

# การจูงใจกับงานสาธารณสุข

กจายศักดิ์ เรียมรัตนากร น.บ., ส.ม.\*

## บทคัดย่อ

ในการดำเนินงานทางด้านสาธารณสุข เพื่อให้ประชาชนมีความตื่นตัวในการส่งเสริมสุขภาพ และป้องกันโรคเป็นงานที่มีความสำคัญอย่างมาก เพราะการหวังผลสำเร็จ ยังมีปัญหาอุปสรรคอีกมากมายที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นทางด้านสังคม การศึกษา เศรษฐฐานะของประชาชนที่จะทำให้ประชาชนขาดความเอาใจใส่ในการดูแลสุขภาพของตนเอง ดังนั้นจึงต้องหาวิธีหรือเครื่องมือใดๆ ที่จะมาช่วยกระตุ้นความกระตือรือร้นของประชาชน ซึ่งในทางพฤติกรรมศาสตร์ได้ให้ความสำคัญในเรื่องแรงจูงใจที่จะมีผลสัมฤทธิ์ในการช่วยให้กิจกรรมใดๆ บรรลุเป้าหมาย เมื่อประชาชนมีสภาพการจูงใจย่อมจะมีเป้าหมายและมีพลังงาน และมีความรู้สึกยึดมั่นที่ต้องการจะบรรลุเป้าหมายให้ได้ จึงต้องมุ่งศึกษาถึงทฤษฎีและการประยุกต์ใช้ในเรื่องของแรงจูงใจนี้เพื่อหวังความสำเร็จในงานสาธารณสุข ที่มีผลต่อสังคม ครอบครัว และชุมชนต่อไป

## Abstract

## Motivation in public health administration

**Kajaisak Reimratanakorn, D.D.S., M.P.H.\***

In the field of preventive medicine, it is very difficult to stimulate people to take care of their healths. There are many obstacles, especially in developing country, because of social, educational, economical factors. So we have to find out the measure to solve this problem. In behavioral science, "motive" is the main factor for any activities to achieve the goals. We should apply this "motive" to make people be interested in their own healths. (MJS 2000 ; 7 : 81 - 89)

## บทนำ

ในการศึกษาพฤติกรรมของบุคคล เรามักจะได้ยินคำถามที่เป็นต้นเหตุของพฤติกรรมอยู่บ่อยๆ เช่น ทำไมเราจึงดื่มน้ำ ทำไมเราจึงอ่านหนังสือ ทำไมเราจึงต้องทำงาน ทำตัวอย่างไรจึงจะมีคนชอบ เหล่านี้เป็นคำถามที่ทำให้ต้องนึกถึงสาเหตุของพฤติกรรม การจูงใจ

เป็นเรื่องหนึ่ง เพราะการที่มนุษย์เรามีพฤติกรรมอย่างไรหรือทำอะไรแล้ว ต้องเกิดแรงจูงใจ (Motive) เป็นตัวผลักดันก่อน<sup>1</sup>

การทำงานใดๆ บุคคลจะมีความกระตือรือร้น ถ้ามีสภาพการจูงใจในการทำงาน ความเป็นอยู่ที่สลับซับซ้อนในปัจจุบัน ผู้คนต้องการทั้งความรู้ ความเข้าใจ และแรงจูงใจ เพื่อที่จะได้มีความเข้าใจเกี่ยวกับแรงจูงใจ

\* ภาควิชาเวชศาสตร์ป้องกันและสังคม คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

\* Department of Community Medicine, Faculty of Medicine, Srinakharinwirot University.

จำเป็นต้องรู้ถึงกระบวนการของการจูงใจ และความ ต้องการจำเป็นในชีวิต ความต้องการทางร่างกาย เช่น ความหิว ผลักดันให้คนเรามีพฤติกรรมหลายอย่าง เพื่อจะได้สนองความต้องการเพื่อความอยู่รอด และนำไปสู่ กิจกรรมอื่นๆ ที่คนเราต้องประกอบ

### ความหมายของการจูงใจ

การจูงใจหมายถึงสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในตัวบุคคล ที่ทำให้บุคคลนั้นแสดงพฤติกรรมไปในทิศทางของ เป้าหมาย ฮิลการ์ด (Hilgard) กล่าวว่า การจูงใจเป็น พฤติกรรมที่แสดงออกมา เพื่อสนองตอบความต้องการ และเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่มีอยู่

มันน์ (Munn) กล่าวว่า การจูงใจ หมายถึง พฤติกรรมที่ถูกเร้าหรือการกระตุ้นภายในตัวบุคคล

เกลเลอร์แมน (Gellerman) กล่าวว่า การจูงใจ หมายถึง การทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกไปในทิศทางของเป้าหมายที่ตั้งไว้ และบุคคลนั้นก็ใช้พลังงานของตนเองเพื่อให้พฤติกรรมนั้นบรรลุเป้าหมาย หรือกล่าวโดยทั่วๆ ไป หมายถึง

1. สภาวะที่อินทรีย์ถูกกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง เพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายปลายทาง (goal) ที่ตั้งไว้

2. พฤติกรรมที่สนองความต้องการของมนุษย์ และเป็นพฤติกรรมที่นำไปสู่จุดมุ่งหมายปลายทาง

3. พฤติกรรมที่ถูกกระตุ้นโดยแรงขับ (drive) ของแต่ละบุคคล มีแนวโน้มไปสู่จุดมุ่งหมายปลายทางอย่างใดอย่างหนึ่ง และร่างกายอาจจะสมประสงคืในความปรารถนาอันเกิดจากแรงขับนั้นๆ ได้

เมื่อร่างกายเกิดความต้องการ (need) ขึ้นก็จะเกิดแรงขับ ซึ่งทำให้เกิดความตึงเครียดขึ้น มนุษย์และสัตว์จะต้องดิ้นรนหาทางบำบัดความต้องการนี้ ตัวอย่างเช่น เด็กคนหนึ่งหิวจัด ความหิวเป็นแรงขับที่สำคัญประการหนึ่ง แรงขับที่เกิดจากความหิวนี้จะรบกวนและกระตุ้นให้ร่างกายต้องดิ้นรน โดยการแสดงพฤติกรรมต่างๆ ออกมา ตอนนี้อย่างไรก็ต้องตั้งจุดมุ่งหมายว่าจะไปหาอะไรที่ไหนรับประทาน สมมติว่าไปที่โรงอาหาร ซื้อข้าวรับประทาน เมื่ออิ่มแล้วร่างกายก็อยู่ในสภาวะที่สมประสงคื หรือแรงขับได้รับการตอบสนอง (ความหิวลดลง) ซึ่งกระบวนการทั้งหมดนี้ คือแรงจูงใจ

