



แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษา
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรชวิทยพัฒน์วิทยา

นางสาวลัดดาวัลย์ มากช่วย

งานวิจัยฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาทางการศึกษา
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรชวิทยพัฒน์วิทยา กรุงเทพมหานคร
ปีการศึกษา 2564

บทคัดย่อ

ชื่องานวิจัย แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ชั้นสูงวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ

ชื่อผู้วิจัย นางสาวลัดดาวัลย์ มากช่วย

ปีการศึกษา 2564

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ศึกษาแรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ กลุ่มตัวอย่างนี้ใช้คือนักศึกษาบางคนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ประจำปีการศึกษา 2564 จำนวน 505 คน เครื่องมือที่ใช้ในวิจัย คือ แบบสอบถาม และสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานผลการวิจัย พบว่า ระดับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1 พบว่า

ระดับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านเหตุผลส่วนตัวอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้อนี้ระดับแรงจูงใจมาก และพิจารณาจากค่าเฉลี่ยพบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การมีความรู้เป็นในอนาคต อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ การศึกษาในระดับที่สูง ควรมีพื้นฐานการศึกษาที่ดี อยู่ในระดับมาก ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ต้องการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้สูงขึ้น อยู่ในระดับมาก

ด้านลักษณะของสถาบัน อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าส่วนใหญ่ 11 ข้อ อยู่ในระดับมาก จำนวน 1 ข้อ อยู่ในระดับปานกลางและพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ คณาจารย์ที่มีความรู้ ความสามารถสูง อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ ผู้สำเร็จการศึกษาจากที่นี่เป็นที่ยอมรับของสังคม อยู่ในระดับมาก ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ วิทยาลัยฯเก็บค่าใช้จ่ายในการศึกษาไม่สูงมาก อยู่ในระดับปานกลาง

ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าส่วนใหญ่ 5 ข้อ อยู่ในระดับมากเช่นกัน จำนวน 4 ข้อ อยู่ในระดับปานกลางและพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ตัดสินใจเข้าศึกษาด้วยตนเอง อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ บิดามารดาหรือผู้ปกครองต้องการให้เข้าศึกษา อยู่ในระดับมาก ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ รุ่นพี่แนะนำให้เข้าศึกษา อยู่ในระดับปานกลาง

ด้านสังคม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้อมีระดับแรงจูงใจมาก และพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ต้องการเป็นที่ยอมรับของสังคม อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ ทำให้มีโอกาสมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคม อยู่ในระดับมาก ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ พบเห็นผู้จบการศึกษามีบทบาทหน้าที่ในสังคม อยู่ในระดับมาก

ด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้อมีระดับแรงจูงใจมาก และพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ต้องการประกอบอาชีพที่มีความก้าวหน้า อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ บุคคลที่มีการศึกษาจะมีโอกาสเลือกงานให้เหมาะกับตนเองได้ อยู่ในระดับมาก ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การศึกษาจะได้รับการฝึกฝนการประกอบอาชีพอย่างมีจรรยาบรรณ การศึกษาช่วยสร้างสรรค์อาชีพอิสระได้หลากหลาย อยู่ในระดับมาก

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	(1)
กิตติกรรมประกาศ.....	(2)
สารบัญตาราง.....	(5)
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ลักษณะและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
ขอบเขตของการวิจัย.....	2
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	4
ความหมายของแรงจูงใจ.....	4
ความสำคัญของแรงจูงใจ.....	5
ประเภทของแรงจูงใจ.....	6
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ.....	11
แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อ.....	17
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	18
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	21
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	21
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	21
วิธีการสร้างเครื่องมือ.....	22
การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	22
เกณฑ์ในการให้คะแนนและการแปลผล.....	23
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	23
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	25
ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลของนักศึกษา.....	25
ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1.....	26

บทที่	หน้า
5 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	33
สรุปผลการวิจัย.....	33
อภิปรายผล.....	34
ข้อเสนอแนะทั่วไป.....	35
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป.....	35
ภาคผนวก	
ก แบบสอบถามเพื่อการวิจัย.....	37
บรรณานุกรม.....	40
ประวัติผู้เขียน.....	42

สารบัญตาราง

ตาราง

หน้า

1	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามเพศ.....	25
2	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามสาขาวิชา.....	25
3	จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามผลการเรียน (ในภาคเรียนที่).....	26
4	จำนวนและร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของแรงจูงใจของ นักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1.....	26

บทที่ 1

บทนำ

ลักษณะและความสำคัญของปัญหา

การศึกษาที่มีความสำคัญต่อบุคคล สังคม ประเทศชาติ และต่อโลกเป็นอย่างยิ่ง อาจกล่าวได้ว่า “ตราบใจที่โลกยังมีมนุษย์ไม่สิ้นสุดการศึกษา ต้องอาศัย” เหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะมนุษย์ที่อาศัยโลก อยู่จะต้องอาศัยกระบวนการทางการศึกษาสำหรับ การพัฒนาคน เมื่อสมาชิกของสังคมได้รับการพัฒนา อย่างมีคุณภาพแล้ว สังคมและประเทศชาติรวมทั้ง โลกด้วยก็จะได้รับการพัฒนาต่อไป ด้วย (ลักษณะ สิริวัฒน์. 2551 : 2)และการพัฒนาชาติอย่างยั่งยืน สร้างสังคมการเรียนรู้ตลอดชีวิตตามแผนพัฒนา เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 (พ.ศ.2555 – 2559) ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานปรัชญาของเศรษฐกิจ พอเพียง นอกจากนั้นแล้วยังมุ่งสู่คุณภาพอุดมศึกษา ในระดับนานาชาติโดยมีจุดเน้นคือ ผลิตบัณฑิตให้มี คุณภาพ มีศักยภาพตรงตามความต้องการของสังคม การศึกษาชั้นบัณฑิตศึกษาเป็นการศึกษาชั้นสูง ซึ่งเป็น การตอบสนองของบุคคลที่ต้องการจะเพิ่มพูนความรู้ และพัฒนาเพื่อยกระดับมาตรฐานการท งานของตน ให้มีประสิทธิภาพที่สูงขึ้น ผู้ที่เข้ารับการศึกษาคือ แต่ ละคนมีแรงจูงใจที่แตกต่างกัน เช่น ต้องการได้รับ ความรู้และประสบการณ์เพิ่มขึ้น หรือความต้องการเพิ่ม วุฒิทางการศึกษาเพื่อนำไปประกอบการแสวงหา ความก้าวหน้า และความมั่นคงในชีวิตการทำงานนั้น (รุ่งทิวา ประสพสันต์. 2543 : 3) นอกจากนี้ปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อการศึกษาคือ ค่านิยมในปริญญา การ ได้รับปริญญาที่สูงขึ้นจะมีประโยชน์ในการทำงาน เพราะลักษณะการทำงานหลายอย่างขึ้นอยู่กับ ปริญญา ไม่ได้ขึ้นอยู่กับประสบการณ์และความรู้ ความสามารถ (ลิขิต กุล คุลรัตนรักษ์. 2547 : 1) ซึ่ง แรงจูงใจจะเป็นตัวกระตุ้นให้กระทำการในสิ่งนั้นได้ สำเร็จตามความต้องการหรือมุ่งหวัง ถ้าขาดแรงจูงใจก็ จะทำงานหรือศึกษาเล่าเรียนก็จะไม่ประสบผลสำเร็จ (กาญจนา พุทธนิมิต. 2552 :48) แรงจูงใจมีผลต่อ การเรียนรู้พฤติกรรมต่างๆของบุคคลเป็นอันมาก เพราะการที่บุคคลเกิดแรงจูงใจในการที่จะกระทำพฤติกรรม ย่อมจะทำให้พฤติกรรมหรือการเรียนรู้ ใน สิ่งนั้นๆ มีประสิทธิภาพและการเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็ว มากกว่าบุคคลที่ไม่เกิดแรงจูงใจ (ลักษณะ สิริวัฒน์. 2551 : 45)ซึ่งแรงจูงใจที่แตกต่างกันดังกล่าว ย่อม ส่งผลถึงการจัดการศึกษาของสถาบันการศึกษาที่ จะต้องมีความสอดคล้องและต้องตอบสนองผู้ที่เข้ามา เรียนได้ตามความเป็นจริงดังนั้นสถาบันอุดมศึกษาจึง ควรให้ความสำคัญกับการพัฒนานิสิตนักศึกษาให้ เป็นบัณฑิตที่มีคุณภาพที่จะออกไปประกอบอาชีพ เป็นกลไกหรือกำลังสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและ สังคมของประเทศชาติในอนาคต(สุริทอง ศรีสะอาด. 2544: 37)และเพื่อมุ่งพัฒนาบุคคลให้มีความรู้ลึก รู้รอบ มีจิตสำนึกเชิงจริยธรรม จรรยาบรรณของวิชาชีพและ ความรับผิดชอบต่อสังคม ปัจจัยสำคัญของการพัฒนาประเทศที่มีการแข่งขันสูง คือ การพัฒนาคุณภาพของคน หมายถึงประชากรของ

ประเทศโดยทั่วไปจะต้องได้รับการพัฒนาให้มีคุณภาพในทุก ๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจ สังคม ความมั่นคง ตลอดจนด้านอื่น ๆ อีกมากมายแต่เหนือสิ่งใด การพัฒนาในทุกด้านจะไม่อาจ ประสบผลสำเร็จได้ หากขาดการพัฒนาด้านการศึกษา ซึ่งนับว่าเป็นปัจจัยพื้นฐานของการพัฒนาที่สำคัญ โดยจะเห็นได้จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ผ่านมา ต่างให้ความสำคัญกับการศึกษาดูด้วยกันทั้งสิ้น และในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 พ.ศ. 2550-2554 ได้กล่าวถึง การปฏิรูปการศึกษา และการเรียนรู้ตลอดชีวิตอีกด้วย ดังนั้น คงไม่อาจปฏิเสธว่า การศึกษาเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับการพัฒนาให้บุคคลสามารถเลือกศึกษาอย่างเหมาะสมตามศักยภาพของบุคคลนั้น ๆ เพื่อจะได้นำความรู้ความสามารถที่มีพัฒนาประเทศชาติ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ดังนั้น เพื่อให้ทราบถึงแรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อ ผู้ศึกษาจึงต้องศึกษาแรงจูงใจ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านลักษณะของสถาบัน ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง ด้านสังคม และด้านเศรษฐกิจ ของนักศึกษา ว่ามีแรงจูงใจในการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง และการตัดสินใจนั้นจะทำให้นักศึกษาเปลี่ยนอนาคตของตนเองหรือไม่

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาเฉพาะกรณี แรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ปีการศึกษา 2564

ประชากร ที่ใช้ในการวิจัย คือ นักศึกษาทุกคนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ปีการศึกษา 2564 จำนวน 594 คน (ณ วันที่ 11 มิถุนายน 2564 จากสำนักทะเบียนและวัดผล)

กลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาบางคนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1 ประจำปีการศึกษา 2564 จำนวน 505 คน โดยใช้การสุ่มแบบบังเอิญ โดยใช้สูตร ของทาโร ยามาเน (Taro Yamane', 1973 : 727-728)

นิยามศัพท์เฉพาะ

นักศึกษา หมายถึง นักศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ

วิทยาลัยฯ หมายถึง วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ

แรงจูงใจในการศึกษาต่อ หมายถึง สิ่งที่เป็นเหตุชักนำหรือโน้มน้าวให้นักศึกษาเข้ามาศึกษาต่อในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1 ปีการศึกษา 2557 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พาณิชย์การ แบ่งออกเป็น 5 ด้าน คือ

ด้านเหตุผลส่วนตัว หมายถึง ความต้องการของนักศึกษาในการพัฒนาตนเองด้านความรู้ความสามารถ ความเชื่อมั่นในตนเอง และการได้รับประสบการณ์ใหม่ ๆ

ด้านลักษณะของสถาบัน หมายถึง สิ่งที่นักศึกษาเห็นว่าวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พาณิชย์การแตกต่างจากวิทยาลัยอาชีวะที่อื่น ๆ เช่น ชื่อเสียง การเรียนการสอน คณาจารย์ ค่าใช้จ่ายสถานที่ตั้ง เป็นต้น

ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง หมายถึง กลุ่มบุคคลที่ชักนำหรือโน้มน้าวให้นักศึกษาเข้าศึกษาต่อในวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พาณิชย์การ ได้แก่ บิดามารดาหรือผู้ปกครอง ญาติ พี่น้อง เพื่อน คนรู้จัก คณาจารย์ หรือตัดสินใจด้วยตนเอง

ด้านปัจจัยทางสังคม หมายถึง ความต้องการของนักศึกษาในการได้รับการยอมรับเพื่อนหรือบุคคลอื่น การมีบทบาทหน้าที่ส่วนรวม การได้เลื่อนสถานภาพการมีส่วนร่วมในการพัฒนาประเทศ การปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง การมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลต่าง ๆ

ด้านปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ หมายถึง ความต้องการของนักศึกษาที่จะมีอาชีพที่ก้าวหน้าอาชีพสุจริต อาชีพที่มีเกียรติ อาชีพอิสระ การหางานได้ง่าย โอกาสในการเลือกงานที่เหมาะสมกับตนเอง การได้ทำงานในหน่วยงานของภาครัฐหรือภาคเอกชน การมีรายได้สูง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ทราบถึงแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
2. นำข้อมูลที่ได้รับไปปรับปรุงการประชาสัมพันธ์ และแนะแนวศึกษาต่อของวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พาณิชย์การ

