

ความหมายและประเภทของแรงจูงใจในการท่องเที่ยว

การจูงใจหรือแรงจูงใจ คือความต้องการที่เกิดขึ้นจากการถูกกระตุ้นหรือยั่วยุให้บุคคลเคลื่อนไหว หรือแสดงพฤติกรรมไปยังจุดหมายปลายทางหรือเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีแรงจูงใจเป็นแรงผลักดันให้พฤติกรรมแสดงออกมา เช่น แรงจูงใจในการแสวงหาอาหาร และแรงจูงใจในการเดินทางไปพักผ่อน ส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจทางการท่องเที่ยว ได้แก่ ปัจจัยทางด้านภูมิศาสตร์ ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม

แรงจูงใจเป็นตัวกระตุ้นหรือแรงผลักดันที่ทำให้ลูกค้าแสวงหาสิ่งที่ต้องการ เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับตนเอง แรงจูงใจถือเป็นแรงขับที่เกิดจากตัวบุคคลที่ส่งผลต่อการตัดสินใจ

ในอดีตที่ผ่านมาการแสดงพฤติกรรมต่างๆ ของมนุษย์จะถูกมองที่การกระทำหรือแสดงความรู้สึกนึกคิดของตนเอง เพราะมีความเชื่อว่ามนุษย์เป็นผู้ที่มีเหตุผล มีสติปัญญา มีอิสระที่จะตัดสินใจด้วยตนเอง ทั้งสิ่งที่ดีหรือสิ่งที่ไม่ดี ขึ้นอยู่กับสติปัญญา การศึกษา ทักษะคติ ความเชื่อของแต่ละคน แต่ในปัจจุบันกลับเป็นที่ยอมรับทั่วไปว่าแรงจูงใจมีความสำคัญต่อชีวิตและความเป็นอยู่ของมนุษย์ เพราะแรงจูงใจเป็นสาเหตุที่ทำให้มนุษย์ปฏิบัติตนเพื่อให้ได้รับความพึงพอใจ และแรงจูงใจนี้จะช่วยให้พฤติกรรมของมนุษย์บรรลุ



ภาพ แหล่งท่องเที่ยวยอดนิยมประเทศไทยที่วันนี้เป็นสถานที่ตั้งจุดนัดท่องเที่ยว

1. ความหมายของแรงจูงใจ

สำหรับความหมายของ “แรงจูงใจ” มีนักวิชาการและนักมนุษยวิทยาหลายท่านได้นิยามคำว่าแรงจูงใจในหลากหลายทฤษฎี ดังนี้

แรงจูงใจ (Motive) หมายถึงสภาวะใดๆ ก็ตามที่เกิดขึ้นจากภายในตัวของบุคคลและไม่สามารถสังเกตเห็นได้ แรงจูงใจจะไปผลักดันหรือกระตุ้นให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมหรือการกระทำขึ้น ผู้ที่ได้รับแรงจูงใจจะร่วมในกิจกรรมด้วยความกระตือรือร้น และผลของพฤติกรรมที่แสดงออกจะมีประสิทธิภาพมากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับพฤติกรรมที่ไม่ได้รับแรงจูงใจ แรงจูงใจเป็นสิ่งเร้าที่เกิดขึ้นภายในตัวของคนและผลักดันให้เกิดการกระทำขึ้น แรงจูงใจจึงเป็นผลของการกระทำที่เป็นธรรมชาติอย่างหนึ่งของมนุษย์

แรงจูงใจ (Motive) หมายถึงความต้องการที่ได้รับการกระตุ้นของบุคคล ความพอใจที่มีเป้าหมายและแรงกระตุ้นหรือแรงขับ (Drive) นั้นจะเป็นตัวทำให้เกิดการกระตุ้นอย่างรุนแรง เพื่อที่จะได้เกิดการตอบสนองที่พึงพอใจต่อความต้องการ ซึ่งความต้องการต่างๆ สำคัญที่ทำให้เกิดพฤติกรรมต่างๆ