### ลักษณะพฤติกรรมภายใต้สภาวะการจูงใจ

บุคคลที่มีสภาพการจูงใจ จะมีพฤติกรรมที่แตกต่างไปจากบุคคลที่ไม่มีสภาพการจูงใจ ลักษณะของพฤติกรรมภายใต้สภาวะการจูงใจ มีดังนี้

1. มีพลังงาน เมื่อบุคคลมีสภาพการจูงใจจะปรากฏมีพลังงานเพิ่มขึ้นมากกว่าในสภาพปกติ ซึ่งจะเห็นได้จากการที่ผู้หญิงต้องการมีรูปร่างสวยงาม ก็จะมีพลังงานที่จะกระทำหลายๆ อย่าง เช่น การออกกำลังกายสม่ำเสมอ การจำกัดอาหาร การใส่เสื้อผ้ารัดรูปทรง เป็นต้น

2. มีทิศทาง เมื่อบุคคลอยู่ในสภาพการจูงใจ บุคคลจะแสดงพฤติกรรมไปในทิศทางที่ถูกจูงใจ หรือในทิศทางที่เป็นเป้าหมายของการจูงใจนั้นๆ เช่น ในกรณีที่นักพนันถูกตำรวจจับ ก็จะมีการจูงใจที่จะหนีจากการถูกจับ ดังนั้นทิศทางของพฤติกรรมต้องไปในทางตรงกันข้ามกับการที่จะถูกตำรวจจับคือ ต้องวิ่งหนี

3. มีความรู้สึกยึดมั่นที่ต้องการจะบรรลุเป้าหมาย เมื่อบุคคลอยู่ในสภาพการจูงใจในบุคคลนั้นจะเกิดความรู้สึกที่ต้องการจะทำให้บรรลุเป้าหมาย トラบดีที่เป้าหมายนั้นไม่ได้บรรลุผล บุคคลนั้นจะมีความรู้สึกต้องการแสดงพฤติกรรม หรือทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งเอาไว้ เช่น ในกรณีที่บุคคลมีแรงจูงใจที่รับประทานอาหารเช้าเนื่องจากความหิว บุคคลนั้นก็จะรู้สึกว่าจะต้องไปรับประทานอาหารเช้า ถ้ายังไม่ได้รับประทานอาหารเช้าก็จะรู้สึกอยู่ตลอดเวลา จนกระทั่งอิ่มแล้วความรู้สึกก็จะหมด<sup>2</sup>

### การจำแนกแรงจูงใจ (classification of motives)

เพื่อที่จะช่วยให้เข้าใจเกี่ยวกับแรงจูงใจดีขึ้น ขอแยกแรงขับออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. แรงขับปฐมภูมิ (primary drives) เป็นแรงขับที่เกิดมาพร้อมกับการเกิดของคน ไม่จำเป็นต้องเรียนรู้ มีต้นกำเนิดมาจากความต้องการของร่างกายหรือสภาวะภายในร่างกาย บางครั้งเราจึงเรียกแรงขับทางด้านสรีระ (physiological drives) ความต้องการทางร่างกายที่นักจิตวิทยาได้ตกลงยอมรับกันโดยทั่วไปว่าเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดแรงขับชนิดนี้ ได้แก่

1.1 ความหิว (hunger) ร่างกายของเราประกอบด้วยเซลล์ต่างๆ จำนวนมากทุกเซลล์เป็นสิ่งมี

ชีวิต ซึ่งต้องการอาหารเพื่อการเจริญเติบโต

ความรู้สึกริว เป็นกำลังขับเคลื่อนให้คนและสัตว์มีปฏิกริยาต่างๆ แต่บางทีคนและสัตว์ที่ไม่หิวก็ยังอยากกินอาหารแปลกๆ หรือเลือกกินอาหารเฉพาะบางอย่างเพื่อชดเชยสารเคมีบางอย่างที่ตนเองขาดไป

1.2 ความกระหาย (thirst) เมื่อร่างกายสูญเสียไปในลักษณะต่างๆ เช่น เหงื่อ ปัสสาวะ น้ำลาย เป็นต้น ทำให้คนรู้สึกคอและปากแห้ง เกิดความกระหายน้ำเพื่อที่จะได้น้ำไปช่วยให้ร่างกายมีปริมาณน้ำคงอยู่ในสภาพสมดุล

1.3 ความต้องการทางเพศ (sex) Freud นักจิตวิทยาากลุ่มจิตวิเคราะห์ถือเอาความกระตุนทางเพศนี้เป็นรากฐานอันสำคัญเกี่ยวกับพฤติกรรมต่างๆ ของมนุษย์

1.4 ความอบอุ่นและหนาว (warmth and cold) ร่างกายคนเราต้องการอุณหภูมิที่พอเหมาะแก่ร่างกาย ไม่ร้อนหรือหนาวเกินไป เมื่อใดมีความร้อนจัดหรือหนาวจัด จะทำให้เกิดแรงจูงใจแสวงหาสิ่งที่มาทำให้ร่างกายเกิดความอบอุ่นตามต้องการ

1.5 ความต้องการหลีกเลี่ยงจากความเจ็บปวด (pain) เพื่อให้ร่างกายดำรงชีวิตอยู่ได้โดยปลอดภัย

1.6 ความต้องการพักผ่อน นอนหลับ (sleep) คนต้องการการหลับพักผ่อนเท่าๆ กับต้องการอาหาร ความหวัง ความเหนื่อย เป็นกำลังขับเคลื่อนอย่างหนึ่งซึ่งจูงใจให้คนทำพฤติกรรมบางอย่างที่นำไปสู่การนอนพักผ่อน และนอนหลับ

1.7 ความต้องการอากาศออกซิเจน ( $O_2$ ) คนต้องการอากาศ  $O_2$  สำหรับหายใจ คนที่จมน้ำหรือกำลังอยู่ในที่ลึกลับคว้นไฟจะตะเกียกตะกายเพื่อหา  $O_2$  ช่วยในการหายใจ ถ้าคนขาด  $O_2$  ภายใน 3-5 นาที จะทำให้เสียชีวิตทันที

1.8 ความต้องการการขับถ่าย (elimination) การขับถ่ายเอาของเสียออกจากร่างกายเป็นสิ่งจำเป็น มิฉะนั้นจะเกิดเป็นพิษภายในร่างกาย และทำให้คนไม่สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้