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ ปีการศึกษา 2564 ผู้วิจัยได้ศึกษาทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดเป็นกรอบในการวิจัย ดังนี้

1. ความหมายของแรงจูงใจ
2. ความสำคัญของแรงจูงใจ
3. ประเภทของแรงจูงใจ
4. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ
5. แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อ
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ความหมายของแรงจูงใจ

ถวิล เกื้อกุลวงศ์ (2528,53) ได้กล่าวว่า แรงจูงใจ หมายถึง ความต้องการ ความจำเป็น แรงขับ หรือแรงกระตุ้นที่อยู่ภายในตัวบุคคล แรงจูงใจจะถูกนำมามุ่งหน้าไปสู่เป้าหมาย ซึ่งอาจเป็นลักษณะของจิตสำนึก หรือจิตใต้สำนึกก็ได้

สงวน สุทธิเลิศอรุณ (2529,112) ได้สรุปความหมายของแรงจูงใจไว้ว่า หมายถึง สิ่งจูงใจที่ทำให้เกิดการใช้พลังงานที่มีอยู่ในตัวบุคคล กระทำกิจกรรมเพื่อให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย หรือแรงจูงใจเป็นสิ่งที่ช่วยยื้อให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ตามที่ตนเองต้องการ

ชมภู ชุตินันท์กุล (2538 อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,7) ได้กล่าวถึง นายแพทย์กิติ ตัยคานนท์ โดยให้ความหมายของแรงจูงใจว่า หมายถึง พลังจิตนี้เกิดจากตัวบุคคล ซึ่งทำหน้าที่เร้าให้บุคคลนั้น ๆ กระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งออกมา พลังจิตนี้เกิดจากแรงกระตุ้นหรือสิ่งเร้าต่าง ๆ ภายในร่างกาย หรือภายนอกร่างกาย

คิคค์ (Kidd 1973 อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,7) กล่าวว่า แรงจูงใจ (Motivation) มาจากคำกริยาในภาษาลาตินว่า Movere ตรงกับภาษาอังกฤษว่า to move มีความหมายว่า เป็นสิ่งโน้มน้าวหรือมักจะชักนำให้บุคคลเกิดการกระทำ หรือปฏิบัติการแรงจูงใจกันมากในวงการการศึกษาผู้ใหญ่ในทุก ๆ โครงการ เพราะว่า จะทำให้การเรียนรู้ของผู้ใหญ่ได้ผลดี

โลเวล (Lovell 1980 อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,8) กล่าวว่า แรงจูงใจเป็น กระบวนการที่ชักนำโน้มน้าวให้บุคคลเกิดความมานะพยายาม เพื่อตอบสนองความต้องการบาง ประการให้บรรลุผลสำเร็จได้

ปฐม นิคมานนท์ (2528,27) กล่าวว่า แรงจูงใจ เป็นสภาวะหรือสภาพของอารมณ์ของ บุคคลที่พร้อมจะแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง และมุ่งไปสู่เป้าหมายอย่างใดอย่างหนึ่ง

บราวน์ (Brown 1980,112-113) กล่าวว่า แรงจูงใจเป็นความคิดซึ่งเป็นแรงขับอยู่ภายใน ซึ่งประกอบไปด้วยอารมณ์ ความปรารถนา จึงเป็นเหตุให้คนแสดงออกมาเป็นปริมาณมากหรือน้อย ไม่เท่ากัน

ขนิษฐา วิเศษสาทร และมุกดา ศรีรงค์ (2535,200) กล่าวว่า การจูงใจ หมายถึงสภาวะที่ บุคคลถูกกระตุ้นจากปัจจัยต่าง ๆ ทำให้เกิดแรงผลักดันให้บุคคลมีพฤติกรรมอย่างมีทิศทาง เพื่อให้ บรรลุเป้าหมายที่ทำการจูงใจกำหนด

จากการที่มีผู้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้หลายท่านนั้น สามารถสรุปได้ว่าแรงจูงใจ หมายถึง สภาวะหรือแรงกระตุ้นที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมาทั้งทางด้านร่างกาย และจิตใจ เพื่อตอบสนองความต้องการหรือแรงกระตุ้น เพื่อไปสู่จุดหมายปลายทางที่ต้องการ

ความสำคัญของแรงจูงใจ

ชัยนาถ นาคบุปผา (2529,54-56 อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,8) ได้กล่าวถึง ความสำคัญของแรงจูงใจว่า เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการเรียนและการทำงานของบุคคลเป็นอย่างมาก หากผู้เรียนหรือผู้ทำงานได้รับแรงจูงใจระดับสูง ย่อมทำให้พวกเขาตั้งใจเรียนหรือตั้งใจทำงานอย่าง เต็มความสามารถ โดยไม่ย่อท้อ

พรรณราย ทวีพะประภา (2529,44 อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,8) กล่าวว่า พฤติกรรมทุกอย่างของมนุษย์เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นมาจากสาเหตุ ประการใดประการหนึ่งที่กระตุ้นให้ คนเราแสดงพฤติกรรมนั้น ๆ ออกมาการปฏิบัติงานนั้นก็นับได้ว่าเป็นพฤติกรรมอย่างหนึ่งของ มนุษย์ บุคคลแต่ละคนจะแสดงพฤติกรรมในการปฏิบัติงานแตกต่างกันออกไปอย่างไรบ้านนั้น ส่วนหนึ่งเป็นผลเนื่องมาจากแรงจูงใจของบุคคลนั้นด้วย โดยปกติแล้วเรื่องของแรงจูงใจเป็นหน้าที่ โดยตรงของผู้บริหารทุกระดับ ผู้บังคับบัญชา หัวหน้างาน หรือผู้บริหารมีความจำเป็นที่จะต้องทำ หน้าที่ชักจูงใจให้ผู้อยู่ใต้บังคับบัญชา พนักงาน หรือคนงานของตนเองให้ทำงานอย่างกระตือรือร้น มากขึ้น ทุ่มความสามารถและความคิด จิตใจ ให้แก่สถานประกอบการของตนเองมากขึ้น การจูง ใจนั้นเกิดจากสมมติฐานที่ว่า โดยทั่วไปแล้วมนุษย์มิได้ทำงานเต็มความสามารถด้านต่าง ๆ ที่เขามี อยู่เสมอไป นักจิตวิทยาเชื่อว่า การที่มนุษย์จะทำงานได้เต็มความสามารถของเขาหรือไม่นั้น มักจะ ขึ้นอยู่กับว่าเขาเต็มใจจะทำแค่ไหน ถ้ามีสิ่งจูงใจที่ตรงกับความพอใจของเขา สิ่งจูงใจนั้นก็จะเป็น แรงกระตุ้นให้เขาเอาใจใส่งานที่ทำมากขึ้น ดังนั้น การจูงใจที่ถูกต้องเหมาะสมก็จะเป็นเครื่องดึงดูด

ความรู้สึก และจิตใจของมนุษย์ให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกับสถานประกอบการของเขามากขึ้น และเนื่องจากการจงใจเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกนึกคิดของมนุษย์ ดังนั้นการที่จะจงใจมนุษย์ให้ตรงกับความประสงค์ของสถานประกอบการได้ จึงจำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงเหตุผล และผลของพฤติกรรมตลอดจนองค์ประกอบต่าง ๆ ที่จะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมทางใดทางหนึ่งของมนุษย์ด้วย เมื่อมนุษย์มีความไม่พอใจอะไรบางอย่าง เขาก็อาจแสดงพฤติกรรมบางอย่างออกมา เช่น ความเบื่อหน่าย เฉื่อยชา ผลผลิตลดลง เกิดการขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงานหรือหัวหน้า การขาดงาน นัดหยุดงาน หรือลาออก เป็นต้น แต่ถ้ามนุษย์มีความพอใจสถานประกอบการของตนแล้ว เขาก็อาจจะทุ่มเทกำลังความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ให้แก่ สถานประกอบการของเขา ระดมกำลังผลิตอันเป็นผลทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงขึ้น ในการทำงานและการสร้างสรรค์งาน ซึ่งนอกเหนือไปจากการปฏิบัติงานตามปกติได้ด้วย

สุชา จันทน์เอม และสุรางค์ จันทน์เอม (2528,71-72 อ้างถึงใน ประชา อ่อนรักษา 2542,8) กล่าวว่า แรงจูงใจเป็นสิ่งที่ทำให้บุคคลเกิดพลังที่จะแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ อันที่จะทำให้เหตุการณ์จะกระทำหรือไม่กระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใด และทำให้เกิดความพร้อมในการเรียนได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้แรงจูงใจทำให้บุคคล หรือผู้เรียนสามารถไปสู่จุดหมายปลายทางตามที่พวกเขาคาดหวังไว้

ประเภทของแรงจูงใจ

นักจิตวิทยาได้แบ่งประเภทแรงจูงใจออกเป็น 2 แบบ คือ ตามลักษณะของการแสดงออกทางพฤติกรรมและตามที่มาของแรงจูงใจ

แรงจูงใจ สามารถแบ่งตามลักษณะของการแสดงออกทางพฤติกรรม

อารี พันธุ์ณี (2534,184 อ้างถึงใน ชนิดา เพชรทองคำ 2542,10) กล่าวว่า การจูงใจแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. การจูงใจภายใน (Intrinsic motivation) เป็นสภาวะที่บุคคลต้องการที่กระทำหรือเรียนรู้บางสิ่งบางอย่างด้วยตนเอง ไม่ต้องอาศัยการชักจูงจากสิ่งเร้าภายนอก เช่น การเรียนเพื่อต้องการความรู้ ทำงานเพราะต้องการความสนุกและความชำนาญ ซึ่งความต้องการหรือความสนใจพิเศษ ตลอดจนความรู้สึกนึกคิดหรือทัศนคติของแต่ละบุคคลจะผลักดันให้บุคคลสร้างพฤติกรรมขึ้น ซึ่งได้แก่ ความอยากรู้อยากเห็น ความสนใจ ความรัก ความศรัทธา เป็นต้น

2. การจูงใจภายนอก (Extrinsic motivation) เป็นสภาวะที่บุคคลได้รับการกระตุ้นจากสิ่งเร้าภายนอก เช่น สิ่งของหรือเกียรติยศ เงินเดือน ปริญญาบัตร ความก้าวหน้า รางวัล ค่าชมเชย การแข่งขัน การดิเคื่อน ทำให้บุคคลมองเห็นเป้าหมาย จึงเร้าให้บุคคลเกิดความต้องการ และแสดงพฤติกรรมมุ่งสู่เป้าหมายนั้น

ขนิษฐา วิเศษสาทร และมุกดา ศรียงค์ (2535,204) กล่าวว่า การจูงใจแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

การจูงใจภายใน (Intrinsic motivation) เป็นสภาวะที่บุคคลต้องการที่จะกระทำหรือเรียนรู้บางสิ่งบางอย่างด้วยตนเอง ไม่ต้องอาศัยการชักจูงจากสิ่งเร้าภายนอก ได้แก่ ความต้องการ ความสนใจ พิเศษ ความรู้สึกนึกคิด และเจตคติของแต่ละบุคคล ซึ่งผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรม

การจูงใจภายนอก (Extrinsic motivation) เป็นสภาวะที่บุคคลได้รับการกระตุ้นจากสิ่งเร้าภายนอกทำให้มองเห็นเป้าหมาย เร้าให้บุคคลเกิดความต้องการและแสดงพฤติกรรมไปสู่เป้าหมายนั้น ได้แก่ เงินเดือน โบนัส ความก้าวหน้าในงาน ฯลฯ

ซูชีพ อ่อน โคนสูง (2522,71-72 อ้างถึงใน ชนิตดา เพชรทองคำ 2542,10) แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

การจูงใจภายนอก (Extrinsic motivation) โดยใช้สิ่งเร้าภายนอก เช่น สิ่งของ หรือเกียรติยศ เป็นเครื่องล่อ (Incentive) ให้เขาเกิดแรงจูงใจในการกระทำพฤติกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ได้เครื่องล่อนี้

การจูงใจภายใน (Intrinsic motivation) หมายถึง แรงจูงใจในการใช้พฤติกรรมหรือสิ่งทีกระทำเป็นเครื่องล่อให้เกิดการอยากจะทำ แรงจูงใจภายในนี้จะมีผลยิ่งขึ้นไม่หมด หรือหายไปง่าย ๆ

ผลสรุปจากทัศนะของนักจิตวิทยาจากเอกสารที่ผู้วิจัยศึกษาพอที่จะสรุปได้ว่าแรงจูงใจภายในปลุกฝังให้เกิดแก่ผู้เรียน ได้ยากกว่า ดังนั้น ในการใช้แรงจูงใจกับผู้เรียนมักใช้แรงจูงใจภายนอกก่อน แล้วจึงสร้างแรงจูงใจภายในให้เกิดในภายหลัง แต่ในทางปฏิบัติย่อมทำให้ยากซึ่งสามารถสรุปเป็นหลักกลาง ๆ ได้ว่า เป็นการจัดการเรียนการสอนทั่วไป จำเป็นต้องใช้แรงจูงใจภายนอกเพื่อชักนำให้ผู้เรียนสนใจการเรียน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อต้องเรียนในสิ่งที่มีประโยชน์ แต่ว่าสิ่งนั้นค่อนข้างอยู่ใกล้ตัว หรือห่างความต้องการที่แท้จริงของเขาในขณะนั้น เมื่อผู้เรียนมีความเข้าใจ และเห็นความสำคัญของสิ่งนั้นแล้ว การใช้แรงจูงใจภายนอกก็จะค่อย ๆ ลดลงไปกลายเป็นการใช้แรงจูงใจภายใน คือ เรียนด้วยความรัก ความสนใจเนื้อหา นั้น ๆ อย่างแท้จริง