โดยสรุปแรงจูงใจ หมายถึงแรงขับหรือแรงผลักดันจากตัวบุคคลที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการ ความรู้สึกนึกคิด และตอบสนองความต้องการของตนเองสูงสุด อาจเป็นแรงกระตุ้นจากภายในตัวบุคคลหรือเป็นแรงดึงดูดจากสิ่งแวดล้อม ส่งผลไปถึงการตัดสินใจกระทำกรต่างๆ โดยเฉพาะการตัดสินใจของนักท่องเที่ยว ไม่ว่าจะเป็นการเลือกการเดินทาง ยานพาหนะ ระดับของที่พัก ระดับราคาและจุดหมายปลายทางในการท่องเที่ยว

ลำดับชั้นของแรงจูงใจ

แรงจูงใจแบ่งออกเป็นลำดับชั้นได้ดังนี้

1) **แรงจูงใจปฐมภูมิ (Primary Motive)** คือแรงจูงใจเบื้องต้นที่เกิดจากความต้องการขั้นพื้นฐานเพื่อการดำรงชีวิตหรือเพื่อความอยู่รอดของมนุษย์ ความต้องการเหล่านี้จำเป็นต้องได้รับการตอบสนอง เพราะเป็นความต้องการที่เกิดจากสภาพของร่างกาย เช่น ความหิว ความเจ็บป่วย ความงาม ความต้องการทางเพศ



ลำดับชั้นความต้องการของมาสโลว์

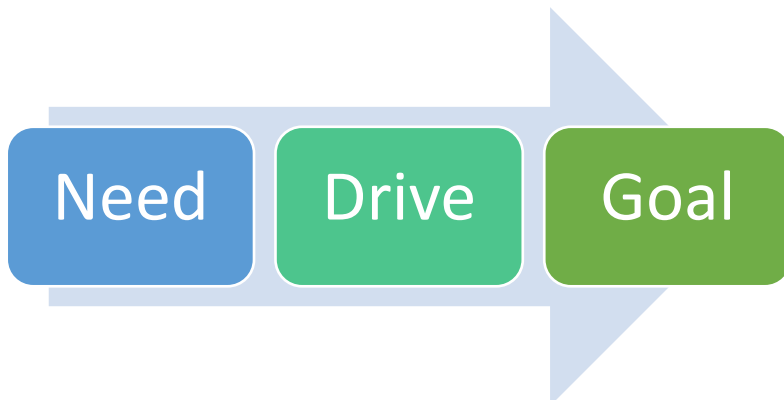
2) **แรงจูงใจทุติยภูมิ (Secondary Motive)** คือแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายหลังจากแรงจูงใจขั้นปฐมภูมิได้รับการตอบสนองแล้ว และแรงจูงใจทุติยภูมินี้จะเกิดจากความต้องการทางด้านจิตวิทยาและสังคม เช่น การต้องการความรัก การยอมรับ และการยกย่อง ฯลฯ

สาเหตุการเกิดแรงจูงใจ

แรงจูงใจเกิดจากหลายสาเหตุ แบ่งออกได้ดังนี้

1) **แรงจูงใจที่เกิดจากแรงขับ (Drive)** แรงจูงใจชนิดนี้เป็นความต้องการที่อาจเกิดจากสภาพของร่างกายหรือเป็นความไม่สมบูรณ์ภายในร่างกาย แรงขับนี้จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายและเป็นการตอบสนองต่อสิ่งเร้าที่เกิดขึ้นในอดีต ตัวอย่างเช่น ถ้าคนเรามีความรู้สึกหิวก็จะหาทางให้หายหิวด้วยการรับประทานอาหารหรือหาขนมทานเพื่อให้คลายหิว หรือเมื่อย ความรู้สึกเครียด

เซื่องซึมก็จะหาทางคลายเครียดด้วยพฤติกรรมต่างๆ เช่น อาจหาเพลงฟัง ดื่มกาแฟ เพื่อกระตุ้นความสดชื่นให้ตื่นตัว ฯลฯ



ภาพ แรงจูงใจที่เกิดจากแรงขับ (Drive)