2. แรงขับทุติยภูมิ (secondary drives) เป็นแรงขับที่สลับซับซ้อน โดยทั่วไปเกิดจากการเรียนรู้เป็นส่วนใหญ่ อาจเรียกได้อีกอย่างหนึ่งว่า เป็นแรงจูงใจทางสังคม (social motives) หรือ psychological

drives ซึ่งเป็นแรงขับที่เกิดจากความต้องการทางด้านจิตใจและสังคมเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่

1. ตามทฤษฎีของมอร์แกน (Morgan) แบ่งเป็นประเภทใหญ่ๆ 2 ประเภทคือ

1) ความต้องการผูกพันกับผู้อื่น (affiliative needs) เพราะมนุษย์เป็นสัตว์สังคมจำเป็นต้องอยู่ร่วมกับคนอื่น นอกเหนือจากพ่อแม่พี่น้อง ความผูกพันกันนั้นทำให้เกิดความพึงพอใจและสบายใจในการที่จะอยู่ร่วมกัน หรือทำงานเกี่ยวข้องกัน เพื่อตอบสนองความต้องการในด้านต่างๆ

2) ความต้องการฐานะ (status needs) ในกลุ่มคนที่อยู่ด้วยกันเป็นจำนวนมาก การแบ่งแยกระดับชั้นจะเกิดขึ้นเสมอ คนส่วนมากจึงพยายามที่จะสร้างฐานะของตัวเองให้ทัดเทียมหรือดีกว่าคนอื่น ในสังคมเดียวกัน ฐานะทางสังคมมีได้หลายรูป เช่น อยากรได้ตำแหน่ง (rank) อยากรได้เกียรติยศและอำนาจ (prestige and power)

2. ตามทฤษฎีของเมอร์เรย์ (Murray) แบ่งความต้องการออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ

ประเภทที่ 1 คือ ความต้องการทางสรีระ (viscerogenic needs)

ประเภทที่ 2 คือ ความต้องการทางจิตใจ (psychogenic needs) แบ่งเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ได้ 5 กลุ่มดังนี้

- 1) ความต้องการเกี่ยวกับสิ่งของ
- 2) ความต้องการที่จะแสดงความทะเยอทะยาน มีอำนาจ มีกำลังใจปรารถนาที่จะสัมฤทธิ์ผลในสิ่งต่างๆ และต้องการมีเกียรติยศชื่อเสียง
- 3) ความต้องการเกี่ยวกับการใช้อำนาจ การต่อต้าน การยอมแพ้
- 4) ความต้องการที่จะทำให้ผู้อื่นหรือตนเองบาดเจ็บ
- 5) ความต้องการเกี่ยวกับความรักที่มีต่อตนเองและต่อผู้อื่น

3. ตามทฤษฎีของโธมัส (Thomas) แบ่งความต้องการของมนุษย์ออกมาในรูปของความปรารถนา 4 อย่างคือ

- 1) ความปรารถนาที่จะมีความมั่นคงปลอดภัย

- 2) ความปรารถนาที่จะให้ผู้อื่นยอมรับ (recognition)
- 3) ความปรารถนาที่จะได้รับการตอบสนองจากเพื่อน (response from one's fellow)
- 4) ความปรารถนาที่จะมีประสบการณ์ใหม่ (new experience)

4. ตามทฤษฎีของมาสโลว์ (Maslow) แบ่งความต้องการของมนุษย์ออกเป็นชั้นๆ จากชั้นมูลฐานที่สุด คือความต้องการทางกาย ไปจนถึงชั้นสูงสุด คือความเข้าใจตนเองอย่างถ่องแท้ ซึ่งมีทั้งหมด 5 ชั้น เรียงลำดับได้ดังนี้

- 1) ความต้องการทางกาย ได้แก่ ความหิว ความกระหาย ความต้องการทางเพศ การขับถ่ายและอื่นๆ
- 2) ความต้องการความปลอดภัยจากสิ่งต่างๆ
- 3) ความต้องการความรัก และความรู้สึกว่าตนมีส่วนร่วม (belonging and love need)
- 4) ความต้องการที่จะได้รับการยกย่องจากผู้อื่น (self-esteem needs)
- 5) ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างถ่องแท้ (self-actualization) คือรู้ถึงความสามารถของตนเองที่มีอยู่ ในการปฏิบัติการใดๆ จึงต้องแสดงความสามารถของตนอย่างเต็มที่<sup>1</sup>

### ประเภทของการจูงใจ

แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท โดยแยกออกได้ตามลักษณะของสาเหตุที่ทำให้เกิดการจูงใจ

1. การจูงใจที่เกิดจากแรงผลักดันทางสรีรวิทยาในร่างกาย (internal motivation) เป็นการจูงใจที่เกิดขึ้นเนื่องจากแรงผลักดันของร่างกาย เช่น ความหิว ความกระหาย การขับถ่าย เป็นต้น บุคคลนี้จะมีแรงจูงใจซึ่งจะต้องมีพฤติกรรมไปในทิศทางที่กำหนดไว้ คือต้องเดินทางไปรับประทานอาหาร ต้องการน้ำมาดื่ม และต้องมีการขับถ่าย
2. การจูงใจภายนอก (external motivation) เกิดขึ้นเนื่องจากมีสิ่งของภายนอกตัวบุคคลเป็นมูลเหตุที่ทำให้เกิดการจูงใจ สิ่งของภายนอกนั้นเป็นได้ทั้งรูปธรรมและนามธรรม เช่น เงิน ยศ ตำแหน่ง การชม การลงโทษ เป็นต้น
3. การจูงใจภายใน (intrinsic motivation) เกิด

ขึ้นกับบุคคลโดยที่บุคคลนั้นไม่ได้หวังสิ่งของต่างๆ เป็นเครื่องเร้า หากแต่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคลเอง โดยบุคคลนั้นมองเห็นว่าการแสดงพฤติกรรมนั้นเหมาะสมกับความคิดหรือค่านิยมของตนเอง เช่น การที่บุคคลเรียนหนังสือเพราะต้องการอยากเรียนรู้ ต้องการอยากได้ความรู้เพื่อแก้ไขปัญหาของตัวเอง โดยไม่ได้หวังในเรื่องของปริญญาหรือตำแหน่งหน้าที่

