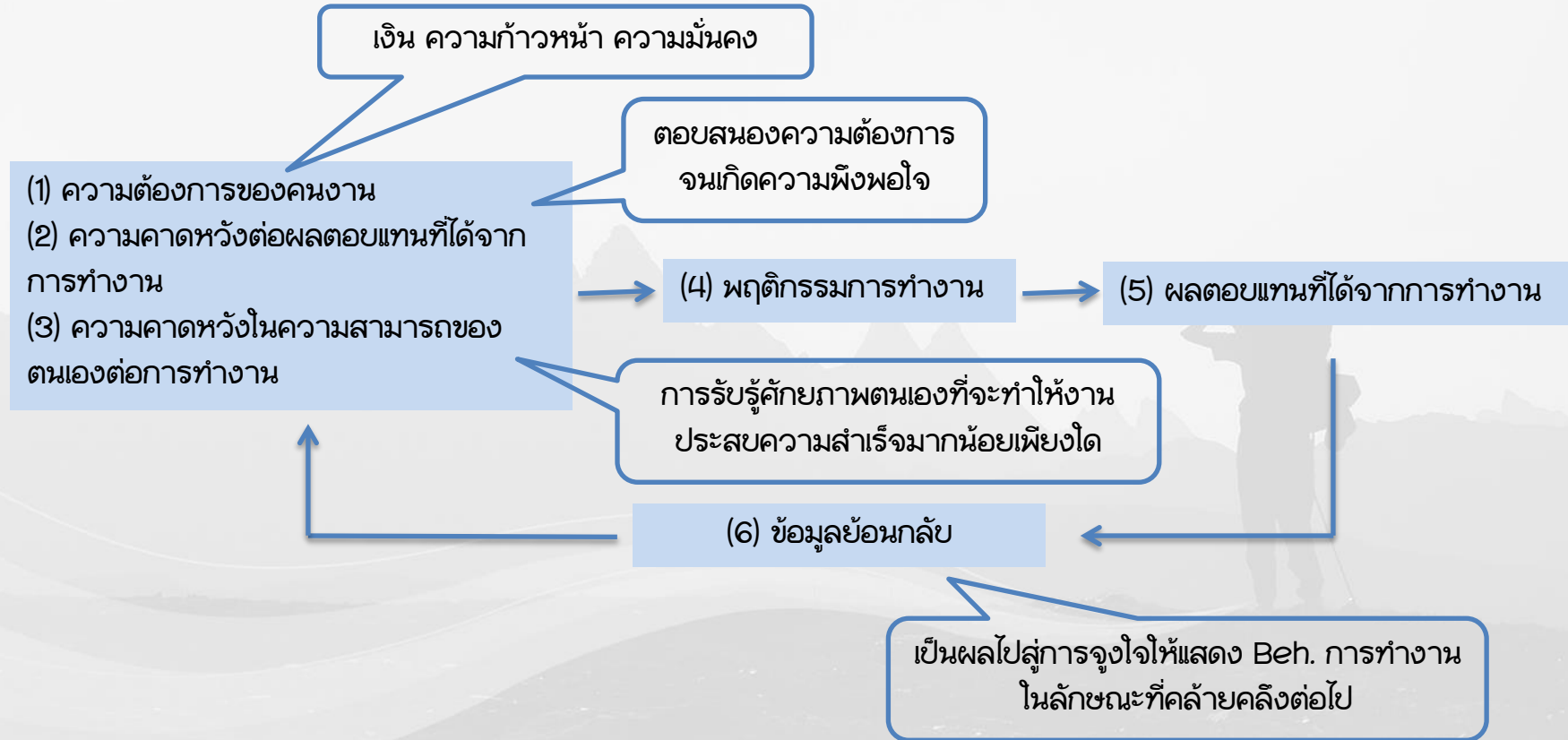


แรงจูงใจในการทำงาน (Work Motivation)