แรงจูงใจ สามารถแบ่งตามที่มาของแรงจูงใจ

ขนิษฐา วิเศษสาทร และมุกดา ศรียงค์ (2535,204) กล่าวว่า แรงจูงใจ แบ่งออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่

1. แรงจูงใจทางสรีระวิทยา (Physiological motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นเพื่อสนองความต้องการของร่างกายทั้งหมด ทั้งนี้ เพื่อให้บุคคลมีชีวิตอยู่รอด เป็นความจำเป็นตามธรรมชาติของมนุษย์ ได้แก่ ความหิว ความกระหาย การนอนหลับ การหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ความเหนื่อยล้า เป็นต้น

2. แรงจูงใจทางจิตวิทยา (Psychological motives) เป็นแรงจูงใจที่ช่วยทำให้คนมีสุขภาพจิตดี ได้แก่ ความอยากรู้อยากเห็น ความต้องการความรัก ความเอาใจใส่ใกล้ชิดจากผู้อื่น

3. แรงจูงใจทางสังคม (Social motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้แรงจูงใจชนิดนี้มักเกิดจากประสบการณ์การเรียนรู้ของบุคคล และเป้าหมายของแรงจูงใจชนิดนี้มีความสัมพันธ์กับการแสดงพฤติกรรมของบุคคลอื่น ที่มีต่อบุคคลนั้นแรงจูงใจทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิตของเรา ได้แก่

3.1 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement motives) เป็นความปรารถนาของบุคคลที่จะทำกิจกรรมต่าง ๆ ให้ดีและประสบความสำเร็จ

3.2 แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (Affiliative motives) เป็นแรงจูงใจที่ทำให้บุคคลปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น ต้องการความเอาใจใส่ ความรักจากบุคคลและต้องการมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับคนอื่น ๆ

3.3 แรงจูงใจต่อความนับถือตนเอง (Self-esteem) เป็นแรงจูงใจที่บุคคลปรารถนาเป็นที่ยอมรับ ยกย่อง มีชื่อเสียงเกียรติยศในสังคม ซึ่งจะนำมาซึ่งความนับถือตนเอง

อนเนกกุล กริแสง (2522,36-40) แบ่งแรงจูงใจเป็น 3 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจทางร่างกาย (Physiological motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการทางด้านร่างกาย เช่น ความหิว ความกระหาย การพักผ่อน การขับถ่าย และความต้องการทางเพศ เป็นต้น

2. แรงจูงใจทางสังคม (Social motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายหลังเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ นักจิตวิทยาบางคนแบ่งความต้องการทางสังคมออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ ความต้องการเข้าร่วมพวก เช่น ต้องการความรักความเอาใจใส่จากพ่อแม่ ต้องการการยกย่องนับถือจากคนในสังคม ต้องการให้ผู้อื่นรับเป็นสมักรพรรคพวก เป็นต้น ความต้องการทางสังคมอีกประการหนึ่งคือ ความต้องการเกี่ยวกับฐานะ ได้แก่ ความต้องการมีอำนาจ ความเด่น ความมีชื่อเสียงเกียรติยศ เป็นต้น

3. แรงจูงใจส่วนบุคคล (Personal motives) แรงจูงใจประเภทนี้ หมายถึง แรงจูงใจที่พัฒนาขึ้นในตัวคน ซึ่งแตกต่างกันไปไม่เหมือนกัน แรงจูงใจส่วนบุคคลมีรากฐานมาจากความต้องการทางด้านร่างกาย และความต้องการทางสังคมประกอบกันแต่ความรุนแรงจะมากน้อยต่างกัน เช่น ในเรื่องความต้องการสะสมสิ่งของต่าง ๆ เป็นต้น

สงวน สุทธิเลิศอรุณ (2529,64 อ้างถึงใน ชนิตดา เพชรทองคำ 2542,12) ได้แบ่งแรงจูงใจตามพื้นฐานทางสังคมเป็น 3 ประเภท คือ

แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (Affiliative motives) แรงจูงใจชนิดนี้เกิดขึ้นเนื่องจากสัญชาตญาณในการรวมกลุ่มของมนุษย์เพื่อช่วยเหลือกัน เพื่อความอยู่รอดของสังคมเอื้อเพื่อแสดงไมตรีต่อกัน เป็นแรงจูงใจของบุคคลที่จะช่วยเหลือเกื้อกูลกันอย่างผูกมิตรไมตรี

แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Power motives) แรงจูงใจชนิดนี้เกิดขึ้นเนื่องจากสัญชาตญาณในการเป็นผู้นำของบุคคลเพื่อจะให้ได้มาซึ่งอำนาจ และอำนาจจะบันดาลให้เกิดผลตามที่ต้องการอีกหลายอย่าง อันอาจเป็นที่ยอมรับหรือยกย่องของสังคม

แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement motives) หมายถึง ความปรารถนาที่จะทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีได้ผลเป็นเยี่ยมหรือได้ดีกว่าบุคคลอื่น ๆ โดยทุ่มเทความพยายามทั้งหมดที่มีอยู่จนประสบความสำเร็จได้รับคำยกย่องชมเชย หรือจนได้รับรางวัล บุคคลที่ได้ชื่อว่าเป็นผู้ทำงานได้อย่างสัมฤทธิ์ผลนั้นจะต้องเป็นไปใน 3 ลักษณะ คือ

1. มีความต้องการในการทำงานให้สำเร็จอยู่ในระดับสูง หรือต้องการทำงานให้ได้มาตรฐานจริง ๆ
2. เป็นงานสร้างสรรค์ที่บ่งบอกให้รู้ถึงเอกลักษณ์ว่า ชอบงานนั้นอย่างป็นชีวิตจิตใจมีความรู้สึกเป็นเจ้าของงานนั้น
3. เป็นงานที่ต้องใช้เวลานาน อาศัยความอดทนอย่างยอดเยี่ยม ซึ่งชี้ให้เห็นว่าเป็นผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ คือ มีความตั้งใจที่ยาวนานในการทำงาน

ชมภู ชุตินันท์กุล (2538 อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,13) ระบุว่า นายแพทย์กิตติยศคานนท์ ได้แบ่งแรงจูงใจออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจที่เกิดจากสิ่งเร้าภายในร่างกาย หรือแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคลเอง เช่น ความหิวกระหาย ความรักความใคร่ ฯลฯ
2. แรงจูงใจที่เกิดจากสิ่งเร้าภายนอกร่างกาย เช่น การได้รับรางวัล ค่าตอบแทน เงินเดือน ยศลาภบรรดาศักดิ์ การยอมรับ หรือการยกย่องนับถือจากบุคคลอื่น ๆ เป็นต้น

สิ่งเร้าทั้งสองประเภทนี้ คือ ตัณหา หรือความอยากตามหลักของพระพุทธศาสนานั้นเอง หรือจะพูดอีกอย่างหนึ่งก็ได้ว่า แรงจูงใจนั้นเกิดจากตัณหาของมนุษย์

ฮิลการ์ด (Hilgard 1962 อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,13) แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจเพื่อการอยู่รอด (The survival motives) หมายถึง ความต้องการทางกาย (Physiological need) ซึ่งเป็นสิ่งที่ขาดเสียมิได้ เช่น ความต้องการอาหาร ความต้องการน้ำ ความต้องการอุณหภูมิพอเหมาะ ความต้องการในการขับถ่ายของเสีย ความต้องการพักผ่อน และความ ต้องการทำกิจกรรม
2. แรงจูงใจทางสังคม (The social motives) หมายถึง แรงจูงใจอันเกิดจากความ ต้องการทางสังคม (Social motives) หมายถึง แรงจูงใจอันเกิดจากความ ต้องการทางสังคม (Social need) ของมนุษย์ในการเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ได้แก่ ความต้องการความรัก (Need for affection) ความต้องการตำแหน่งในสังคม (Need for social status) ความต้องการทางเพศ (Sexual

need) ความต้องการเหล่านี้กระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจ (Motives) ให้คนเรากระทำพฤติกรรมทางสังคม (Social behavior)

3. แรงจูงใจในทางอวดตน (Ego-integrative motives) หมายถึง แรงจูงใจอันเกิดจากความ ต้องการความสำเร็จ (Need for success) ความต้องการปรัชญาชีวิตที่น่าพอใจ ความต้องการชื่อเสียงเกียรติยศ ความต้องการในการสร้าง และประดิษฐ์ เพื่อให้เกิดความรู้สึกนับถือตนเอง (Self-respect) ซึ่งจะเป็นทางให้บุคคลสามารถหลีกเลี่ยงจาก การมีปมด้อย (Inferiority complex) และ ความรู้สึกว่าตนเองไม่มีค่า (Self-depreciation) หรือจะกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า ตนจะได้มีความรู้สึก ว่าตนมีความสามารถ (Sense of attainment) ส่วนแรงจูงใจที่เกิดจากความ ต้องการปรัชญาชีวิตที่น่าพอใจ (Satisfying philosophies of life) นั้น ก็เพื่อบุคคลจะได้เป็นที่น่านิยมนกย่องของคนอื่นใน สังคมด้วย

มอร์แกน (Morgan 1986,281) แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ดังนี้

1. ความต้องการการผูกพันกับคนอื่น (Affiliation need) เพราะมนุษย์เป็นสัตว์สังคม จึงจำเป็นต้องอยู่ร่วมกันกับผู้อื่นนอกเหนือจาก พ่อแม่ พี่น้อง ความผูกพันกันนั้น ทำให้เกิดความพึงพอใจและสบายใจในการที่จะอยู่ร่วมกัน หรือทำงานเกี่ยวข้องกันเพื่อตอบสนองความต้องการใน ด้านต่าง ๆ

2. ความต้องการฐานะ (Status need) ในกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ด้วยกันเป็นจำนวนมาก การแบ่งแยกระดับชั้นจะเกิดขึ้นเสมอคนส่วนมากจะพยายามสร้างฐานะของตนเองให้ทัดเทียมกับ คนอื่น ๆ ในสังคมเดียวกัน ซึ่งมีได้หลายรูปแบบ เช่น อยากได้ตำแหน่ง (Rank) อยากได้เกียรติยศ และอำนาจ (Prestige and power)

ทองหล่อ นาคหอม (2535 อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,14) กล่าวว่า บรรานัน ได้แบ่ง แรงจูงใจที่เกิดขึ้นมาจากความต้องการของบุคคลเป็น 6 ประการด้วยกัน คือ

1. ความต้องการใฝ่รู้
2. ความต้องการการเปลี่ยนแปลง
3. ความต้องการการเคลื่อนไหว
4. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม
5. ความต้องการความรู้
6. ความต้องการชื่อเสียง

ตามที่นักจิตวิทยา ได้แบ่งแรงจูงใจออกเป็นประเภทต่าง ๆ แล้วนั้น สามารถสรุปประเภท แรงจูงใจ ออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. แรงจูงใจทางด้านร่างกาย คือ ความต้องการทางด้านชีววิทยาของร่างกายต่าง ๆ อัน ได้แก่ ความต้องการอาหาร น้ำ อากาศ เป็นต้น

2. แรงจูงใจทางด้านสังคม คือ ความต้องการทางด้านจิตใจนั่นเอง เพื่อให้เกิดความพึงพอใจ เป็นการเสริมแรงจูงใจทางด้านร่างกายให้สมบูรณ์ขึ้น
3. แรงจูงใจทางด้านจิตวิทยา คือ ความต้องการความรัก ความเอาใจใส่ จากผู้อื่น ความอยากรู้ อยากเห็น และการตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อม

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ

ทฤษฎีแรงจูงใจเกี่ยวกับเรื่องความต้องการของมนุษย์ ได้มีผู้รู้หลายท่านได้อธิบายไว้ จึงมีทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจมากมายหลายทฤษฎี ในที่นี้จะนำมาเสนอ 4 ทฤษฎี คือ

1. ทฤษฎี ERG

แอลเฟรด แอดเลอร์ (Alfred Adler) อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,15) กล่าวว่า ทฤษฎี ERG เป็นทฤษฎีการจูงใจอีกทฤษฎีหนึ่งที่ทำให้ความสำคัญกับความต้องการแอลเฟรด แอดเลอร์ เป็นผู้ตั้งทฤษฎีนี้ขึ้น โดย E มาจาก Existence R มาจาก Relatedness และ G มาจาก Growth เขาแบ่งความต้องการของมนุษย์เป็น 3 ประเภท คือ

- 1.1 ความต้องการเกี่ยวกับการดำรงชีวิต (Existence needs) เป็นความต้องการทางวัตถุและสามารถตอบสนองให้พึงพอใจได้ โดยปัจจัยจากสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ เช่น อาหาร น้ำ เงินเดือน รายได้อื่น ๆ นอกเหนือจากค่าจ้างและสภาพการทำงาน
- 1.2 ความต้องการเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับบุคคลอื่น (Relatedness needs) เป็นความต้องการมีสัมพันธ์ภาพกับบุคคลอื่น ๆ ที่สำคัญต่อตัวเอง ได้แก่ เพื่อนร่วมงาน ผู้บังคับบัญชา ผู้อยู่ใต้บังคับบัญชา ครอบครัว และเพื่อนฝูง
- 1.3 ความต้องการการพัฒนา (Growth needs) ความต้องการนี้เกี่ยวข้องกับความปรารถนาที่จะพัฒนาความเป็นตัวของตัวเองและความต้องการดังกล่าวจะเกิดขึ้นจากการพัฒนาความสามารถ ความเฉลียวฉลาด ความมีอำนาจที่กระทำอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งมีความสำคัญต่อบุคคล