หรืออาจแบ่งประเภทของการจูงใจเป็น 2 แบบ คือการจูงใจที่พึงปรารถนาและการจูงใจที่ไม่พึงปรารถนา การจูงใจที่ดีกว่าคือการจูงใจที่ให้เมื่อคนเขาต้องการสิ่งที่เลวที่สุด คือการจูงใจที่คนได้รับในเวลาที่เขาไม่ต้องการ คนบางคนชอบที่จะได้รับการจูงใจจากภายนอก แต่สำหรับบางคนแล้ว การจูงใจภายในดูจะมีผลมากกว่า และการจูงใจจะมีประสิทธิภาพมากขึ้น หากว่าผู้นำผู้ปกครองพยายามจะใช้วิธีการกระตุ้นมากกว่าการขู่ไล่ไสส่ง การบังคับไม่เคยเป็นวิธีการที่ดีได้เลย การชักชวนหรือการชักนำย่อมดีกว่ามาก<sup>3</sup>

ในอีกมุมมองหนึ่ง อาจแยกแรงจูงใจได้เป็น 2 อย่าง คือ แรงจูงใจมุ่งด้านทางนำไปสู่จุดหมาย (means motives) เช่น เราเรียนไปเพื่อจะเอาหน่วยกิต เพื่อจะได้ปริญญา ได้แล้วก็อาจไปเรียนต่อในชั้นปริญญาโทและปริญญาเอก

ถ้าใครเรียนไปเพื่อการเรียนโดยเฉพาะ มิได้คำนึงถึงเงินทองก็ถือได้ว่ามี end motives<sup>4</sup>

### ความสำคัญของการจูงใจต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

ในชีวิตประจำวันของมนุษย์ ทุกคนมีความต้องการมากมายแตกต่างกันออกไป แต่ละคนก็ตั้งเป้าหมายในเรื่องต่างๆ ไขว่คว้ามาหา สิ่งต่างๆ ที่คนเราต้องการนั้น ไม่ใช่จะได้มาเพราะความนึกคิดแต่ต้องได้มาจากการกระทำ บุคคลจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมมากมายจากภาวะที่ไม่กระตือรือร้น ไม่สนใจที่จะทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อไปสู่เป้าหมาย ต้องเปลี่ยนไปเป็นการแสดงออกซึ่งความกระตือรือร้น ดำเนินการต่างๆ เพื่อจะได้ให้บรรลุเป้าหมายที่วางเอาไว้ บุคคลจะต้องมีสภาพการจูงใจอยู่ตลอดเวลา แรงจูงใจนี้จะทำให้มนุษย์มีพลังงาน มีความคิด มีความกระตือรือร้น มีความรู้สึกลึกซึ้งที่จะดำเนินการในสิ่งต่างๆ มีทิศทางที่กำหนดได้เพื่อ

การพัฒนาสังคม ทำให้มนุษย์สามารถเอาชนะธรรมชาติได้ ทำให้มนุษย์เกิดการพัฒนาด้านเรื่องของวิชาการ และเทคโนโลยีต่างๆ<sup>2</sup>

### ลักษณะสำคัญของแรงจูงใจ

1. เป็นตัวการที่ก่อให้เกิดพลังงานในการแสดงพฤติกรรม
2. เป็นสิ่งเร้า สิ่งกระตุ้นให้อินทรีย์ไม่อยู่นิ่ง
3. เป็นสิ่งซึ่งต้องได้รับการเสริมแรง (เช่น เมื่อคนเกิดแรงจูงใจ คนต้องได้รับการตอบสนองอาจเป็นรางวัล สิ่งของเป็นการเสริมแรงเสมอ)<sup>5</sup>

สิ่งที่เป็นการกระตุ้นสำหรับแรงจูงใจสู่ความสำเร็จ อาจกล่าวได้ว่า คือ การทำวันนี้ให้ดีกว่าวันวาน ถือว่าเป็นแรงกระตุ้นทางธรรมชาติสู่ความสำเร็จ<sup>6</sup>

การเพิ่มพลังของแรงจูงใจ พฤติกรรมอาจจะเปลี่ยนได้ถ้าความต้องการที่มีอยู่เพิ่มพลังรุนแรงถึงขั้นที่เป็นแรงจูงใจพลังสูง พลังของแรงจูงใจในความต้องการบางอย่างดูเหมือนจะปรากฏในแบบรูปวงกลม ตัวอย่างเช่น ความต้องการด้านอาหารดูเหมือนจะวกกลับมาสู่ที่เดิม โดยไม่คำนึงถึงว่าในขณะนั้นจะได้รับการตอบสนองเป็นที่พอใจได้อย่างไร บุคคลอาจจะเพิ่มหรือชะลอความเร็วของแบบรูปวงกลมนี้ โดยการกระทบของสิ่งแวดล้อม ตัวอย่างเช่น ความต้องการอาหารของคนอาจจะไม่รุนแรงมาก เว้นแต่ว่าสิ่งแวดล้อมในขณะนั้นได้เห็นอาหารที่ทำให้เกิดความรู้สึกอยากรับประทาน และจมูกก็ได้กลิ่นหอมหวานของอาหารยั่วยวนใจขึ้นมา<sup>7</sup>

### ทฤษฎีของการจูงใจ (Theories of Motivation)

ทฤษฎีต่าง เกี่ยวกับการจูงใจ มีดังต่อไปนี้

#### 1. The need drive - incentive theory

เราได้ทราบแล้วว่า สภาพของการขาดสมดุลภายในร่างกายเป็นมูลเหตุให้เกิดแรงขับ (drive) เราได้ทราบมาจากทฤษฎีก่อนๆ ว่า ความต้องการทางร่างกายทำให้เกิดแรงขับขึ้น และแรงขับเหล่านี้จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดกิจกรรม หรือการกระทำต่างๆ (activities) เพื่อไปสู่จุดหมายปลายทาง (goal object) หรือสิ่งที่เป็นเครื่องล่อใจ (incentive) นั้นๆ และเมื่อถึงจุดหมายปลายทางที่ต้องการแล้วแรงขับก็จะลดลง

needs → drives → activity → goal object (incentive)