- พลังที่มีแหล่งกำเนิดทั้งจากภายในและภายนอกตัวบุคคล ซึ่งกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมการทำงาน
- รวมทั้งกำหนดรูปแบบ ทิศทาง ความเข้ม และระยะเวลาของพฤติกรรมการทำงาน
- มีพฤติกรรมการแสดงออกที่มีจุดมุ่งหมายที่ชัดเจน เต็มไปด้วยพลังและความกระตือรือร้น และอดทนต่ออุปสรรคทั้งหลาย เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการทำงาน



กระบวนการจูงใจในการทำงาน



แนวคิดและทฤษฎีแรงจูงใจ

- แนวคิดจิตวิเคราะห์
- แนวคิดมนุษยนิยม
- ทฤษฎีแรงผลักดันพฤติกรรม
- ทฤษฎีการเสริมแรง



แนวคิดจิตวิเคราะห์

ในมนุษย์เรามีระบบพลังงาน 3 ระบบ ซึ่งแต่ละระบบมีความสัมพันธ์ต่อกันและกัน เป็นเหตุให้เกิดพัฒนาการทางบุคลิกภาพและจริยธรรมขึ้น

Id ความต้องการเพื่อตอบสนองพลังสัญชาตญาณ ซึ่งยังไม่ได้ขัดเกลา

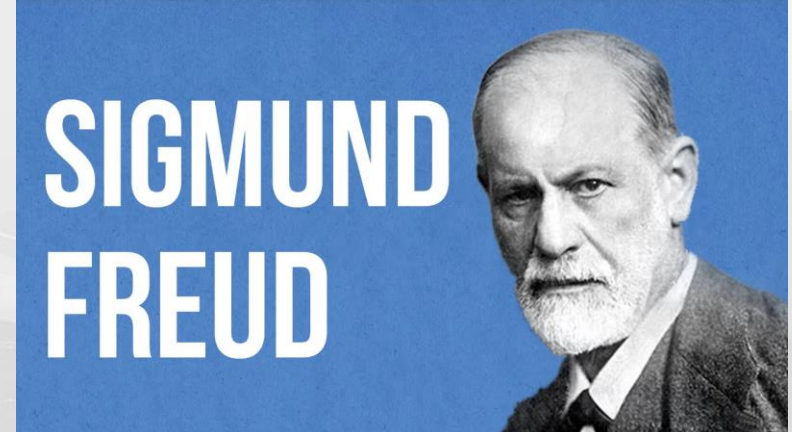
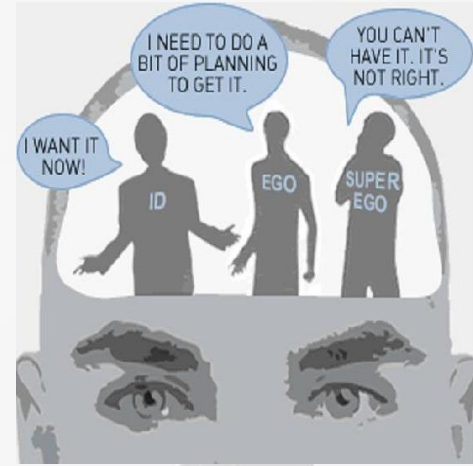
หลักของความพอใจ (principle of pleasure)

Ego ควบคุมพฤติกรรมให้อยู่ในขอบเขตของสังคม

หลักของความเป็นจริง (Reality principle)

Super ego พลังที่ควบคุม ego ให้หาแนวทางที่เหมาะสมที่สุดในการตอบสนอง id

หลักของศีลธรรมจรรยา (Moral principle)



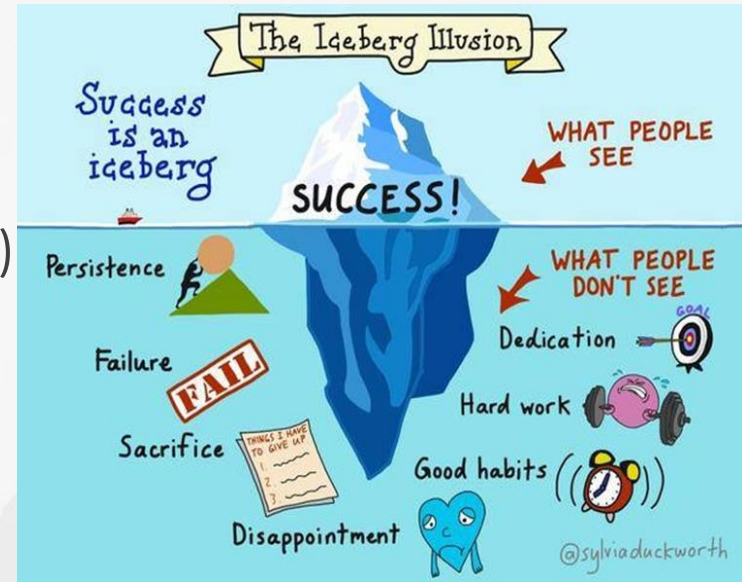
แนวคิดจิตวิเคราะห์

จิตของมนุษย์เปรียบเทียบกับภูเขาน้ำแข็ง (Ice burg)

- จิตสำนึก (Conscious mind)
- จิตใต้สำนึก (Unconscious mind)

กระตุ้นให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมต่างๆ

- จิตสำนึกอย่างเดียว เช่น การพูดอย่างระมัดระวัง
- จิตสำนึกและจิตใต้สำนึกปนกัน เช่น บางคราวเผลอพูด เผลอคิด แล้วมีสติระลึกได้ทันทีว่าไม่ควร จึงเปลี่ยนคำพูด วิธีคิด
- จิตใต้สำนึกอย่างเดียว เช่น ความฝัน การหลั่งปาก การกระทำโดยเผลอไปไม่รู้ตัว



แนวคิดมนุษยนิยม (Humanism)

มนุษย์เกิดมาพร้อมกับศักยภาพของความเป็นมนุษย์ อาทิ ความอยากรู้
ความสร้างสรรค์ และความต้องการที่จะพัฒนาตนเองจนเต็มขีดความสามารถ

- มนุษย์มีความต้องการเป็นไปตามลำดับขั้น
- เมื่อความต้องการลำดับล่างได้รับการตอบสนองก็จะเปลี่ยนไปให้ความต้องการ
ในขั้นต่อไป

abraham maslow



แนวคิดมนุษยนิยม (Humanism)



ความต้องการบรรลุความสำเร็จแห่งตน

ความต้องการการยกย่องนับถือ

ความต้องการทางสังคม/ความรัก

ความต้องการความปลอดภัย

ความต้องการทางสรีระ

แนวคิดมนุษยนิยม (Humanism)



ลำดับขั้นที่ 5 ความต้องการใฝ่รู้ใฝ่เรียน (need to know and understand) คือ ความอยากรู้ อยากเข้าใจ อยากมีความสามารถ อยากมีประสบการณ์

ลำดับขั้นที่ 6 ความต้องการทางสุนทรียะ (aesthetic needs) ได้แก่ ความต้องการด้านความดี ความงาม คุณธรรม และความละเอียดอ่อนทางจิตใจ

ทฤษฎีแรงผลักดันพฤติกรรม

- ความต้องการทำให้เกิดแรงขับให้มนุษย์แสวงหาสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการ
- สิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการ เรียกว่า **สิ่งจูงใจ** เพราะเป็นสิ่งที่ชักจูงให้มนุษย์ดิ้นรนไปหา
- มนุษย์ตกอยู่ภายใต้การผลักดันของแรงขับและการชักจูงของแรงจูงใจ
- สิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการจึงเป็นสิ่งที่มนุษย์แสวงหาเป็น**สิ่งจูงใจ**มนุษย์
- สิ่งจูงใจอาจเป็น อาหาร ทรัพย์สิน เงินทอง เกียรติยศ ฯลฯ
- เป็นทฤษฎีที่เรียกว่า
ทฤษฎีความต้องการ - แรงขับ - สิ่งจูงใจ
(Need - Drive - Incentive Theory)



ทฤษฎีแรงผลักดันพฤติกรรม

ทฤษฎีความต้องการ - แรงขับ - ลึ่งจูงใจ ได้ให้ความสำคัญแก่ **ความต้องการและการลดความตึงเครียดที่เกิดจากความต้องการ** ในการผลักดันพฤติกรรมมนุษย์