ความต้องการดำรงชีวิตอยู่ (Existence needs)	ความต้องการเกี่ยวข้องสัมพันธ์ (Relatedness needs)	ความต้องการพัฒนา (Growth needs)
ส่วนใหญ่เป็นรูปธรรม	←————→ ความสัมพันธ์ในเชิงรูปธรรม	เป็นรูปธรรมน้อยที่สุด

ภาพที่ 1 ความสัมพันธ์ระหว่างความต้อง ERG ของแอลเฟรด แอดเลอร์

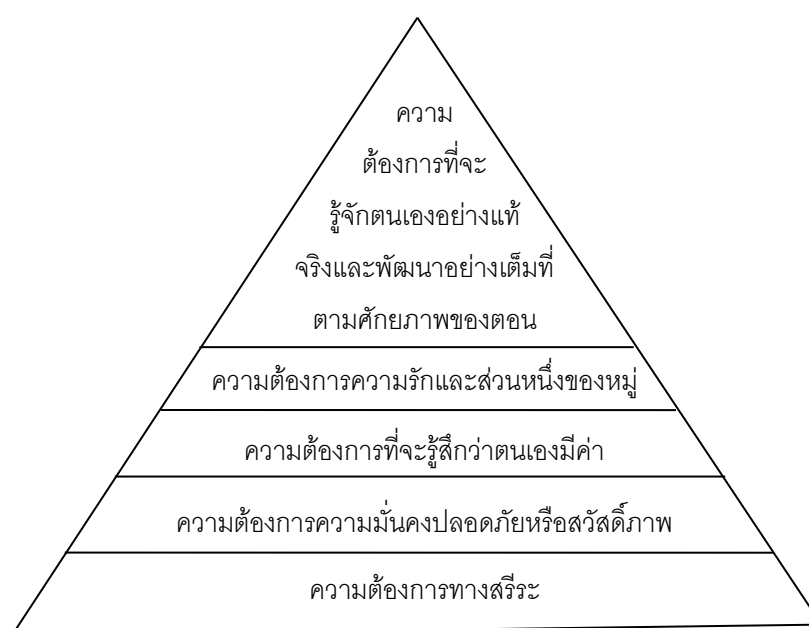
ที่มา: ชนิดดา เพชรทองคำ.2542. การวิเคราะห์ห้วงค์ประกอบแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับปริญญาโทของนักศึกษา สถาบันอุดมศึกษาเอกชน เขตกรุงเทพมหานคร.ปริญญาานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต,มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร,หน้า 15

2. ทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์ (Maslow's General Theory of Human Motivation)

สุรางค์ ไคว์ตระกูล (2537 อ้างถึงใน ชนิดดา เพชรทองคำ 2542,18) กล่าวว่า อัมราฮัม เอส มาสโลว์ เป็นนักจิตวิทยาชาวอังกฤษคนแรก ที่ได้ตั้งทฤษฎีทั่วไปเกี่ยวกับแรงจูงใจไว้ และเป็นที่ยอมรับกันอย่างแพร่หลาย สมมติฐานดังกล่าวมีสาระดังนี้

- 2.1 มนุษย์มีความต้องการ และเป็นความต้องการที่ไม่มีวันสิ้นสุด ขณะที่ความต้องการได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการอย่างอื่นก็จะเข้ามาแทนที่ อย่างไม่วันสิ้นสุด
- 2.2 ความต้องการที่ได้รับการตอบสนองแล้ว จะไม่เป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรมอีกต่อไป
- 2.3 ความต้องการของมนุษย์ มีลำดับชั้นตามลำดับความสำคัญ (A hierarchy of needs) คือ เมื่อเราต้องการในระดับต่ำได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการระดับสูงก็จะเรียกร้องให้มีการตอบสนองทันที

มาสโลว์ ได้แบ่งลำดับความต้องการของมนุษย์ไว้ดังนี้



ภาพที่ 2 แผนภูมิลำดับชั้นความต้องการของมนุษย์ตามทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์

ที่มา: ชนิตา เพชรท่าคำ.2542.การวิเคราะห์องค์ประกอบแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับปริญญาโท
ของนักศึกษา สถาบันอุดมศึกษาเอกชน เขตกรุงเทพมหานคร.ปริญญาโทบริหารการศึกษา
มหาบัณฑิต,มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร,หน้า 16

1. ความต้องการทางสรีระ หมายถึง ความต้องการพื้นฐานของร่างกาย เช่น ความหิว ความ
กระหาย ความต้องการทางเพศ และการพักผ่อน เป็นต้น ความต้องการเหล่านี้เป็นความต้องการที่
จำเป็นสำหรับการมีชีวิตอยู่ มนุษย์ทุกคนมีความต้องการทางสรีระอยู่เสมอจะขาดเสียมิได้ ถ้าอยู่ใน
สภาพที่ขาด จะกระตุ้นให้คนมีกิจกรรมขวนขวายที่จะสนองความต้องการ

2. ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย หรือสวัสดิภาพ หมายถึง ความต้องการความมั่นคง
ปลอดภัยทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ เป็นอิสระจากความกลัว บังคับจากผู้อื่น และสิ่งแวดล้อม
เป็นความต้องการที่จะได้รับการปกป้องคุ้มกันความต้องการประเภทนี้เริ่มตั้งแต่วัยทารกจนกระทั่ง
วัยชรา ความต้องการที่จะมีงานทำเป็นหลักแหล่ง เป็นความต้องการเพื่อสวัสดิภาพของผู้ใหญ่อ่าง
หนึ่ง

3. ความต้องการความรัก และเป็นส่วนหนึ่งของหมู่มนุษย์ทุกคนมีความปรารถนาจะได้
เป็นที่รักของคนอื่น และต้องการมีความสัมพันธ์กับผู้อื่น และเป็นส่วนหนึ่งของหมู่ ทราบว่า ทุกคน
ยอมรับตนเป็นสมาชิก คนที่รู้สึกเหงาไม่มีเพื่อน มีชีวิตที่ไม่สมบูรณ์ เป็นผู้ที่มีความต้องการประเภท
นี้ คนที่รู้สึกว่าตนเป็นที่รัก และยอมรับของหมู่จะเป็นผู้ที่สมปรารถนาในความต้องการประเภทนี้

4. ความต้องการที่รู้สึกว่า ตนเองมีค่า ความต้องการนี้ ประกอบด้วย ความต้องการที่จะ
ประสบความสำเร็จ มีความสามารถ ต้องการที่จะให้ผู้อื่นเห็นว่า ตนมีความสามารถมีคุณค่าและมี
เกียรติ ต้องการได้รับการยกย่องนับถือจากผู้อื่น ผู้ที่มีความสมปรารถนาในความต้องการนี้ จะเป็นผู้
ที่มีความมั่นใจในตนเอง เป็นคนมีประโยชน์ และมีค่าตรงข้ามกับผู้ที่ขาดความต้องการประเภทนี้จะ
รู้สึกว่า ตนไม่มีความสามารถและมีปมด้อยมองโลในแง่ร้าย

5. ความต้องการที่จะรู้จักตนเองอย่างแท้จริง และพัฒนาตนเองเต็มที่ตามศักยภาพของตน
มาสโลว์อธิบายความต้องการที่เรียกว่า Self-actualization ว่าเป็นความต้องการที่จะรู้จักตนเองตาม
สภาพที่แท้จริงของตน จะกล้าที่ตัดสินใจในการเลือกทางเดินชีวิต รู้จักค่านิยมของตนเองมีความจริงใจ
ต่อตนเอง ปรารถนาที่จะเป็นคนดีที่สุดเท่าที่จะมีความสามารถทำได้ ทั้งด้านสติปัญญา ทักษะ และ
อารมณ์ความรู้สึกยอมรับตนเอง ทั้งส่วนดีส่วนเสียของตนที่สำคัญที่สุดก็คือ การมีสติที่จะยอมรับว่า
ตนได้ใช้กลไกในการปรับตัว เพื่อเผชิญกับสิ่งแวดล้อมใหม่ ๆ ที่เป็นสิ่งท้าทาย นำตื่นเต้น และ
มีความหมายกระบวนการที่จะพัฒนาตนเองตามศักยภาพของตน เป็นกระบวนการที่ไม่มีจุดจบ
ตลอดเวลาที่มีชีวิตอยู่ มนุษย์ทุกคนจะมีความต้องการที่จะพัฒนาตนเองเต็มที่ตามศักยภาพของตน
เพราะมีน้อยคนที่ได้ถึงขั้น Self-actualization อย่างสมบูรณ์

ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์ และแอลเฟรด แอดเลอร์ แตกต่างกันที่การมุ่งใจเพื่อตอบสนองความต้องการของมาสโลว์ มีความเห็นว่า ถ้าความต้องการทางสังคมไม่ได้รับการตอบสนองเท่าไรยิ่งมีความปรารถนามากขึ้นเท่านั้น ส่วนแอลเฟรด แอดเลอร์ กลับเห็นว่ายิ่งความต้องการเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับบุคคลอื่นไม่ได้รับการตอบสนองมากขึ้นเท่าไร บุคคลจะยิ่งหันกลับไปปรารถนาในความต้องการการดำรงชีวิตทางวัตถุมากขึ้น เช่นเดียวกับความต้องการการพัฒนา ถ้าไม่ได้รับการตอบสนองเพียงพอ ก็หันกลับไปปรารถนาในความต้องการเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่นมากขึ้น นั่นก็คือ บุคคลจะปรารถนาในความต้องการที่เป็นรูปธรรมมากขึ้น ถ้าความต้องการที่เป็นนามธรรมไม่ได้รับการตอบสนองอย่างพอเพียง

ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการ	ทฤษฎี ERG
การรู้จักตนเองที่แท้จริง	การพัฒนา
การมีเกียรติยศชื่อเสียง	
ความต้องการทางสังคม	ความเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์
ความปลอดภัย	
ความต้องการทางสรีระวิทยา	การดำรงชีวิตอยู่

ภาพที่ 3 เปรียบเทียบความต้องการของมาสโลว์ และแอลเฟรด แอดเลอร์

ที่มา: ชนิดา เพชรทองคำ.2542.การวิเคราะห์องค์ประกอบแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับปริญญาโทของนักศึกษา สถาบันอุดมศึกษาเอกชน เขตกรุงเทพมหานคร.ปริญญาานิพนธ์การศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร, หน้า 18.

3. ทฤษฎีการจูงใจของเฟรดเดอริก เฮิร์ซเบิร์ก (Herzberg's Dual Factor Theory)

ทองหล่อ นาคหอม (2535 อ้างถึงใน ชนิดา เพชรทองคำ 2542, 18) กล่าวว่า เฟรดเดอริก เฮิร์ซเบิร์ก ได้สร้างทฤษฎีขึ้นมาเพื่อลบล้างความเชื่อที่ว่า เงินเป็นเพียงสิ่งเดียวที่กระตุ้นให้คนอยากจะทำงาน จากการสัมภาษณ์วิศวกร และนักบัญชี 200 คน จากโรงงานอุตสาหกรรมในเมืองพิทสเบิร์ก มลรัฐเพนซิลเวเนีย สหรัฐอเมริกา เพื่อจะหาว่าองค์ประกอบอะไรที่จะมีความสัมพันธ์ระหว่างความรู้สึก ในด้านทำให้เกิดความพอใจในงานอาจเรียกว่า เป็นปัจจัยบำรุงรักษาจิตใจหรือปัจจัยค้ำจุน ได้แก่ นโยบายต่าง ๆ และลักษณะการบริหารงาน การนิเทศ สภาวะของการทำงาน สัมพันธ์ระหว่างบุคคล เงิน สถานภาพ และหลักประกันความมั่นคง ปัจจัยเหล่านี้ไม่ได้เพิ่มขีดความสามารถในการทำงานของคนงาน แต่จะเป็นตัวประกอบที่ป้องกันการสูญเสียในการปฏิบัติงานของคนงาน

ปัจจัยที่สร้างความพึงพอใจหรือเป็นปัจจัยกระตุ้นจูงใจให้คนทำงาน ได้แก่ ความรู้สึกสัมฤทธิ์ผล ความเจริญก้าวหน้าในอาชีพ และการได้รับการยกย่อง ซึ่งคนสามารถจะมีประสบการณ์ในงาน และงานนั้นเป็นลักษณะที่ท้าทายความสามารถปัจจัยเหล่านี้ จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถใน

การทำงานให้แก่บุคคลจะเห็นได้ว่า ปัจจัยค้ำจุนนั้นเป็นเพียงองค์ประกอบเสริม เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความไม่พอใจ ถือเป็นปัจจัยหลักที่จำต้องมีอยู่ในทุกองค์กรหรือหน่วยงาน เช่น ค่าจ้าง สภาพแวดล้อม การทำงาน รวมทั้งการบริหารงาน หากสิ่งเหล่านี้ได้รับการเอาใจใส่ดูแลอย่างพอเพียง ความไม่พอใจจะหายไป แต่ก็จะไม่มีความรู้สึกทางด้านบวก หรือแรงจูงใจขึ้น ส่วนปัจจัยกระตุ้นนั้นถือเป็นกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจในการทำงาน รวมทั้งการชื่นชมยินดีในผลงาน และความสามารถของตน เกิดความเชื่อมั่นในตนเอง

มาสโลว์	เฮิร์ชเบิร์ก
ความต้องการสูงสุดในชีวิต (ต้องการพัฒนาตนเอง)	<ul style="list-style-type: none"> - งานที่ท้าทายความสามารถ - การประสบความสำเร็จในชีวิต - ความก้าวหน้าในตำแหน่งการงาน - ความรับผิดชอบ
ความต้องการให้บุคคลอื่นยกย่อง (ต้องการได้รับการยอมรับ)	<ul style="list-style-type: none"> - ความก้าวหน้าของงาน - การเป็นที่ยอมรับ - สถานภาพ
ความต้องการเข้าสังคม (ต้องการด้านสังคม)	<ul style="list-style-type: none"> - ความสัมพันธ์กับผู้บังคับบัญชา - ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน
ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (ต้องการความมั่นคง)	<ul style="list-style-type: none"> - การบังคับบัญชา - นโยบายและการบริหารงาน - ความมั่นคงของงาน
ความต้องการทางด้านร่างกาย (ต้องการการดำรงชีวิต)	<ul style="list-style-type: none"> - สภาพการทำงาน - เงินเดือน-ค่าจ้าง - ความมั่นคงของชีวิตส่วนตัว

ภาพที่ 4 ทฤษฎีการจูงใจของเฮิร์ชเบิร์ก ที่สามารถนำมาวิเคราะห์ร่วมกับทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์

ที่มา: ชนิตา เพชรทองคำ.2542.การวิเคราะห์องค์ประกอบแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับปริญญาโทของนักศึกษา สถาบันอุดมศึกษาเอกชน เขตกรุงเทพมหานคร.ปริญญาานิพนธ์การศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร,หน้า 20.