2) แรงจูงใจที่เกิดจากความคิด (Idea) แรงจูงใจชนิดนี้เป็นความนึกคิดของเราถือเป็นความสามารถอย่างหนึ่งที่ทำให้มนุษย์มีพัฒนาการมากกว่าสิ่งมีชีวิตอื่นๆ เพราะมนุษย์มีความสามารถในการคิดวิเคราะห์ สามารถที่จะคิดเรื่องราวต่างๆ ไว้ล่วงหน้าก่อนเวลาที่จะเกิดเรื่องจริงขึ้น และความคิดที่เกิดขึ้นล่วงหน้านี้เป็นแรงจูงใจหรือเป็นสิ่งที่ไปกระตุ้นให้เกิดความต้องการ และอาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความเชื่อ ความรู้สึกนึกคิดที่มีไปด้วย ตัวอย่างเช่น คนเราจะคิดว่าตัวเองเครียดและต้องหาทางคลายเครียดเพื่อไม่ให้ความเครียดมาทำร้ายตัวเอง โดยการคิดหาหนทางหรือวิธีการบำบัดความเครียดด้วยวิธีการต่างๆ อาจเป็นการวางแผนเดินทางท่องเที่ยวพักผ่อนโดยจองตั๋วไว้ล่วงหน้าหรือไปรับประทานอาหารอร่อยๆ ตามภัตตาคารหรือร้านอาหารที่มีชื่อเสียง เพื่อความสุขใจและการได้รับการยอมรับยกย่องจากผู้อื่นที่พบเห็น ฯลฯ

3) แรงจูงใจที่เกิดจากสภาพแวดล้อม (Environment) เช่น สถานการณ์ เหตุการณ์หรือสภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้นรอบๆ ตัว อาจเป็นสาเหตุจูงใจให้คนเราเกิดแรงจูงใจปรับพฤติกรรมเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมหรือสถานการณ์ในสังคม ตัวอย่างเช่น คนที่อยู่ในสังคมหรรษาในระดับสูงที่เรียกกันว่าสังคมไฮโซ จะรู้สึกว่าจะต้องใช้สินค้าแบรนด์เนมหรือสินค้ายี่ห้อดังที่นำเข้าจากต่างประเทศ จึงเกิดพฤติกรรมการซื้อและใช้สินค้าราคาแพงเพื่อให้กลมกลืนกับคนในสังคมนั้น หรือการที่คนเราซื้อและใช้สิ่งของเครื่องใช้ต่างๆ ตามเพื่อนทานอาหารตามเพื่อนในกลุ่ม หรือเมื่อเพื่อนๆ ชอบทานไอศกรีมถึงแม้ตัวเราไม่ชอบทานมาก่อนก็จะเกิดความรู้สึกชอบทานได้ในภายหลัง เมื่อเกิดการชักชวนกันไปทานไอศกรีมกันบ่อยๆ ฯลฯ

2. ประเภทของแรงจูงใจ

แรงจูงใจแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

2.1 แรงจูงใจทางกายภาพหรือแรงจูงใจด้านสรีรวิทยา (Physical Motive) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นเบื้องต้น เกิดขึ้นตามธรรมชาติเพื่อตอบสนองความต้องการทางร่างกายของมนุษย์ และเพื่อการดำรงชีวิต แรงจูงใจทางกายภาพเป็นแรงจูงใจที่ต้องได้รับการตอบสนองเพื่อการอยู่รอด ตัวอย่างเช่น ความต้องการทางด้านอาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย ยารักษาโรค และความต้องการทางเพศ ฯลฯ

2.2 แรงจูงใจทางจิตวิทยา (Psychological Motive) เป็นแรงจูงใจที่มีความสำคัญในการ ดำรงชีวิตน้อยกว่าแรงจูงใจทางด้านสรีรวิทยาหรือทางกายภาพ แต่แรงจูงใจทางด้านจิตวิทยาจะช่วยทำให้ สุขภาพจิต

ของคนดีขึ้นและส่งผลต่อสุขภาพกายและพฤติกรรมของมนุษย์ในทางที่ดี แรงจูงใจประเภทนี้ ได้แก่

1) **ความอยากรู้อยากเห็นและการตอบสนองสิ่งแวดล้อม** ความอยากรู้อยากเห็นเป็นแรงในธรรมชาติอย่างหนึ่งของมนุษย์ที่จะต้องปรับหรือพัฒนาชีวิตให้เข้ากับสภาพแวดล้อม ทั้งนี้เพื่อความอยู่รอดหรือพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น

2) **ความต้องการความรักและการเอาใจใส่จากผู้อื่น** ตามที่มีการกล่าวกันว่ามนุษย์อยู่ด้วยกันในสังคม อยู่รวมกันเป็นกลุ่ม แร่อยู่รวมกันเป็นกลุ่มอย่างมีความสุขจะเกิดขึ้นได้นั้น สังคมจะต้องประกอบด้วยความรัก ความเคารพ ความเอาใจใส่ การให้เกียรติซึ่งกันและกันเข้ามาเกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดแรงขับที่จะเกิดพฤติกรรมดังกล่าว

2.3 **แรงจูงใจทางสังคมหรือแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้ (Psychological Motive)** แรงจูงใจประเภทนี้เกิดจากประสบการณ์ที่มีมาในอดีตของแต่ละคนที่จะมีความแตกต่างจากแรงจูงใจที่เกิดจากอิทธิพลของสิ่งแวดล้อม แรงจูงใจทางสังคมหรือแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้ แบ่งได้ดังนี้

1) **แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motive)** เป็นแรงจูงใจที่ทำให้เกิดความปรารถนา จะกระทำกิจกรรมต่างๆ ให้ประสบผลสำเร็จตามที่คาดหวังไว้ เช่น นักศึกษาตั้งใจศึกษาเพื่อให้ประสบผลสำเร็จได้รับปริญญาตามที่ตั้งความหวังไว้

2) **แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (Affiliate Motive)** เป็นแรงจูงใจที่ทำให้คนปฏิบัติตนให้เป็นที่รักเป็นที่ยอมรับจากบุคคลอื่น เช่น ต้องการความรักจากพ่อแม่ จากเพื่อน จากคนรัก ฯลฯ

3) **แรงจูงใจต่อการนับถือตนเอง (Self-esteem)** เป็นแรงจูงใจให้คนเกิดความมั่นใจในตนเองว่ามีเกียรติ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของคนในสังคมทั่วไป เช่น เป็นวุฒิสมาชิก เป็นข้าราชการ เป็นนักกีฬา เป็นนักประพันธ์ ฯลฯ

กรณีของแรงจูงใจทางสังคมนี้พบว่ามียุทธผลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ค่อนข้างมาก เนื่องจากเมื่อคนเราอยู่รวมกันเป็นกลุ่มจะมีความเอนเอียงและเห็นคล้อยไปตามกลุ่ม จะเกิดพฤติกรรมคล้อยตามหรือพฤติกรรมเลียนแบบเพื่อให้เกิดความกลมกลืนในกลุ่ม ตัวอย่างเช่น พฤติกรรมการท่องเที่ยว การเลือกจุดหมายปลายทางการท่องเที่ยว การเลือกรูปแบบการท่องเที่ยว ซึ่งจะเป็นการเดินทางกันภายในกลุ่มคนที่อยู่ในครอบครัวเดียวกัน เพื่อนในกลุ่มเดียวกัน สังคมเดียวกัน ที่ทำงานเดียวกัน ความคิดเห็นและความชอบจะเป็นไปในทางเดียวกัน

ลักษณะของแรงจูงใจ

แรงจูงใจอาจเกิดขึ้นได้หลายลักษณะ สามารถจำแนกลักษณะของแรงจูงใจออกได้ ดังนี้

1) **แรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการ (Founded of Needs)** แรงจูงใจเบื้องต้นมักจะเกิดจากความต้องการของมนุษย์ เพราะแรงจูงใจไม่สามารถเกิดขึ้นเองได้ตามลำพัง ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงต้องเกิดความต้องการขึ้นมาก่อนที่จะเกิดแรงจูงใจ ตัวอย่างเช่น เมื่อต้องการเดินทางท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อน ก็จะเกิดแรงจูงใจในการเก็บเงินไว้สำหรับการเดินทางท่องเที่ยว ฯลฯ

2) **แรงจูงใจที่กระตุ้นให้เกิดการกระทำ (Actuators)** อาจกล่าวได้ว่าถ้าไม่มี “แรงจูงใจ” ก็จะไม่เกิดการกระทำ ดังนั้นแรงจูงใจจึงเป็นสาเหตุไปกระตุ้นให้เกิดการกระทำขึ้น ตัวอย่างเช่น มีเพื่อนเดินทางไปกับสาย

การบินหนึ่งที่มีพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินด้วยกริยายิ้มแย้มแจ่มใส ให้บริการดี อาหารว่างอร่อย และเกิดความประทับใจต่อสายการบินนั้น ก็จะเป็นแรงจูงใจไปกระตุ้นให้เลือกเดินทางด้วยสายการบินดังกล่าวนั้น ฯลฯ

3) แรงจูงใจเป็นตัวกำหนดพฤติกรรม (Direct Action) แรงจูงใจจะเป็นสิ่งที่ไปกำหนดหรือเป็นแนวทางในการเกิดพฤติกรรมหรือเกิดการกระทำต่างๆ ซึ่งคนเราจะได้รับแรงจูงใจไปในทิศทางใดทิศทางเสมอ ตัวอย่างเช่น คนที่อยากจะประสบความสำเร็จเป็นผู้บริหารในองค์กรของตนจะเกิดแรงจูงใจในการกำหนดพฤติกรรม คือขยันทำงาน สร้างภาวะผู้นำในตนเอง ใฝ่เรียนรู้ และทำงานอย่างเต็มกำลังความสามารถ พร้อมกับสร้างสรรค์ผลงานให้เป็นที่ประจักษ์อยู่เสมอๆ ฯลฯ

4) แรงจูงใจที่จะเลือกเป้าหมายในการกระทำ (Goal Selection) เนื่องจากความต้องการของคนนั้นจะมีมากมายและมีไม่สิ้นสุด ส่งผลให้เป้าหมายของการกระทำมีมากตามไปด้วย และแรงจูงใจจะช่วยเลือกเป้าหมายของการกระทำ ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของแต่ละคน เช่น คนที่เห็นคนเจ็บป่วย ทรมาน อยากจะให้ความช่วยเหลือ และเห็นว่าถ้าหากเป็นหมอก็จะสามารถช่วยคนได้ จึงเป็นแรงจูงใจที่จะเลือกเรียนทางด้านแพทยศาสตร์เพื่อจะได้มีโอกาสใช้ความรู้ทางการแพทย์เพื่อช่วยเหลือคนไข้หรือผู้ที่เจ็บป่วย

5) แรงจูงใจจะช่วยลดความเครียด (Tension Reduction) ความเครียดของคนเรานั้นเกิดได้จากสาเหตุหลายประการ เช่น ความเครียดที่เกิดจากความไม่มั่นใจ หรือความเครียดเพราะความกลัว การเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น แรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรมที่ไปช่วยลดความเครียด เช่น นักท่องเที่ยวที่เกิดความเครียดเพราะกลัวการนั่งเรือ กลัวน้ำ กลัวการดำน้ำ วายน้ำไม่เป็น แต่มีแรงจูงใจที่จะเดินทางท่องเที่ยวตามเกาะต่างๆ ที่สวยงาม มีหาดทรายขาวสะอาด น้ำทะเลสีครามสวยใส เห็นปะการังที่สวยงามแปลกตา ทำให้ช่วยลดความเครียดลงได้

6) แรงจูงใจที่จะปฏิบัติตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม (Operation in Environment) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมที่มีคุณลักษณะเฉพาะ เนื่องจากสิ่งแวดล้อมมีอิทธิพลต่อการเกิด การระงับ และการเปลี่ยนแปลงของแรงจูงใจ เช่น สถานที่ท่องเที่ยวบางแห่งหรือวัดที่ห้ามนักท่องเที่ยวที่สวมใส่กางเกงขาสั้นเข้าไป และได้จัดผ้าขึ้นหรือผ้าคลุมชนิดยาวไว้ให้สวมใส่แทน และถ้านักท่องเที่ยวต้องการจะเข้าไปในบริเวณดังกล่าวก็ต้องปฏิบัติตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม คือต้องสวมผ้าขึ้น หรือผ้าคลุมยาวที่ถูกจัดเตรียมไว้ให้ก่อนจะเข้าไปในบริเวณแหล่งท่องเที่ยว



ภาพ สถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นแรงจูงใจให้นักท่องเที่ยวเดินทางท่องเที่ยว