ตัวอย่างที่เราคุ้นเคยกันดี เช่น ความหิว ทำให้เราเกิดมีแรงขับขึ้น ซึ่งเรียกว่า hunger drive ซึ่งจะไปกระตุ้นให้อินทรีย์เกิดการกระทำต่างๆ จนกระทั่งได้อาหารมาบำบัดความต้องการ อาหารนี้จะเป็น incentive และเมื่อได้รับประทานอาหารแล้วแรงขับก็ลดลง drive and need นี้ยังมีความแตกต่างกันอยู่บ้าง เช่น แรงขับเกี่ยวกับอาหาร (food-driven) ของสัตว์นั้นไม่ใช่ความหิวเสมอไป บางครั้งแรงขับก็อาจจะลดลงได้ ทั้งๆ ที่ยังไม่ได้นองความต้องการจนเป็นที่พอใจก็มี เช่น ในกรณีที่สัตว์ที่กำลังได้รับน้ำตาลเป็นต้น ทฤษฎีนี้มีอิทธิพลเนื่องจากการลดแรงขับนี้ เป็นพื้นฐานของการให้รางวัลเกี่ยวกับการเรียนรู้ด้วย

#### 2. Cue - stimulus (non drive) theory

ทฤษฎีนี้มีความเห็นว่า พฤติกรรมที่มีการจูงใจเกิดขึ้นภายใต้การควบคุมของสิ่งเร้า หรือ Incentive มากกว่าที่จะเกิดจาก Drive

ประการที่ควรย้ำก็คือ ทฤษฎี Cue-stimulus นี้เป็นส่วนสร้างนิสัยของแรงขับอย่างหนึ่ง ขึ้น เช่น เมื่อมีคนกดกริ่งหน้าประตูบ้าน เราจะตอบรับโดยไม่จำเป็นต้องมีแรงขับใดๆ นิสัยต่างๆ ของคนเราจะเกิดขึ้นเมื่อสภาพของสิ่งกระตุ้นนั้นมีความเหมาะสม ฉะนั้นจึงสรุปความสำคัญได้ว่า พฤติกรรมทุกอย่างอยู่ภายใต้อำนาจของสิ่งเร้า

#### 3. Affective Arousal theory

เป็นที่ทราบกันมานานแล้วว่า พฤติกรรมที่ organisms หรืออินทรีย์แสดงออก มีอยู่ 2 ประการคือ

1. อินทรีย์ยอมแสวงหาหรือเข้าใกล้สิ่งที่พึงพอใจ
2. อินทรีย์ยอมแสดงพฤติกรรมหลบหลีกหรือไม่เข้าใกล้สิ่งที่รบกวน หรือสถานการณ์ที่น่ารังเกียจ ฉะนั้นในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งจะต้องมีอารมณ์แฝงอยู่ ทฤษฎีนี้ย้ำว่า อารมณ์ที่เกิดขึ้นในพฤติกรรมต่างๆ เป็นต้นว่า อารมณ์รัก หรือชอบ หรือความพอใจ จะเกิดขึ้นจากการได้อาหารนั่นคือ ในการแสวงหาอาหาร อินทรีย์พอใจจัดเป็น positive affect ส่วนการหลบหนี การเจ็บปวด หรือสิ่งที่ไม่พึงพอใจจัดเป็น negative affect

McClelland เป็นผู้มีความเห็นสอดคล้องกับทฤษฎีนี้ได้ให้คำจำกัดความของ motive ว่าเป็นลักษณะของ goal หรือเป้าหมายที่แตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ในอดีต ว่าสิ่งเหล่านั้นทำให้เกิด

ความพอใจ หรือความไม่พอใจ

ถ้าพฤติกรรมใดแสดงออกมาทำให้เกิดอารมณ์พึงพอใจ เราก็มักมีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมนั้นออกมาเรื่อยๆ ในทางตรงกันข้าม ถ้าพฤติกรรมใดทำให้เกิดอารมณ์ที่ไม่สบาย เราก็มักจะหลีกเลี่ยงไม่แสดงพฤติกรรมนั้นออกมา

#### 4. Cognitive Theories

จะเน้นเกี่ยวกับความเข้าใจหรือการคาดคะเนเหตุการณ์ต่างๆ โดยอาศัยการรับรู้มาก่อน หรือจากการคิดค้น และการตัดสินใจ เช่น ในกรณีที่ต้องมีการเลือกลีขงที่มีคุณค่าใกล้เคียงกัน

ความสำคัญของทฤษฎีนี้ได้แก่ แนวโน้มในการทำความเข้าใจเกี่ยวกับสิ่งเร้าและการตอบสนอง แม้ว่าทั้งสองประการจะแย้งกันอยู่ก็ตาม

อินทรียี่โตง ก็ตามที่มีความจำ ย่อมระลึกถึงความคล้ายคลึงของอดีตและปัจจุบันได้ ด้วยเหตุนี้อินทรียี่จึงสามารถสร้างความหลังขึ้นได้ ฉะนั้นทฤษฎีจึงเน้นว่า การกระตุ้นที่ดีหรือ พฤติกรรมที่จะไปสู่จุดหมายปลายทางที่ดี (goal-seeking behavior) เกิดจากความรู้อันเคยพบมาเป็นตัวกำหนด นอกจากนี้ต้องอาศัยเหตุการณ์ในอดีตสิ่งแวดล้อมในปัจจุบัน และยังรวมถึงความคาดหวังในอนาคตอีกด้วย<sup>1</sup>

อย่างไรก็ตามแนวความคิดหรือทฤษฎีการจูงใจแยกเป็นพวกกลุ่มแนวความคิดทางด้านมนุษยสัมพันธ์ (human relation school) และอีกกลุ่มหนึ่งที่เหลือเป็นกลุ่มแนวความคิดที่มีเหตุผล (rational school) ซึ่งจะมีทฤษฎีที่สำคัญที่น่าสนใจดังนี้คือ

#### 1. ทฤษฎีของ Abraham Maslow

ชื่อ Hierarchy of Needs โดยบอกวามมนุษย์เป็นสัตว์ที่มีความต้องการอย่างไม่สิ้นสุด โดยจำแนกลำดับขั้นของความต้องการออกเป็น 5 ขั้นตอน คือ

1. ขั้นตอนพื้นฐานหรือขั้นตอนของความต้องการทางกาย (physiological needs) ได้แก่ ปัจจัยส่วนใหญ่ของเวลาของบุคคลแต่ละคนจะถูกใช้ไปเพื่อความต้องการเหล่านี้ จนกระทั่งพวกเขาพอใจจึงจะแสวงหาความต้องการในลำดับต่อไป

2. ความต้องการทางด้านความมั่นคงปลอดภัย (security needs) รวมถึงการปราศจากความเจ็บปวดชู่เชิงคุกคามหรือความเจ็บไข้ได้ป่วย