4. ทฤษฎีความต้องการความสำเร็จของแมคเคลิลแลนด์ (The Need to Achieve Theory)

ทองหล่อ นาคหอม (2535 อ้างถึงใน ชนิตา เพชรทองคำ 2542,21) กล่าวว่า แมคเคลล์แลนด์ เดวิด ซี. นักจิตวิทยาได้ทำการวิจัยในเรื่องความต้องการความสำเร็จ พบว่าผู้ที่ประสบความสำเร็จทั้งหลายแตกต่างกันกับบุคคลอื่นทั่วไป โดยมีลักษณะ ดังนี้

- 4.1 มีความรับผิดชอบสูง แสวงหาโอกาสเพื่อที่จะได้มีโอกาสในการรับผิดชอบปัญหาที่มีอยู่ พวกนี้จะมีความปรารถนาจะกระทำสิ่งต่าง ๆ ให้ดีขึ้นกว่าเดิมอยู่เสมอ
- 4.2 มีเป้าหมายระดับกลาง เพราะหากไม่ประสบความสำเร็จแล้วจะรู้สึกไม่สบายใจ ดังนั้น จึงไม่ตั้งเป้าหมายไว้สูงเกินไป เพื่อลดความเสี่ยงและให้ความเชื่อมั่นในความสำเร็จสูง
- 4.3 ต้องการได้รับข้อมูลกลับที่ทันการณ์เกี่ยวกับงานของตน ว่าสำเร็จหรือล้มเหลวเพื่อการตัดสินใจของตนในงานครั้งต่อไป
- 4.4 ต้องการทำงานร่วมกับผู้ที่มีความสามารถ เพื่อที่เขาจะได้พยายามปรับปรุงความสามารถของเขาให้ทัดเทียมกับผู้ที่มีความสามารถ ความรู้สึกเช่นนี้จะเป็นแรงจูงใจให้เกิดความมานะที่จะประสบความสำเร็จที่สูงต่อไป

นอกจากความต้องการความสำเร็จหรือสัมฤทธิ์ผลจะเป็นแรงจูงใจ ในการทำงานแล้ว ยังมีความต้องการอีก 2 อย่าง ที่มีส่วนทำให้เกิดแรงจูงใจ คือ ความต้องการความรัก ความเป็นพวกพ้อง ปรารถนาที่จะควบคุมบังคับหรือมีอิทธิพลเหนือผู้อื่นและความต้องการมีอำนาจบารมี ปรารถนาที่จะควบคุมบังคับหรือมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น ต้องการที่จะทำให้อื่นมีความประพฤติ หรือมีพฤติกรรมตามที่ต้องการ ส่วนมากมักจะเป็นคนที่พูดเก่ง ชอบการโต้แย้ง ชอบมีการติดต่อสัมพันธ์กับคนอื่น ๆ และมีการแสดงการใช้อำนาจ ผู้บริหารที่ดีมักจะเป็นที่มี แรงจูงใจทางด้านอำนาจบารมีสูงมากกว่าทางด้านความสำเร็จ และมักจะเป็นอำนาจบารมีที่ใช้ด้านสังคมเสียมากกว่า

ทฤษฎีเกี่ยวข้องกับแรงจูงใจของมนุษย์นั้นมีหลายทฤษฎี ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว แต่โดยสาระสำคัญของแต่ละทฤษฎีแล้วสามารถสรุปได้ว่า มนุษย์มีแรงจูงใจหรือความต้องการไม่สิ้นสุด โดยจะมีความต้องการในขั้นพื้นฐานมาก่อน คือ ความต้องการด้านปัจจัยสี่ ความต้องการด้านความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ หรือความมั่นคงในการปฏิบัติงาน และความต้องการความปลอดภัยทางด้านร่างกาย หลังจากที่ได้รับคำตอบสนองในขั้นพื้นฐานแล้วก็จะมีแรงจูงใจหรือความต้องการในขั้นต่อไป ซึ่งเป็นความต้องการในระดับสูงขึ้นไป คือ ความต้องการความรัก ความเป็นเจ้าของ อยากมีเพื่อนพ้อง อยากมีชื่อเสียงเกียรติ ต้องการให้คนอื่นยกย่องนับถือ อยากมีอำนาจบารมีเหมือนคนอื่น ๆ ความต้องการความเจริญก้าวหน้า ความสำเร็จ และต้องรักษาความมีชื่อเสียงเกียรติยศ ความเด่น รวมทั้งความสำเร็จให้มีอยู่ตลอดไป

แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อ

แรงจูงใจที่ส่งผล หรืออิทธิพลโดยตรงต่อการศึกษา คือ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement motivation) ซึ่งเป็นแรงจูงใจที่มีอยู่ในมนุษย์ทุกคน เป็นความต้องการทางจิตใจของมนุษย์ที่จะเอาชนะอุปสรรค ฝ่าฟันกระทำสิ่งที่ยาก ๆ ให้ประสบผลสำเร็จ เป็นความปรารถนาที่จะกระทำสิ่งใด ๆ ให้สำเร็จ โดยเร็วที่สุด และได้ผลดีที่สุดเท่าที่จะทำได้ ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ที่สูงจะบรรลุผลสำเร็จในการศึกษา และมีความมานะพยายามที่จะศึกษาในระดับที่สูงขึ้นไป (ประหยัด ทองมาก 2529 อ้างถึงใน รังรอง สีทองดี 2535,37)

ปัจจัยที่เป็นแรงจูงใจในการศึกษาของบุคคลนั้น มีผู้กล่าวไว้หลายทัศนะด้วยกันดังนี้

เจือจันทร์ จงสถิตอยู่ (2525 อ้างถึงใน วิภา อร่ามรุ่งโรจน์ชัย 2544,21) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจในการศึกษาว่าขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. สภาพฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมที่แตกต่างกัน
2. ทุนทรัพย์ที่ใช้ในการศึกษามากหรือน้อยกว่ากัน
3. คุณภาพของการจัดการศึกษาที่แตกต่างกัน
4. ภูมิลำเนาของสถานศึกษาที่อยู่ในส่วนกลางหรือส่วนภูมิภาค
5. ความมีชื่อเสียงของสถานศึกษาที่แตกต่างกัน

ปัจจัยทั้ง 5 ประการ ดังกล่าวเป็นผลทำให้บุคคลมีแรงจูงใจในการเลือกเข้าศึกษาต่างกัน

ทิพย์พรรณ นพวงศ์ ณ อยุธยา (2526,32 อ้างถึงใน วิภา อร่ามรุ่งโรจน์ชัย 2544,21) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจในการศึกษาว่า แรงจูงใจในการศึกษาของบุคคลในแต่ละระดับจะแตกต่างออกไปตามวัย ฐานะและโอกาสความคิดเกี่ยวกับการเรียนอาจจะเริ่มมีแนวโน้มเข้าสู่ผลได้ทางเศรษฐกิจ เช่น จะเรียนในสาขาที่หางานทำได้ง่าย มีรายได้ดี ไม่ต้องทำงานหนัก และที่สำคัญก็คือ ต้องเป็นงานประเภทที่ตนมีใจรัก และชอบที่จะทำด้วย เป็นต้น บางครั้งการเลือกเรียนสาขาวิชาต่าง ๆ ของเด็กวัยรุ่นมักขึ้นอยู่กับค่านิยมของพ่อแม่ พี่น้อง และเพื่อน โดยไม่คำนึงถึงความสามารถของผู้เรียน ในเรื่องการสนับสนุนของครอบครัวนี้ ครอบครัวใดมีฐานะทางเศรษฐกิจดี มักจะพยายามส่งเสริมบุตรหลานให้ได้เรียนระดับสูงสุดที่สติปัญญาจะเอื้ออำนวยให้เรียนได้ อาจเรียนจนถึงระดับปริญญาโท ปริญญาเอก ส่วนครอบครัวใดที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดีไม่อาจส่งบุตรหลานให้เรียนถึงระดับอุดมศึกษาได้ก็จำเป็นต้องให้ออกไปประกอบอาชีพช่วยเหลือครอบครัวก่อน เมื่อมีโอกาสในภายหน้าและถ้ามีความสนใจจึงกลับเข้าศึกษาต่อใหม่ ในการเข้าศึกษาของคนกลุ่มหลังนี้ มักจะมีลักษณะแตกต่างไปจากกลุ่มแรก กล่าวคือ คนกลุ่มหลังนี้มักจะเลือกเรียนในสิ่งที่ตนสนใจ และเพื่อเพิ่มพูนวิทยฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจ

ปฐม นิคมานนท์ (2528,21) กล่าวว่า เหตุจูงใจให้ผู้ใหญ่เข้ามาเรียนเหตุหนึ่ง คือ เหตุจูงใจด้วยอาชีพ (Vocational motives) เป็นเหตุผลที่สำคัญ และชัดเจนที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งวัยผู้ใหญ่

ตอนต้น หรือคนหนุ่มสาวเข้าเรียน เพราะต้องการพัฒนาตนเอง ทั้งด้านอาชีพและด้านความรู้ เพื่อจะได้หางานง่ายขึ้น ประกอบอาชีพได้ดีขึ้น ได้รับการเลื่อนขั้น เลื่อนตำแหน่ง หรือเพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

กล่าวโดยสรุป แรงจูงใจในการศึกษาต่อ จะประกอบด้วยความต้องการและเป้าประสงค์ที่มีลักษณะผสมผสานกันหลายประการ ทั้งด้านความรู้ ด้านสังคม ด้านเศรษฐกิจ ด้านอาชีพและเหตุผลส่วนตัวอื่น ๆ แล้วแต่สภาพของตัวเองที่เป็นอยู่

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในประเทศ

เดือนใจ เกตุษา (2535,16 อ้างถึงใน วิภา อร่ามรุ่งโรจน์ชัย 2544,22) ได้ศึกษาองค์ประกอบในการตัดสินใจเลือกสมัครเข้าเป็นนักศึกษา มหาวิทยาลัยรามคำแหง ของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 ปีการศึกษา 2532 พบว่า องค์ประกอบสำคัญ 7 อันดับแรกที่ทำให้นักศึกษาตัดสินใจเลือกสมัครเข้าเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง โดยเรียนจากอันดับความสำคัญมากไปหาน้อย ดังนี้

1. เพราะบัณฑิตที่จบจากมหาวิทยาลัยรามคำแหง ได้รับการยอมรับจากสังคมเท่าเทียมบัณฑิตจาก มหาวิทยาลัยอื่น
2. เพราะมหาวิทยาลัยรามคำแหงไม่จำกัดเวลาเรียน
3. เพราะค่าหน่วยกิตถูกกว่าสถาบันการศึกษาเอกชน
4. เพราะสามารถทำงานหารายได้ขณะที่กำลังศึกษาเล่าเรียน
5. เพราะได้รับการยอมรับจากสังคมเท่าเทียมกับมหาวิทยาลัยอื่น
6. ภาคฤดูร้อน 2 ครั้ง และยังเปิดโอกาสให้นักศึกษาสอบซ่อมได้อีกด้วย
7. เพราะการเรียนการสอนในมหาวิทยาลัยรามคำแหงได้มาตรฐานเท่าเทียมกับมหาวิทยาลัยอื่น

อุไรวรรณ โพธิเวชเทวัญ (2539,75) ได้ศึกษาลิงจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรธุรกิจศึกษาของนิสิตระดับปริญญาตรี ในสถาบันอุดมศึกษา เขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ลิงจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรธุรกิจศึกษาของนิสิต รวม 5 ด้านอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านความสนใจและความถนัด ด้านความคิดเห็นส่วนตัว ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านบุคคลที่เกี่ยวข้องนิสิตที่มีเพศต่างกันและผู้ปกครองมีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวต่างกันมีลึงจูงใจในการเลือกเรียนไม่แตกต่างกัน ส่วนนิสิตที่มีผู้ปกครองประกอบอาชีพต่างกันมีลึงจูงใจ ในการเลือกเรียนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

สมพงษ์ จิตจรัสอำพัน (2540,78) ได้ศึกษาองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อสายวิชาการบริหารธุรกิจ ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจทั้ง 4 ด้าน คือ

ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณลักษณะส่วนตัว ด้านลักษณะของงานที่เกี่ยวข้องกับงานที่ต้องการ และด้านคุณลักษณะของสถาบันเป็นองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในระดับมาก นักศึกษาที่เลือกสาขาวิชาต่างกัน มีองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจด้านคุณลักษณะส่วนตัวและด้านลักษณะของงานที่เกี่ยวข้องกับงานที่ต้องการแตกต่างกัน นักศึกษาที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่างกันมีองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจทั้ง 4 ด้านแตกต่างกัน

สว่างจิตร พัทรมณีปกรณ์ (2541,48) ได้ศึกษาเหตุจูงใจในการเลือกเรียนวิชาเอกคอมพิวเตอร์ธุรกิจของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ระดับเหตุจูงใจในด้านความมั่นคงและก้าวหน้าในวิชาชีพ ด้านการยอมรับในสังคม และด้านความถนัดความสนใจในวิชาชีพเป็นเหตุจูงใจระดับมาก โดยมีด้านบุคคลที่เกี่ยวข้องเป็นเหตุจูงใจน้อย นักศึกษาที่จบจากสถาบันต่างกัน มีประสบการณ์เดิมด้านคอมพิวเตอร์ต่างกัน อาชีพของบิดามารดาต่างกัน ภูมิลำเนาต่างกันมีเหตุจูงใจในการเลือกเรียนไม่แตกต่างกัน

เปรมชัย สโรบล (2542,68) ได้ศึกษาเหตุจูงใจในการศึกษาต่อโรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าของนักเรียนเตรียมทหาร พบว่า เหตุจูงใจ 6 ด้าน คือ ด้านลักษณะของสถาบัน ด้านสังคม ด้านเกียรติยศชื่อเสียง ด้านการประกอบอาชีพ ด้านความสนใจของตนเอง และด้านการทำตามความต้องการของผู้อื่น เป็นเหตุจูงใจในระดับมาก นักเรียนเตรียมทหารที่มีระดับคะแนนเฉลี่ยสะสมต่างกัน ระดับการศึกษาของบิดา-มารดา อาชีพของบิดา-มารดา รายได้ของครอบครัวหรือผู้ปกครองต่อเดือน และการได้รับความรู้เกี่ยวกับโรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าต่างกันมีแรงจูงใจในการศึกษาต่อโดยรวมไม่แตกต่างกัน

งานวิจัยต่างประเทศ

ฮัลล์ (Hull 1961,15-16 อ้างถึงใน อุษณีย์ จงสุกใส 2545,27) ได้ศึกษาแรงจูงใจในการเข้าเรียนของผู้ใหญ่ในสหรัฐอเมริกา พบว่า ผู้ใหญ่เข้ามาเรียนด้วยแรงจูงใจที่ต่างกัน โดยแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ 1. มาเรียนอย่างมีเป้าหมาย (Goal-oriented) หมายถึง มาเรียนเพราะต้องการเพิ่มพูนความรู้ และทักษะด้านวิชาชีพ 2. มาเรียนเพื่อต้องการเข้าร่วมกิจกรรม (Activity-oriented) หมายถึง มาเรียน เพราะชอบบรรยากาศการศึกษาชอบสังคมต้องการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น หรือต้องการมีเพื่อนหรือเพื่อขจัดความเหงา 3. มาเรียน เพื่อต้องการที่จะรู้หรือเพื่อหาความรู้ (Learning-oriented) หมายถึง มาเรียน เพราะมีใจรักเรียนต้องการใช้ความสามารถในการเรียนรู้ที่มีอยู่ให้มากที่สุด

ไอแซก (Isaac 1999) ได้ศึกษาแรงจูงใจต่อการเข้าร่วมทางศาสนา และกิจกรรมทางการศึกษาของผู้ใหญ่ในโบสถ์ของคน แอฟริกันและอเมริกัน จากโบสถ์คริสต์เถียน 3 แห่งในแอตแลนตา พบว่า แรงจูงใจสูงสุดในการเข้าร่วมกิจกรรมทางการศึกษาของคนแอฟริกัน และอเมริกัน คือ ศาสนา และความใส่ใจที่มีโดยธรรมชาติ สำหรับแรงจูงใจต่ำสุดในการเข้าร่วมกิจกรรมทางการศึกษาของคนแอฟริกันและอเมริกัน คือครอบครัวและอาชีพที่เกี่ยวข้อง

ความสัมพันธ์ของภูมิหลัง (เพศ อายุ สถานภาพสมรส รายได้ และระดับการศึกษา) ในแต่ละด้าน (การจัดการทางด้านวัฒนธรรมที่คุ้นเคย การพัฒนาทางด้านศาสนา และจิตใจ การเรียนเพื่อรู้ สนับสนุนการเผชิญกับสิ่งที่ท้าทาย การทำกิจกรรมร่วมกันในครอบครัว การให้บริการแก่ผู้อื่น การปฏิสัมพันธ์กับสังคม) ไม่มีความแตกต่างตามนัยสำคัญทางสถิติ

จากการศึกษาวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องข้างต้นนั้นจะเห็นได้ว่า แรงจูงใจยังเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเลือกสถาบันในการศึกษาต่อทั้งสิ้น ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นความสำคัญของแรงจูงใจในการตัดสินใจเลือกสมัครเข้าเรียนที่วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา เพื่อนำผลจากการศึกษามารใช้ในการประชาสัมพันธ์ การวางแผน การจัดการศึกษา ตลอดจนการจัดกระบวนการเรียนการสอน ในวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา ให้มีประสิทธิภาพและสามารถผลิตผู้สำเร็จการศึกษา เพื่อพัฒนาประเทศชาติได้อย่างมีคุณภาพ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกการ ซึ่งมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านลักษณะของสถาบัน ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง ด้านสังคม และด้านเศรษฐกิจ

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษา ตามลำดับ ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร ที่ใช้ในการวิจัย คือ นักศึกษาทุกคนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ปีการศึกษา 2564 จำนวน 594 คน (ณ วันที่ 11 มิถุนายน 2564 จากสำนักทะเบียนและวัดผล)

กลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาบางคนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1 ประจำปีการศึกษา 2564 จำนวน 505 คนโดยใช้การสุ่มแบบบังเอิญ โดยใช้สูตร ของทาโร ยามาเน (Taro Yamane', 1973 : 727-728)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาวิจัย ได้แก่ แบบสอบถามในการเลือกศึกษาต่อในวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกการ ซึ่งได้แบ่งแบบสอบถามออกเป็น 2 ตอน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลของนักศึกษา จำนวน 3 ข้อ

ตอนที่ 2 แรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1

ด้านเหตุผลส่วนตัว	จำนวน 5 ข้อ
ด้านลักษณะของสถาบัน	จำนวน 12 ข้อ
ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง	จำนวน 9 ข้อ
ด้านสังคม	จำนวน 7 ข้อ
ด้านเศรษฐกิจ	จำนวน 7 ข้อ

วิธีการสร้างเครื่องมือ

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สร้างเครื่องมือที่ใช้โดยมีขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. ศึกษาจากเอกสาร ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ แรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อ เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างเครื่องมือ
2. สร้างแบบสอบถาม โดยผู้วิจัยได้สำรวจปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเลือกศึกษาต่อ จากคณาจารย์ เจ้าหน้าที่ และนักศึกษาในวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ
3. นำข้อมูลที่ได้จาก ข้อ 1 และข้อ 2 มาสร้างแบบสอบถามที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อ โดยเน้นที่ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านลักษณะของสถาบัน ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง ด้านสังคม และด้านเศรษฐกิจเป็นสำคัญ
4. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นให้ผู้ทรงคุณวุฒิ และผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่านตรวจสอบความเหมาะสมของเนื้อหาและภาษาที่ใช้ โดยการหาค่าความสอดคล้อง (IOC) มีค่าระหว่าง 0.67-1.00
5. นำแบบสอบถามที่มีค่า IOC มากกว่า 0.50 ที่ได้ทำการแก้ไขแล้วไปทดลองใช้กับนักศึกษา จำนวน 30 คน ที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา หลังจากนั้นนำมาหาค่าอำนาจจำแนก โดยการหาค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวม มีค่าระหว่าง 0.29-0.79 และหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาช แบบสอบถามตอนที่ 2 ได้ค่าความเชื่อมั่น 0.95
6. นำแบบสอบถามที่ทำการทดลองแล้วพิจารณาปรับปรุงให้สมบูรณ์อีกครั้งหนึ่งแล้วจึงนำแบบสอบถามที่ใช้ได้ ในการเก็บรวบรวมข้อมูล จากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล ตามขั้นตอน ดังนี้

1. ก่อนแจกแบบสอบถามผู้วิจัยชี้แจงให้กลุ่มตัวอย่างทราบถึงจุดประสงค์ของการวิจัย ชี้แจงวิธีการตอบแบบสอบถามแก่นักศึกษา
2. ขณะที่กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นักศึกษาสอบถามถึงปัญหาในข้อคำถามได้ตลอดเวลา โดยใช้เวลาในการตอบแบบสอบถามกลุ่มละ 60 นาที
3. ตรวจสอบแบบสอบถามว่ามีข้อมูลครบถ้วนหรือสมบูรณ์หรือไม่

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ใช้เกณฑ์ในการให้คะแนนและการแปลผลจากการวิจัยครั้งนี้ ดังต่อไปนี้

1. แบบสอบถามตอนที่ 1 ข้อมูลของนักศึกษา ผู้วิจัยใช้การแจกแจงความถี่ (Frequency distribution) ค่าร้อยละ (Percentage) ในการวิเคราะห์ข้อมูล

2. เกณฑ์การให้คะแนนแบบสอบถาม ตอนที่ 2 แรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1 ซึ่งเป็นแบบมาตราส่วน 5 ระดับดังนี้

มากที่สุด	5	คะแนน
มาก	4	คะแนน
ปานกลาง	3	คะแนน
น้อย	2	คะแนน
น้อยที่สุด	1	คะแนน

3. เกณฑ์การแปลความหมายคะแนนเฉลี่ยแบบสอบถาม ตอนที่ 2 สามารถแปลผลได้ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	4.50-5.00	คะแนน	หมายถึง	ระดับมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย	3.50-4.49	คะแนน	หมายถึง	ระดับมาก
คะแนนเฉลี่ย	2.50-3.49	คะแนน	หมายถึง	ระดับปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย	1.50-2.49	คะแนน	หมายถึง	ระดับน้อย
คะแนนเฉลี่ย	1.00-1.49	คะแนน	หมายถึง	ระดับน้อยที่สุด

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การตอบวัตถุประสงค์การวิจัยนั้นผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเกณฑ์สถิติพื้นฐาน ค่าร้อยละ, ค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ดังนี้

ค่าร้อยละ โดยใช้สูตร

$$\bar{X} = \frac{f}{n}$$

เมื่อ	\bar{X}	แทน	ค่าร้อยละ
	f	แทน	ความถี่ที่ต้องการแปลงให้เป็นค่าร้อยละ
	n	แทน	จำนวนความถี่ทั้งหมด

ค่าเฉลี่ยเลขคณิต โดยใช้สูตร

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{N}$$

เมื่อ	\bar{x}	แทนค่าคะแนนเฉลี่ย
	$\sum x$	แทนผลรวมของคะแนนทั้งหมด
	N	แทนจำนวนกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยใช้สูตร

$$s.d = \sqrt{\frac{n \sum fX^2 - (\sum fX)^2}{n(n-1)}}$$

เมื่อ	S.D.	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
	f	แทน	ความถี่ของข้อมูลแต่ละชั้น
	X	แทน	คะแนนแต่ละตัว
	n	แทน	จำนวนคะแนนในกลุ่ม
	\sum	แทน	ผลรวม

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัย แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ โดยการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามจำนวน 505 ฉบับ ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์และเสนอผลดังนี้

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลของนักศึกษา (ตาราง 1-3)

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ปีการศึกษา 2564 (ตาราง 1-4)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลนักศึกษา

ตาราง 1 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามเพศ

1. เพศ	จำนวน (คน)	คิดเป็นร้อยละ
ชาย	178	35.2
หญิง	327	64.8

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 64.8 และเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 35.2

ตาราง 2 จำนวนและร้อยละของนักศึกษาจำแนกตามสาขาวิชา

2. นักศึกษาศึกษาในสาขาวิชา	จำนวน (คน)	คิดเป็นร้อยละ
การบัญชี	109	21.6
การตลาด	76	15.0
คอมพิวเตอร์ธุรกิจ	113	22.4
การจัดการโลจิสติกส์	102	20.2
เทคโนโลยีสารสนเทศ	78	15.4
ภาษาต่างประเทศธุรกิจ	27	5.4

จากตาราง 2 แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยนี้ ศึกษาในสาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 22.4 รองลงมา ศึกษาในสาขาวิชาการบัญชี คิดเป็นร้อยละ 21.6 ศึกษาในสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ คิดเป็นร้อยละ 20.2 ศึกษาในวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ

คิดเป็นร้อยละ 15.4 ศึกษาในสาขาวิชาการตลาด คิดเป็นร้อยละ 15.0 และ ภาษาต่างประเทศธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 5.4 ตามลำดับ

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับแรงจูงใจของนักศึกษาในการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1