- ปัญหาความต้องการของมนุษย์มีอะไรบ้าง
- และปัญหาเกี่ยวกับความเชื่อว่าจุดมุ่งหมายของพฤติกรรมคือลดความตึงเครียด
- ยังมีตัวอย่างพฤติกรรมที่ขัดแย้งกับความเชื่อนี้

มีพฤติกรรมบางอย่างทำแล้วเพิ่มความตึงเครียดแต่คนก็ยังอยากทำ

- เช่น การดูภาพยนตร์ที่หวาดเสียว น่ากลัว การไต่เขาเสี่ยงกับความตาย ฯลฯ



ทฤษฎีการเสริมแรง

- ศึกษา แรงเสริม (Reinforce) และการเสริมแรง (Reinforcement)
- **แรงเสริม** คือ สิ่งที่ทำให้พฤติกรรมหนึ่ง ๆ เกิดบ่อยครั้งมากขึ้น ถือว่าเป็นแรงเสริม
 - เช่น ชมว่าเก่งเมื่อเด็กไหว้ แล้วพฤติกรรมการไหว้ก็จะเกิดบ่อยครั้งขึ้น การชมว่าเก่งถือว่าเป็นแรงเสริม

การเสริมแรง (Reinforcement)

- เงื่อนไขการเสริมแรง (Contingency of Reinforcement)
ซึ่งเป็น เงื่อนไขของการให้ผลกรรมที่คนต้องการ
 - อาหาร ความสบายใจ คำชม ทรัพย์สินเงินทอง การเลื่อนตำแหน่ง ฯลฯ เป็นแรงเสริมที่ถือว่าเป็น **แรงเสริมทางบวก**
- เงื่อนไขการลงโทษ (Contingency of Punishment)
ซึ่งเป็น เงื่อนไขของการให้ผลกรรมที่คนไม่ต้องการ
 - การทำให้เจ็บ การดู การประณาม การตัดสิทธิ์ การกักขัง ฯลฯ ถือเป็น**แรงเสริมทางลบ**



Inspiration

- รากศัพท์ภาษาละติน *Spirare* >> ลมหายใจ
- *Spirit* >> จิตวิญญาณ
- *To inspire* >> “การผ่านลมหายใจ หรือการผ่านจิตใจของคนหนึ่งเข้าไปในอีกคนหนึ่ง”



แรงบันดาลใจ (Inspiration)

*“พลังอำนาจในตนเองชนิดหนึ่ง ที่ใช้ใน
การขับเคลื่อนการคิดและ การกระทำใด ๆ
ที่พึงประสงค์ เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จได้ตามต้องการ”*



INSPIRATION
WORKS

แรงบันดาลใจ (Inspiration)

- แรงบันดาลใจเกี่ยวข้องกับการที่คนคนหนึ่งมีความจับใจ ประทับใจ เลื่อมใสศรัทธา ในคำพูด แง่คิด หรือการกระทำบางอย่าง ของใครบางคน
- และคำพูด แง่คิด หรือการกระทำนั้นๆ ก่ออยู่ในความคิด ติดอยู่ในมโนภาพ อยู่ตลอดเวลา นับตั้งแต่วันที่ได้ยิน หรือได้พบ ไปจนกระทั่งตาย
- และสิ่งเหล่านี้ เองที่กำกับให้คนคนหนึ่ง มีพฤติกรรม หรือทัศนคติอย่างใดอย่างหนึ่ง เหนียวแน่น จนกลายเป็น พลัง หลักการ และเป็นตัวตนในที่สุด



การสร้างแรงบันดาลใจ

- รับฟังความคิดและให้คุณค่าของบุคคล
- เชื่อมโยงสิ่งร้องขอให้เข้ากับภาพลักษณ์ของบุคคล
- เชื่อมโยงคำร้องขอเข้ากับวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน
- ใช้การตื่นเต้นเร้าใจ
- ใช้แสดงออกทางการพูด
- ใช้คำพูดที่เป็นบวก มองโลกในแง่ดี