3. ความต้องการทางด้านความรัก (affiliation or social needs) รวมเอามิตรภาพความรัก และการเป็นเจ้าของไว้ด้วย

4. ความต้องการชื่อเสียง (esteem or recognition needs) รวมเอาทั้งความรู้สึกส่วนตัวในความสำเร็จและการตระหนักหรือการได้รับการยอมรับนับถือจากบุคคลอื่น

5. ความต้องการความสำเร็จสมหวังในชีวิต (self actualization needs) เป็นความต้องการขั้นสุดยอดของมนุษย์ บุคคลใดบุคคลหนึ่งที่บรรลุความต้องการนี้ จะรู้สึกยอมรับตัวเองและคนอื่น จะพบความสามารถในการแก้ไขปัญหาเพิ่มขึ้น และมีความปรารถนาในเรื่องความสันโดษ (A desire for privacy)

#### 2. ทฤษฎีการจูงใจของ Frederick Herzberg

ชื่อ Two-Factor Theory โดยได้ทำการศึกษาจากความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจงาน (job satisfaction) กับประสิทธิภาพในการผลิต โดยเริ่มศึกษาจากการสัมภาษณ์วิศวกรและนักบัญชี 200 คน ที่ทำงานที่ Pittaberg โดยค้นคว้าสิ่งใดทำให้ลูกจ้างคนงานรู้สึกดีหรือไม่ดี พอใจหรือไม่พอใจเกี่ยวกับงานที่พวกเขาทำ จำแนกคำตอบออกเป็น 2 กลุ่ม

กลุ่มแรก ปัจจัยที่ทำให้เกิดความไม่พอใจในงานเกี่ยวกับงานที่ปฏิบัติและสภาพแวดล้อมที่ทำงาน ซึ่งเรียกเป็น hygiene factors ประกอบด้วย

- นโยบายและการบริหารงาน
- การควบคุมบังคับบัญชา
- เงินเดือน
- ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ร่วมงาน และสภาพการทำงาน

กลุ่มสอง ปัจจัยที่ทำให้เกิดความพึงพอใจในงานที่ทำ เกี่ยวข้องกับความรู้สึกในทางบวกกับงานที่ปฏิบัติ บุคคลจะได้รับการจูงใจหรือแรงจูงใจ ให้เพิ่มผลผลิตด้วยปัจจัยเหล่านี้ซึ่งเรียกเป็น motivator factor ประกอบด้วย

- ความสำเร็จในงาน (achievement)
- การยอมรับนับถือ (recognition)
- ลักษณะของงาน (work itself)
- ความรับผิดชอบ (responsibility)
- และความก้าวหน้า (advancement)

ซึ่งเราจะต้องเน้นโดยการลด hygiene factors ที่ไม่ดีและเพิ่ม motivator factors ให้มีมากขึ้น

### 3. ทฤษฎีการจูงใจของ David C. McClelland

ชื่อ Achievement Motivation Theory ทฤษฎีนี้เป็นความต้องการหรือปรารถนาที่จะปฏิบัติงานให้ได้มาตรฐานดีเลิศ หรือให้ประสบความสำเร็จในสถานการณ์ที่มีการแข่งขันกัน ลักษณะของผู้ที่จะประสบความสำเร็จสูง มักจะมีลักษณะดังต่อไปนี้ คือ

1. กล้าเสี่ยงพอประมาณ (moderate risk) โดยจะไม่เสี่ยงจนเกินไป เพราะจะมีโอกาสผิดพลาดมาก แต่ก็ไม่ใช่คนประเภทนี้ไม่กล้าเสี่ยงเลย เพราะคนที่ไม่กล้าเสี่ยงเลยย่อมจะไม่กล้าทำอะไร

2. ต้องได้รับข่าวสารย้อนกลับทันทีทันใด (immediate feedback) เพื่อที่จะประเมินค่าสิ่งที่ตนทำไปและพร้อมที่จะปรับปรุงแก้ไขในทางเดียวกัน เพื่อที่จะได้ทราบว่าที่เขาประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลวสักขนาดไหน

3. การประสบความสำเร็จ (accomplishment) เป็นสิ่งสำคัญมากกว่าที่จะได้รับรางวัล หรือผลตอบแทนเป็นวัตถุจากผลงานนั้น

4. หมกมุ่นกับเรื่องของงาน (preoccupation with the task) จนกระทั่งได้รับความสำเร็จ<sup>2</sup>

### การจูงใจกับงานสาธารณสุข

งานใดๆ จะสำเร็จได้ ก็ต้องอาศัยความตั้งใจ ความกระตือรือร้นในการทำงาน ความร่วมมือร่วมใจ บุคคลจะมีความกระตือรือร้นถ้ามีสภาพการจูงใจ ซึ่งสามารถที่จะนำมาประยุกต์กับงานสาธารณสุขได้ งานสาธารณสุขเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยของชุมชน ถ้าประชาชนในชุมชนไม่มีแรงจูงใจงานในชุมชนก็จะสำเร็จลงได้ยาก เพราะประชาชนจะเพิกเฉยต่อการปฏิบัติตนเองในการป้องกันโรค และเพื่อส่งเสริมสุขภาพของตนเองและของครอบครัว จะทำให้เกิดปัญหาสุขภาพของตนเอง ครอบครัวและชุมชน ฉะนั้นในการดำเนินงานสาธารณสุขจำเป็นจะต้องทำให้เกิดสภาพการจูงใจ เพื่อกระตุ้นความกระตือรือร้นของประชาชน เมื่อประชาชนมีความกระตือรือร้นของประชาชน เมื่อประชาชนมีความกระตือรือร้น ก็จะเริ่มมาสนใจในด้านสุขภาพอนามัยอย่างจริงจัง

การจูงใจสามารถที่จะทำได้ในหลายรูปแบบ เพื่อกระตุ้นความคิดของประชาชน อย่างเช่น อาจจะมีรณรงค์เรื่องสัปดาห์ป้องกันโรคฟันผุเป็นประจำทุกปี ในหมู่บ้านหนึ่ง ก็อาจจะมีการประชุมสัมพันธ์และรณรงค์กระตุ้นประชาชนเป็นระยะๆ ก่อนถึงสัปดาห์จริง เพื่อเป็นการกระตุ้นทีละน้อยๆ เพิ่มขึ้นเพื่อให้ประชาชนจากเดิมที่ไม่ค่อยสนใจเรื่องสุขภาพฟัน ก็หันมาให้ความสนใจ อาจจัดให้มีการประกวดฟันสวยของผู้ใหญ่ หรือของเด็กหรือของวัยสูงอายุ เพื่อกระตุ้นให้มีการประกวด ประชัน เกิดการจูงใจที่จะทำให้ประชาชนอยากมีส่วนร่วมประกวด ประชาชนก็จะต้องเริ่มมาดูแลสุขภาพฟันของตนเองมากขึ้น เพื่อให้ดีที่สุดที่จะเข้าร่วมโครงการกับชาวบ้านหรือเพื่อนบ้าน และมีสุขภาพฟันที่ดีไม่น้อยหน้าเพื่อนบ้าน เพราะจากที่เราทราบแล้วว่า เมื่อประชาชนมีสภาพการจูงใจย่อมจะเกิดมีเป้าหมายและมีพลังงาน และจะแสดงพฤติกรรมไปในทิศทางที่ถูกจูงใจ หรือในทิศทางที่เป็นเป้าหมายของการจูงใจนั้นๆ และจะมีความรู้สึกยึดมั่นที่ต้องการจะบรรลุเป้าหมายให้ได้ หรืออย่างเช่นเราให้สุขศึกษาในเรื่องของการจูงใจนั้นๆ และจะมีความรู้สึกยึดมั่นที่ต้องการจะบรรลุเป้าหมายให้ได้ หรืออย่างเช่นเราให้สุขศึกษาในเรื่องอาหารการกินสอนให้ประชาชนกินอาหารที่สุกและสะอาด จะได้ไม่เป็นโรคเกี่ยวกับพยาธิและโรคท้องร่วง บอกให้เห็นถึงโทษ เมื่อประชาชนรู้ถึงโทษก็จะกลัวที่จะได้รับความทุกข์ทรมานจากโรค จะทำให้เกิดแรงจูงใจที่จะป้องกันโรค โดยการรับประทานอาหารที่สุกและสะอาด หรืออย่างเรื่องโรคเอดส์ก็จะต้องมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้รู้ถึงมหันตภัยของโรคเอดส์ จะได้รู้จักระวังป้องกันอย่างเช่น เมื่อมีเพศสัมพันธ์ก็ต้องใช้ถุงยางอนามัยเพื่อป้องกันโรค เมื่อประชาชนกลัวที่จะเป็นโรคเอดส์ก็จะต้องระวัง ไม่เที่ยวสำส่อน และใช้ถุงยางอนามัยทุกครั้งที่มีเพศสัมพันธ์ ทั้งนี้ก็เนื่องจากมีการจูงใจให้รู้ถึงโทษภัย ทำให้ต้องมีการระวังป้องกันดังกล่าว

สภาพการจูงใจที่บุคคลมีโดยไม่ได้เกิดจากสิ่งของต่างๆ เป็นเครื่องเร้า นั้น อย่างเช่นการจูงใจภายใน (intrinsic motivation) เป็นสิ่งที่จะช่วยในงานสาธารณสุขได้มาก เพราะเป็นการจูงใจประเภทดวริในตัวบุคคลนั้น ทำให้บุคคลนั้นมีความตั้งใจที่จะแสดงพฤติกรรมต่างๆ โดยไม่ต้องอาศัยสิ่งของหรือบุคคล

ตลอดจนกฎเกณฑ์ต่างๆ มาบังคับ ดังนั้นเราจึงต้องส่งเสริมการดูแลสุขภาพในนี้ อาจกระทำได้โดยมุ่งเน้นการให้การศึกษาแก่ประชาชน การปลูกฝังค่านิยมที่ถูกต้อง ทักษะชีวิตที่ถูกต้อง สุขนิสัยที่ดี ความรู้จักประมาณตน รู้จักรับผิดชอบ ก็จะช่วยเสริมความคิดให้เกิดขึ้นในตัวบุคคล ทำให้บุคคลหรือประชาชนรู้จักระวังป้องกันตนเองให้มีสุขภาพอนามัยที่ดี มีการป้องกันโรคที่ดี การส่งเสริมสุขภาพของตนเองและครอบครัว ตลอดจนแนะนำความรู้ให้แก่เพื่อนบ้านเพื่อให้มีสุขภาพดีทั่วหน้าทั้งหมู่บ้านหรือทั้งชุมชน

การที่บุคคลขาดการดูแลสุขภาพในชีวิต การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมก็เป็นไปได้ยากลำบากแต่ถ้าเราสามารถสร้างสภาพการสุขภาพให้เกิดขึ้นกับบุคคลตั้งแต่เยาว์วัย และให้เกิดติดต่อกันจนถึงวาระสุดท้ายของชีวิต การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลก็จะเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ถ้าประชาชนไม่มีแรงจูงใจในเรื่องสุขภาพก็จะไม่ชวนชวนที่จะดำเนินการต่างๆ เช่น มีการรับประทานอาหารที่ปรุงไม่สุก ไม่ล้างผักก่อนรับประทาน ไม่มีการกำจัดขยะมูลฝอยในบริเวณบ้าน ไม่สนใจที่จะไปรับการฉีดวัคซีน ไม่รับประทานอาหารตามที่เจ้าหน้าที่สาธารณสุขแนะนำ เป็นต้น ผลที่เกิดขึ้นคือ สุขภาพของบุคคลนั้นไม่ดี จึงอาจกล่าวได้ว่า การดูแลสุขภาพเป็นสิ่งสำคัญมากที่สุดประการหนึ่งในชีวิตของคน เพราะจะเป็นตัวการผลักดันให้บุคคลเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม โดยเปลี่ยนจากสภาพที่ขาดความกระตือรือร้น เพิกเฉย ละเลย ไม่เอาใจใส่ กลายเป็นคนที่มีคุณภาพ มีพลังงาน สนใจในการกระทำสิ่งต่างๆ มีความรู้สึกที่ต้องการกระทำสิ่งที่ต้องการให้สำเร็จลงไป ซึ่งถ้าทุกคนในชุมชนเกิดแรงจูงใจในการพัฒนาสุขภาพของตนเองและของชุมชนแล้ว ย่อมทำให้เป็นที่มั่นใจว่าปัญหาสุขภาพของประชาชนคนไทยจะต้องหมดไปในที่สุด

จากทฤษฎีของการดูแลสุขภาพที่ว่าการดูแลสุขภาพมีความต้องการก็จะเกิดแรงผลักดัน ทำให้เกิดพฤติกรรมเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ตัวอย่างเช่น เวลาเราเจ็บป่วย เราก็จะมีแรงผลักดันที่จะหลีกเลี่ยงการเจ็บป่วยก็ต้องไปพบแพทย์ เพื่อบรรลุนิเวศประสงคคือ รับประทานทำให้หายจากการเจ็บป่วย จากเหตุการณ์นี้เราจะสามารถนำเรื่องการดูแลสุขภาพช่วยเสริมงานสาธารณสุขได้ โดยเมื่อ

คนไข้เจ็บป่วยมาโรงพยาบาลเราสามารถให้สุขภาพในในช่วงที่ประชาชนมารับบริการที่โรงพยาบาล หรือในช่วงที่บุคคลเกิดการเจ็บป่วยได้ ในสภาพการณ์เช่นนั้น บุคคลจะมีแรงจูงใจที่รับฟัง และให้ความร่วมมือในการดำเนินการต่างๆ ตามที่เจ้าหน้าที่แนะนำ

หัวหน้าหน่วยงานสาธารณสุขจะต้องรู้เรื่องสุขภาพศึกษาและพฤติกรรม เพราะพฤติกรรมของมนุษย์ปฏิบัติหรือกิจกรรมทั้งที่มีอยู่ภายในและที่แสดงออกมาให้เห็น สุขภาพของคนจะขึ้นอยู่กับพฤติกรรม (นั่นคือพฤติกรรมสุขภาพ)

สุขภาพจะเป็นกระบวนการของการจัดประสบการณ์ให้กับบุคคล เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความรู้ ทักษะ และการปฏิบัติงาน (knowledge, attitude, practice K-A-P) จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมสุขภาพ ซึ่งเราจะต้องเข้าใจพื้นฐานทางด้านพฤติกรรม และรู้ถึงมูลเหตุจูงใจที่จะทำให้งานสาธารณสุขประสบความสำเร็จ ต้องรู้ถึงความต้องการของมนุษย์ ซึ่ง Abraham Maslow ได้แสดงให้เห็นว่า มนุษย์มีความต้องการ 5 ระดับ โดยเริ่มจาก

1. ความต้องการทางร่างกาย (physiological needs)
2. ความต้องการความมั่นคงปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน (security needs)
3. ความต้องการความรัก (affiliation or social needs)
4. ความต้องการความมีชื่อเสียง (esteem or recognition needs)
5. ความต้องการความสำเร็จความสมหวังในชีวิต (self actualization needs)

เมื่อความต้องการอย่างหนึ่งได้รับการตอบสนอง ความต้องการนั้นก็ไม่ใช่แรงจูงใจอีกต่อไป แต่จะมีความต้องการระดับที่สูงขึ้นไป และความต้องการระดับสูงจะยังไม่เกิด ถ้าความต้องการระดับต่ำยังไม่ได้รับการตอบสนอง

ดังนั้นนักสาธารณสุขจะต้องรู้ถึงความต้องการของมนุษย์ ซึ่งจะมีระดับแตกต่างกันตามพื้นฐานของแต่ละคน การทำงานสาธารณสุขจึงต้องดูว่าตรงกับความต้องการหรืออยู่ในระดับไหนของความต้องการ ซึ่งอาจจะต้องทำงานร่วมกับหน่วยงานอื่น เช่น ฝ่าย



ปกครอง, ฝ่ายการศึกษา, ฝ่ายเศรษฐกิจการพาณิชย์ หรือฝ่ายจัดหางาน เพื่อสามารถสนองความต้องการของคน ซึ่งจะโยงกลับมาสู่ความสำเร็จของงานสาธารณสุข

ในการทำงานสาธารณสุข จะต้องรู้พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งจะสังเกตลักษณะพฤติกรรมของคนไทยโดยทั่วไป จะมีลักษณะดังนี้

1. รับการเปลี่ยนแปลงช้า มีลักษณะอย่างค่อยเป็นค่อยไป
2. ลังเลสงสัยในเรื่องใหม่ๆ
3. คำนิยมในตัวลูก มีความคิดว่าการมีบุตรมากจะช่วยทำงานได้
4. เชื่อผู้นำ ผู้ใหญ่ พ่อแม่ พระ ผู้นำศาสนา
5. มีความประนีประนอม ว่านอนสอนง่าย
6. ความสนใจในเรื่องสุขภาพมีไม่มาก สนใจในเรื่องรสชาติอาหาร แต่มักไม่คำนึงถึงความสะอาดอย่างเพียงพอ
7. วิธีชีวิตเป็นแบบเรียบง่าย ไม่หวือหวา
8. เชื่อฟังเจ้าหน้าที่ของรัฐ
9. ร่วมกิจกรรมสังคม ศาสนา
10. เชื่ออำนาจนอกตนเอง เช่น เชื่อไสยศาสตร์ ลิงศักดิ์สิทธิ์

11. เชื่อและปฏิบัติตนเกี่ยวกับสุขภาพทั้งแบบดั้งเดิม (พื้นบ้าน) และสมัยใหม่

12. พฤติกรรมทางเพศเป็นเรื่องปกปิด

ดังนั้นการจะนำแผนงานสาธารณสุขมาใช้กับกลุ่มเป้าหมาย จึงต้องคำนึงถึงพื้นฐานทางพฤติกรรมของครอบครัว ชุมชน สังคม ประกอบในการสร้างแรงจูงใจ เพื่อให้งานสำเร็จร่วมกันด้วย

## References

1. สุขา จันทน์เอม : จิตวิทยาทั่วไป, พิมพ์ครั้งที่ 9 : บริษัท โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2539 ; 101-8.
2. เอกสารการสอนชุดวิชาสาขาวิทยาศาสตร์สุขภาพ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
3. ปราชญา กล้าผจญ. การจูงใจเพื่อความสำเร็จ. พิมพ์ครั้งแรก : บริษัท สำนักพิมพ์ต้นหมาก จำกัด, 2528 ; 77, 94-5.
4. สายัณห์ มาลยาภรณ์. แนวคิดบางประการของการจูงใจในการเรียนรู้ : วิทยาลัยวิชาการศึกษาบางแสน : 8.
5. ทรงพล ภูมิพัฒน์. จิตวิทยาทั่วไป. พิมพ์ครั้งที่ 1 : ศูนย์เทคโนโลยีทางการศึกษาฝ่ายเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยศรีปทุม, 2538 ; 99.
6. Mc Clelland D. : Human motivation. Cambridge University Press, 1987 ; 227-8.
7. ถวิล เกื้อกุลวงศ์. การจูงใจเพื่อผลงาน. มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2528 ; 63.