ตาราง 4 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1

ที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{x}	SD	แปลผล
1	การมีความรู้เป็นสิ่งที่จำเป็นในอนาคต	235 (46.5%)	206 (40.8%)	57 (11.3%)	4 (0.8%)	3 (0.6%)	4.32	0.75	มาก
2	การศึกษาในระดับที่สูง ควรมีพื้นฐานการศึกษาที่ดี	187 (37.0%)	236 (46.7%)	70 (13.9%)	10 (2.0%)	2 (0.4%)	4.18	0.77	มาก
3	ด้านเหตุผลส่วนตัว เพื่อเพิ่มพูนความรู้และความสามารถ	148 (29.3%)	263 (52.1%)	87 (17.2%)	5 (1.0%)	2 (0.4%)	4.09	0.73	มาก
3	ต้องการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้สูงขึ้น	120 (23.7%)	259 (51.3%)	115 (22.8%)	9 (1.8%)	2 (0.4%)	3.96	0.76	มาก
	เพื่อให้มีความรู้และความสามารถเท่าเทียมกับผู้อื่น	155 (30.7%)	256 (50.7%)	86 (17.0%)	7 (1.4%)	1 (0.2%)	4.10	0.74	มาก
รวม							4.13	0.60	มาก

ที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{x}	SD	แปลผล
1.	มีหลักสูตรการเรียนการสอนที่ตรงตามความต้องการ	111 (22.0%)	254 (50.3%)	130 (25.7%)	6 (1.2%)	4 (0.8%)	3.91	0.77	มาก
2.	ด้านลักษณะของสถาบันสามารถจัดการเรียนการสอนได้ตรงตามมาตรฐาน	114 (22.5%)	266 (52.7%)	113 (22.4%)	9 (1.8%)	3 (0.6%)	3.95	0.76	มาก
3.	ขั้นตอนและระเบียบการสมัครคัดเลือกไม่ยุ่งยาก	132 (26.1%)	234 (43.3%)	120 (23.8%)	14 (2.8%)	5 (1.0%)	3.94	0.84	มาก
4.	คณาจารย์ที่มีความรู้ความสามารถสูง	147 (29.1%)	252 (49.9%)	90 (17.8%)	12 (2.4%)	4 (0.8%)	4.04	0.80	มาก
5.	ผู้สำเร็จการศึกษาจากที่นี่เป็นที่ยอมรับของสังคม	131 (25.9%)	248 (49.1%)	113 (22.4%)	10 (2.0%)	3 (0.6%)	3.98	0.79	มาก
6.	วิทยาลัยฯ เก็บค่าใช้จ่ายในการศึกษาไม่สูงมาก	63 (12.5%)	189 (37.4%)	176 (34.9%)	47 (9.3%)	30 (5.9%)	3.41	1.02	ปานกลาง
7.	มีอุปกรณ์การเรียนการสอนและสารสนเทศทางการศึกษาที่ทันสมัย	93 (18.4%)	237 (46.9%)	150 (29.7%)	20 (4.0%)	5 (1.0%)	3.78	0.83	มาก
8.	สะดวกต่อการเดินทางมาศึกษา	120 (23.7%)	211 (41.8%)	141 (27.9%)	23 (4.6%)	10 (2.0%)	3.81	0.92	มาก

ที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{x}	SD	แปลผล
9.	นักศึกษาได้รับการส่งเสริมด้านวิชาการและด้านกิจกรรมอย่างเต็มที่	87 (17.2%)	241 (47.7%)	153 (30.3%)	22 (4.4%)	2 (0.4%)	3.77	0.80	มาก
10.	วิทยาลัยฯมีบริการรถรับส่ง	100 (19.9%)	195 (38.6%)	136 (26.9%)	42 (8.3%)	32 (6.3%)	3.57	1.10	มาก
11.	วิทยาลัยฯมีรูปแบบที่เหมาะสม	128 (25.4%)	213 (42.2%)	129 (25.5%)	26 (5.1%)	9 (1.8%)	3.84	0.92	มาก
12.	วิทยาลัยฯมีอาคารสถานที่ที่ดี	121 (24.0%)	225 (44.4%)	126 (25.0%)	24 (4.8%)	9 (1.8%)	3.84	0.90	มาก
รวม							3.82	0.60	มาก
1.	ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง บิดามารดาหรือผู้ปกครองต้องการให้เข้าศึกษา	142 (28.0%)	222 (44.0%)	113 (22.4%)	17 (3.4%)	11 (2.2%)	3.92	0.91	มาก
2.	ญาติพี่น้องแนะนำให้เข้าศึกษา	77 (15.2%)	212 (42.0%)	160 (31.7%)	36 (7.1%)	20 (4.0%)	3.57	0.97	มาก
3.	ได้รับคำแนะนำให้เข้าศึกษาจากเพื่อนกลุ่มเดียวกัน	88 (17.4%)	213 (42.2%)	150 (29.7%)	35 (6.9%)	19 (3.8%)	3.63	0.97	มาก
4.	รุ่นพี่แนะนำให้เข้าศึกษา	77 (15.2%)	174 (34.5%)	154 (30.5%)	61 (12.1%)	39 (7.7%)	3.37	1.12	ปานกลาง

ที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{x}	SD	แปลผล
5.	ได้รับการประชาสัมพันธ์จากวิทยาลัยฯ ให้เข้าศึกษา	95 (18.9%)	180 (35.6%)	168 (33.3%)	34 (6.7%)	28 (5.5%)	3.55	1.05	มาก
6.	อาจารย์แนะแนวของสถานศึกษาเดิมแนะนำให้เข้าศึกษา	77 (15.3%)	180 (35.6%)	166 (32.9%)	45 (8.9%)	37 (7.3%)	3.43	1.08	ปานกลาง
7.	อาจารย์ที่ปรึกษาของสถานศึกษาเดิมแนะนำให้เข้าศึกษา	78 (15.4%)	172 (34.1%)	160 (31.7%)	50 (9.9%)	45 (8.9%)	3.37	1.13	ปานกลาง
8.	คนรู้จักแนะนำให้เข้าศึกษา	76 (15.1%)	190 (37.6%)	151 (29.9%)	49 (9.7%)	39 (7.7%)	3.43	1.10	ปานกลาง
9.	ตัดสินใจเข้าศึกษาด้วยตนเอง	187 (37.0%)	193 (38.2%)	100 (19.8%)	15 (3.0%)	10 (2.0%)	4.05	0.93	มาก
รวม							3.59	0.74	มาก
1.	ด้านสังคมต้องการเป็นที่ยอมรับของสังคม	159 (31.4%)	212 (42.0%)	121 (24.0%)	11 (2.2%)	2 (0.4%)	4.02	0.82	มาก
2.	ทำให้มีโอกาสมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคม	133 (26.3%)	229 (45.4%)	128 (25.3%)	14 (2.8%)	1 (0.2%)	3.95	0.80	มาก
3.	พบเห็นผู้จบการศึกษามีบทบาทหน้าที่ในสังคม	115 (22.7%)	241 (47.7%)	126 (25.0%)	19 (3.8%)	4 (0.8%)	3.88	0.83	มาก
4.	เพื่อที่จะได้รับการยอมรับจากสังคม	135 (26.7%)	226 (44.8%)	127 (25.1%)	13 (2.6%)	4 (0.8%)	3.94	0.83	มาก

ที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{x}	SD	แปลผล
6.	มีการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลต่างๆ ในสังคมมากขึ้น	136 (26.9%)	228 (45.1%)	122 (24.2%)	16 (3.2%)	3 (0.6%)	3.95	0.83	มาก
7.	หากได้รับการศึกษาจะทำให้ช่วยเหลือสังคมได้ดี	141 (27.8%)	221 (43.8%)	125 (24.8%)	14 (2.8%)	4 (0.8%)	3.95	0.84	มาก
8.	เพื่อการปรับตัวที่ดีให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของสังคม	130 (25.%)	240 (47.5%)	120 (23.8%)	10 (2.0%)	5 (1.0%)	3.95	0.81	มาก
รวม							3.95	0.69	มาก
1.	ด้านเศรษฐกิจต้องการประกอบอาชีพที่มีความก้าวหน้า	183 (36.2%)	211 (41.8%)	101 (20.0%)	8 (1.6%)	2 (0.4%)	4.12	0.81	มาก
2.	การศึกษาจะได้รับการฝึกฝนการประกอบอาชีพอย่างมีจรรยาบรรณ	156 (30.9%)	238 (47.1%)	99 (19.6%)	9 (1.8%)	3 (0.6%)	4.06	0.79	มาก
3.	อาชีพที่มีเกียรติ คืออาชีพของคนที่ได้รับการศึกษา	184 (36.4%)	203 (40.2%)	103 (20.4%)	12 (2.4%)	3 (0.6%)	4.10	0.84	มาก
4.	หากได้รับการศึกษาจะมีโอกาสเลือกงานให้เหมาะกับตนเองได้	180 (35.6%)	199 (39.4%)	113 (22.4%)	11 (2.2%)	2 (0.4%)	4.08	0.84	มาก

ที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{x}	SD	แปลผล
5.	ผู้มีการศึกษาจะได้รับผลการตอบแทนที่คุ้มค่า	183 (36.2%)	202 (40.0%)	103 (20.4%)	15 (3.0%)	2 (0.4%)	4.09	0.85	มาก
6.	บุคคลที่มีการศึกษาจะมีโอกาสเลือกงานให้เหมาะสมกับตนเองได้	182 (36.0%)	210 (41.6%)	101 (20.0%)	8 (1.6%)	4 (0.8%)	4.10	0.83	มาก
7.	การศึกษาช่วยสร้างสรรค์อาชีพอิสระได้หลากหลาย	161 (31.8%)	223 (44.2%)	113 (22.4%)	6 (1.2%)	2 (0.4%)	4.06	0.79	มาก
รวม							4.09	0.69	มาก

จากตาราง 4 พบว่า

- เมื่อพิจารณาในแต่ละด้าน พบว่า ทุกด้านมีระดับแรงงใจมาก
- โดยภาพรวม ระดับแรงงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านเหตุผลส่วนตัว อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.13, SD=0.60$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้อนี้ระดับแรงงใจมาก และพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การมีความรู้เป็นในอนาคต อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.32, SD=0.75$) รองลงมา คือ การศึกษาในระดับที่สูง ควรมีพื้นฐานการศึกษาที่ดี อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.18, SD=0.77$) ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ต้องการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้สูงขึ้น อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.96, SD=0.76$)
- โดยภาพรวมระดับแรงงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านลักษณะของสถาบัน อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.82, SD=0.60$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าส่วนใหญ่ 11 ข้อ อยู่ในระดับมากเช่นกัน ยกเว้นข้อที่ 6 อยู่ในระดับปานกลางและพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ คณาจารย์ที่มีความรู้ ความสามารถสูง อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.04, SD=0.80$) รองลงมา คือ ผู้สำเร็จการศึกษาจากที่นี่เป็นที่ยอมรับของสังคม อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.98, SD=0.79$) ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ วิทยาลัยฯ เก็บค่าใช้จ่ายในการศึกษาไม่สูงมาก อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x}=3.41, SD=1.02$)
- โดยภาพรวม ระดับแรงงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านบุคคลที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.59, SD=0.74$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าส่วนใหญ่ 5 ข้อ อยู่ในระดับมากเช่นกัน ยกเว้นข้อที่ 4, 5, 6, 7 อยู่ในระดับปานกลางและพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ตัดสินใจเข้าศึกษาด้วยตนเอง อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.05, SD=0.93$) รองลงมา

คือ บิดามารดาหรือผู้ปกครองต้องการให้เข้าศึกษา อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.92, SD=0.91$) ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ รุ่นพี่แนะนำให้เข้าศึกษา อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x}=3.37, SD=1.12$)

5. โดยภาพรวม ระดับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านสังคม อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.95, SD=0.69$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้อมีระดับแรงจูงใจมาก และพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ต้องการเป็นที่ยอมรับของสังคม อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.02, SD=0.82$) รองลงมา คือ ทำให้มีโอกาสมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคม อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.95, SD=0.80$) ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ พบเห็นผู้จบการศึกษามีบทบาทหน้าที่ในสังคม อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=3.88, SD=0.83$)

6. โดยภาพรวม ระดับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.09, SD=0.69$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ทุกข้อมีระดับแรงจูงใจมาก และพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ต้องการประกอบอาชีพที่มีความก้าวหน้า อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.12, SD=0.81$) รองลงมา คือ บุคคลที่มีการศึกษาจะมีโอกาสเลือกงานให้เหมาะกับตนเองได้ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.10, SD=0.83$) ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การศึกษาจะได้รับการฝึกฝนการประกอบอาชีพอย่างมีจรรยาบรรณ การศึกษาช่วยสร้างสรรค์อาชีพอิสระได้หลากหลาย อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.06, SD=0.79$)

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชการ ปีการศึกษา 2564 มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้แจกแบบสอบถามให้แก่กลุ่มตัวอย่างด้วยตนเอง ได้รับแบบสอบถามกลับคืนมา 505 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม ซึ่งมีเนื้อหาแบ่งออกเป็น 2 ตอน คือ ตอนที่ 1 ข้อมูลของนักศึกษา ตอนที่ 2 แรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ปีการศึกษา 2564

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยใช้สถิติวิเคราะห์ คือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาค้นคว้าและวิเคราะห์ข้อมูล จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 505 คน สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. นักศึกษาเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 64.8 และเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 35.2
2. นักศึกษาศึกษาในสาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 22.4 รองลงมาศึกษาในสาขาวิชาการบัญชี คิดเป็นร้อยละ 21.6 ศึกษาในสาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์ คิดเป็นร้อยละ 20.2 ศึกษาในวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ คิดเป็นร้อยละ 15.4 ศึกษาในสาขาวิชาการตลาด คิดเป็นร้อยละ 15.0 และ English Program คิดเป็นร้อยละ 5.4 ตามลำดับ
3. ระดับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านเหตุผลส่วนตัว โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การมีความรู้เป็นสิ่งที่จำเป็นในอนาคต อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ การศึกษาในระดับที่สูง ควรมีพื้นฐานการศึกษาที่ดี อยู่ในระดับมาก และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ต้องการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้สูงขึ้น อยู่ในระดับมาก
4. ระดับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านลักษณะของสถาบัน โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ คณาจารย์ที่มีความรู้ความสามารถสูง อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ ผู้สำเร็จการศึกษาจากที่นี่เป็นที่ยอมรับของสังคม อยู่ในระดับมาก และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ วิทยาลัยเทคโนโลยีเก็บค่าใช้จ่ายในการศึกษาไม่สูงมาก อยู่ในระดับปานกลาง

5. ระดับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ตัดสินใจเข้าศึกษาด้วยตนเอง อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ บิดามารดาหรือผู้ปกครองต้องการให้เข้าศึกษา อยู่ในระดับมาก และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ รุ่นพี่แนะนำให้เข้าศึกษา อยู่ในระดับปานกลาง

6. ระดับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านสังคม โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ต้องการเป็นที่ยอมรับของสังคม อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ ทำให้มีโอกาสมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคม อยู่ในระดับมาก และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ พบเห็นผู้จบการศึกษามีบทบาทหน้าที่ในสังคม อยู่ในระดับมาก

7. ระดับแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาในด้านเศรษฐกิจ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ย พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ต้องการประกอบอาชีพที่มีความก้าวหน้า อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ บุคคลที่มีการศึกษาจะมีโอกาสเลือกงานให้เหมาะกับตนเองได้ อยู่ในระดับมาก และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การศึกษาจะได้รับการฝึกฝนการประกอบอาชีพอย่างมีจรรยาบรรณ และ การศึกษาช่วยสร้างสรรค์อาชีพอิสระได้หลากหลาย อยู่ในระดับมาก

อภิปรายผล

ผลการศึกษาสถานภาพของนักศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ปีการศึกษา 2564 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์ชยกการ เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ส่วนใหญ่ศึกษาในสาขางานคอมพิวเตอร์ธุรกิจ กลุ่มตัวอย่างมี คะแนนเฉลี่ยสะสมตั้งแต่ 2.51-3.00 มากที่สุด

การศึกษาแรงจูงใจของนักศึกษาที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงทั้ง 5 ด้าน พบว่า ทุกด้านเป็นประเด็นสำคัญในการเลือกศึกษาต่อในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เปรมชัย สโรบล (2542) ได้ศึกษาเหตุจูงใจในการศึกษาต่อโรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าของนักเรียนเตรียมทหาร พบว่า เหตุจูงใจ 6 ด้าน คือ ด้านลักษณะของสถาบัน ด้านสังคม ด้านเกียรติยศชื่อเสียง ด้านการประกอบอาชีพ ด้านความสนใจของตนเอง ด้านการทำตามความต้องการของคนอื่น และสอดคล้องกับงานวิจัยของ สมพงศ์ จิตจรส์อำพัน (2540) ได้ศึกษาองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อสายวิชาบริหารธุรกิจ ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณลักษณะส่วนตัว ด้านลักษณะของงานที่เกี่ยวข้องกับงานที่ต้องการและด้านคุณลักษณะของสถาบัน เป็นองค์ประกอบ

ที่เป็นแรงจูงใจในระดับมาก นักศึกษาที่เลือกสาขาวิชาต่างกันมีองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจด้านคุณลักษณะส่วนตัวและด้านคุณลักษณะของงานที่เกี่ยวข้องกับงานที่ต้องการแตกต่างกัน นักศึกษาที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนแตกต่างกันมีองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจทั้ง 4 ด้านแตกต่างกัน

ข้อเสนอแนะทั่วไป

การเลือกสถานศึกษาในการศึกษาต่อ นักศึกษามักจะเลือกศึกษาตามสภาวะทางสังคมและเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ จึงควรจัดการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับความต้องการของสังคมในปัจจุบัน และพัฒนาหลักสูตรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงานสถานประกอบการมากยิ่งขึ้น เพื่อให้นักศึกษาสามารถนำความรู้ไปใช้กับงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรจะมีการวิจัยเพื่อศึกษาด้านอื่น ๆ ที่มีผลต่อการสมัครเข้าศึกษาต่อวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการเพิ่มเติม เช่น ด้านความต้องการของตลาดแรงงาน เป็นต้น
2. ควรจะมีการวิจัยแรงจูงใจในการศึกษาต่อทุกปีการศึกษา เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงความต้องการของผู้เรียนต่อไป

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย



แบบสอบถาม

การศึกษาเรื่อง แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตร
วิชาชีพชั้นสูง วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกร

คำชี้แจง การศึกษาวิจัยเรื่อง “แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกร ” โดยการสำรวจจากนักศึกษา ดังนั้นจึงขอความร่วมมือจากนักศึกษา ในการตอบแบบสอบถามดังกล่าว

โปรดขีด ลงใน () ที่ต้องการตอบ

ตอนที่ 1 ข้อมูลของนักศึกษา

- | | | |
|----------------------------|-----------------------|----------------------|
| 1. เพศ | () ชาย | () หญิง |
| 2. นักศึกษาศึกษาในสาขาวิชา | () การบัญชี | () การตลาด |
| | () คอมพิวเตอร์ธุรกิจ | () กฏหมายนิติศาสตร์ |
| | () เทคโนโลยีสารสนเทศ | () ภาษาอังกฤษ |

ตอนที่ 2 แรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

5 แรงจูงใจมากที่สุด

4 แรงจูงใจมาก

3 แรงจูงใจปานกลาง

2 แรงจูงใจน้อย

1 แรงจูงใจน้อยที่สุด

ที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1
ด้านเหตุผลส่วนตัว						
1	เพื่อเพิ่มพูนความรู้และความสามารถ					
2	ต้องการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้สูงขึ้น					
3	เพื่อให้มีความรู้และความสามารถเท่าเทียมกับผู้อื่น					
4	การศึกษาในระดับที่สูง ควรมีพื้นฐานการศึกษาที่ดี					
5	การมีความรู้เป็นสิ่งที่จำเป็นในอนาคต					
ด้านลักษณะของสถาบัน						
1	สามารถจัดการเรียนการสอนได้ตรงตามมาตรฐาน					
2	มีหลักสูตรการเรียนการสอนที่ตรงตามความต้องการ					
3	ขั้นตอนและระเบียบการสมัครคัดเลือกไม่ยุ่งยาก					
4	คณาจารย์ที่มีความรู้ความสามารถสูง					
5	ผู้สำเร็จการศึกษาจากที่นี่เป็นที่ยอมรับของสังคม					
6	วิทยาลัยเก็บค่าใช้จ่ายในการศึกษาไม่สูงมาก					
7	สะดวกต่อการเดินทางมาศึกษา					
8	มีอุปกรณ์การเรียนการสอนและสารสนเทศทางการศึกษาที่ทันสมัย					
9	นักศึกษาได้รับการส่งเสริมด้านวิชาการ และด้านกิจกรรมอย่างเต็มที่					

10	วิทยาลัยฯมีบริหารรองรับส่ง					
11	วิทยาลัยฯมีเครื่องแบบที่เหมาะสม					
12	วิทยาลัยฯมีอาคารสถานที่ที่ดี					
ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง						
1	บิดามารดาหรือผู้ปกครองต้องการให้เข้าศึกษา					
2	ญาติพี่น้องแนะนำให้เข้าศึกษา					
3	ได้รับคำแนะนำให้เข้าศึกษาจากเพื่อนกลุ่มเดียวกัน					
4	รุ่นพี่แนะนำให้เข้าศึกษา					
5	คนรู้จักแนะนำให้เข้าศึกษา					
6	อาจารย์แนะแนวของสถานศึกษาเดิมแนะนำให้เข้าศึกษา					
7	อาจารย์ที่ปรึกษาของสถานศึกษาเดิมแนะนำให้เข้าศึกษา					
8	ได้รับการประชาสัมพันธ์จากวิทยาลัยฯให้เข้าศึกษา					
9	ตัดสินใจเข้าศึกษาด้วยตนเอง					
ด้านสังคม						
1	ต้องการเป็นที่ยอมรับของสังคม					
2	พบเห็นผู้จบการศึกษามีบทบาทหน้าที่ในสังคม					
3	เพื่อที่จะได้รับการยอมรับจากสังคม					
4	ทำให้มีโอกาสมีส่วนร่วมในการพัฒนาในสังคม					
5	หากได้รับการศึกษาจะทำให้ช่วยเหลือสังคมได้ดี					
6	เพื่อการปรับตัวที่ดีให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของสังคม					
7	มีการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลต่าง ๆ ในสังคมมากขึ้น					
ด้านเศรษฐกิจ						
1	ต้องการประกอบอาชีพที่มีความก้าวหน้า					
2	การศึกษาจะได้รับการฝึกฝนการประกอบอาชีพอย่างมีจรรยาบรรณ					
3	อาชีพที่มีเกียรติ คือ อาชีพของคนที่ได้รับการศึกษา					
4	หากได้รับการศึกษาจะสามารถทำให้หางานได้ง่ายขึ้น					
5	บุคคลที่มีการศึกษามีโอกาสเลือกงาน ให้เหมาะสมกับตนเองได้					
6	การศึกษาช่วยสร้างสรรค์อาชีพอิสระได้หลากหลาย					
7	ผู้มีการศึกษาจะได้รับผลการตอบแทนที่คุ้มค่า					

บรรณานุกรม

- ขนิษฐา วิเศษสาทร และมุกดา ศรียงค์. 2535. **จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์กร**. กรุงเทพมหานคร: สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- ชนิดา เพชรทองคำ. 2542. **การวิเคราะห์องค์ประกอบแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับปริญญาโท** ของนักศึกษา สถาบันอุดมศึกษาเอกชน เขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- ถวิล เกื้อกุลวงศ์. 2528. **การจูงใจเพื่อผลงาน**. นครปฐม: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาลัยเขตพระราชวังสนามจันทร์.
- บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. 2543. **สถิติวิเคราะห์เพื่อการวิจัย**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์เรือนแก้วการพิมพ์.
- ปฐม นิคมานนท์. 2528. **การศึกษานอกระบบโรงเรียน**. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร: ทิพย์อักษร.
- ประชา อ่อนรักษา. 2542. **องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัย** รามคำแหง. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- เปรมชัย สโรบล, พันโท. 2542. **เหตุจูงใจในการศึกษาต่อโรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าของ** นักเรียนเตรียมทหาร. วิทยานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- รังรอง สีทองดี. 2535. **แรงจูงใจในการศึกษาต่อของนิสิตปริญญาโทภาคพิเศษ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร**. วิทยานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- วิเชียร เกตุสิงห์. 2545. **การใช้โปรแกรม SPSS for Windows และการแปลผลการวิเคราะห์**. นนทบุรี: โรงพิมพ์และทำปกเจริญผล.
- วิภา อร่ามรุ่งโรจน์ชัย. 2544. **แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักศึกษาสถาบัน** เทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตบพิตรพิมุข มหาเมฆ. วิทยานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สงวน สุทธิเลิศอรุณ. 2529. **ทฤษฎีและปฏิบัติการทางจิตวิทยาสังคม**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์อักษรบัณฑิต.
- สมบูรณ์ สุริยวงศ์, สมจิตรา เรืองศรี และเพ็ญศรี เศรษฐวงศ์. 2543. **ระเบียบวิธีวิจัยทางการศึกษา**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- สมพงษ์ จิตจรัสอำพัน. 2540. **องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อ สาขาวิชา** บริหารธุรกิจ ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.

สว่างจิตร์ พัชรมณีปกรณ์. 2541. เหตุจูงใจในการเลือกเรียนวิชาเอกคอมพิวเตอร์ธุรกิจของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลในเขตกรุงเทพมหานคร ปริญญาานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.

สำนักนายกรัฐมนตรี. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.สรุปสาระสำคัญแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 พ.ศ. 2545-2549. กรุงเทพมหานคร: ม.ป.ท.

สุรศักดิ์ อมรรัตนศักดิ์, เตือนใจ เกตุษา และบุญมี พันธุ์ไทย. 2543. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลทางการศึกษา 1. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.

สุวิมล ตีรกานนท์. 2544. ระเบียบวิธีวิจัยทางสังคมศาสตร์: แนวทางสู่การปฏิบัติ. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อุไรวรรณ โพธิเวชเทวีญ. 2539. สิ่งจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรธุรกิจศึกษาของนิสิตระดับปริญญาตรี ในสถาบันอุดมศึกษา เขตกรุงเทพมหานคร. ปริญญาานิพนธ์ การศึกษมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.

อุษณีย์ จงสุกใส. 2545. แรงจูงใจต่อการเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาโท ของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยมหิดล. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

อเนกกุล กริแสง. 2522. จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์พิมพ์มณศ.

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ – ชื่อสกุล	นางสาวลัดดาวัลย์	มากช่วย
วัน เดือน ปี เกิด	15 พฤศจิกายน 2527	
สถานที่เกิด	จังหวัดนครศรีธรรมราช	
วุฒิการศึกษา	ปริญญาตรี สาขาวิชาการตลาด	วิทยาลัยตาปี
	สุราษฎร์ธานี ปีการศึกษา 2550	
ตำแหน่งงานปัจจุบัน	บุคลากรทางการศึกษาสำนักประชาสัมพันธ์และการตลาด	
	ผู้ช่วยหัวหน้าสำนักประชาสัมพันธ์และการตลาด	
	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ	