

## บทที่ 2

### วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของ นักศึกษามหาวิทยาลัยรัตนบัณฑิต ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและวรรณกรรมต่าง ๆ โดยเสนอสาระสำคัญตามลำดับที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นกรอบในการศึกษา ดังนี้

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

### ความหมายของแรงจูงใจ

คำว่า “แรงจูงใจ” (motive) มาจากคำกริยาในภาษาละตินว่า “Movere” (Kidd, 1973, p. 101) ซึ่งมีความหมายตรงกับคำในภาษาอังกฤษว่า “to move” อันมีความหมายว่า “เป็นสิ่งที่โน้มน้าวหรือชักจูงนำบุคคลเกิดการกระทำหรือปฏิบัติการ (to move a person to a course of action)

Hilgard (1962, p. 155) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า หมายถึง ปัจจัยหรือองค์ประกอบที่ไปกระตุ้นให้บุคคลเกิดพลังและนำไปสู่การกระทำ

สำหรับ Lovell (1980, p. 109) ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า เป็นกระบวนการที่ชักนำโน้มน้าวให้บุคคลเกิดความมานะพยายามเพื่อที่จะสนองตอบความต้องการบางประการให้บรรลุผลสำเร็จ

กิติ ตย์คานนท์ (2532, หน้า 120) ได้ให้ความหมายแรงจูงใจว่า หมายถึง พลังจิตที่อยู่ในตัวบุคคลแต่ละคนซึ่งทำหน้าที่เร้าให้บุคคลนั้น ๆ กระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งออกมา พลังจิตที่เกิดจากการกระตุ้นหรือสิ่งเร้าต่าง ๆ ภายในร่างกายหรือภายนอกร่างกาย

กังวล เทียนกัณฑ์เทศน์ (2535, หน้า 394) กล่าวว่า แรงจูงใจ คือ สิ่งผลักดันให้มนุษย์แสดงพฤติกรรม

พงศ์ หรดาล (2540, หน้า 64) ได้ให้ความหมายแรงจูงใจว่า ในทางจิตวิทยา แรงจูงใจหมายถึงสภาวะที่อินทรีย์สารถูกกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมเพื่อไปยังจุดหมายปลายทาง (goals) ตามที่ผู้กระทำการชักจูงกำหนด

สมยศ นาวิการ (2543, หน้า 28-291) ให้ความหมายว่า แรงจูงใจ คือ พลังที่ริเริ่ม กำกับ และกำจุนพฤติกรรมและการกระทำส่วนบุคคล และเป็นกระบวนการทางจิตวิทยาที่ให้ความมุ่งหมายหรือทิศทางแก่พฤติกรรม นอกจากนี้ ได้กล่าวถึงคุณลักษณะพื้นฐานของแรงจูงใจ 3 ประการ คือ ความพยายาม ความไม่หยุดยั้ง และทิศทาง

ราตรี พัฒนรังสรรค์ (2542, หน้า 254) ได้ให้ความเห็นว่า แรงจูงใจ คือ ภาวะหรือองค์ประกอบที่กระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมาอย่างมีจุดมุ่งหมาย เพื่อไปสู่จุดหมายที่ตนเองต้องการหรือผู้ทำการชักจูงกำหนด

สุรางค์ โคว์ตระกูล (2544, หน้า 153) กล่าวว่า แรงจูงใจ หมายถึง องค์ประกอบที่กระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมที่มีจุดมุ่งหมาย

อารี พันธุ์ณี (2546, หน้า 269) ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า เป็นภาวะใด ๆ ที่กระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา

นงลักษณ์ ช่วยพรหม (2547) ได้ให้ความเห็นว่า การจูงใจเป็นคำกล่าวรวมถึงสภาวะที่อินทรีย์ถูกกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรม เพื่อไปสู่เป้าหมายที่เราต้องการ การจูงใจอาจเกิดขึ้นในภาวะต่าง ๆ มากมายเกิดจากความต้องการของมนุษย์ที่จะดำรงชีวิตอยู่หรือเพื่อสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น การจูงใจอาจเกิดสภาพแวดล้อมภายนอกเป็นสิ่งเร้าหรืออาจเกิดจากความต้องการและแรงขับภายในตัวบุคคลได้ หรือเกิดจากสิ่งเร้าทั้งภายนอกและภายในรวมกัน

ณัฐตะวัน ตัญญา (2547, หน้า 67) ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า เป็นสิ่งใด ๆ ที่กระตุ้นหรือผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างมีทิศทางเพื่อไปสู่เป้าหมาย

วิลไรต์น์ แสงศรี (2548, หน้า 313) ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า เป็นแรงที่กระตุ้นให้อิทธิพลกระทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งอย่างมีเป้าหมายและทิศทางเพื่อตอบสนองความต้องการของตน

สรุปได้ว่า แรงจูงใจ หมายถึง กลไกที่ไปกระตุ้นพลังทางร่างกายให้เกิดการกระทำซึ่งเป็นแรงบังคับที่กระทำอย่างมีทิศทางและตรงเป้าหมาย

### ความสำคัญของแรงจูงใจ

ชัยนาท นาคบุบผา (2529, หน้า 54-56) กล่าวถึง ความสำคัญของแรงจูงใจว่า มีอิทธิพลต่อการเรียนและการทำงานของบุคคลเป็นอย่างมาก หากผู้เรียนและผู้ทำงานได้รับในระดับสูงย่อมทำให้พวกเขามีความตั้งใจเรียนหรือตั้งใจทำงานอย่างเต็มความสามารถ

กิติ ตัชคานนท์ (2532, หน้า 121) กล่าวว่า ในการที่จะทำให้มนุษย์อยากทำงานจะต้องมีการสร้างแรงจูงใจเพื่อเป็นสิ่งเร้า หรือกระตุ้นมนุษย์ให้เกิดความอยากที่จะทำงานเนื่องจากแรงจูงใจมีความสำคัญ 3 ประการ คือ

1. ทำให้เกิดความสนใจ การเลือก และกำหนดให้ตนเองแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมา
2. ทำให้เกิดพฤติกรรม เกิดพลังงาน เร้าให้มีกิจกรรม และ
3. นำไปสู่ความสำเร็จในเป้าหมาย

อุบลรัตน์ เฟิงสถิตย์ (2544, หน้า 53-58) กล่าวว่า แรงจูงใจมีลักษณะสำคัญ 2 ประการ คือ

1. ธรรมชาติของบุคคล มีผลต่อการเรียนรู้ นั่นย่อมจะมีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละบุคคล สามารถพิจารณาในรายละเอียดแต่ละชนิดได้ดังนี้ อายุ แรงขับ อารมณ์ ความตั้งใจ และความสนใจ

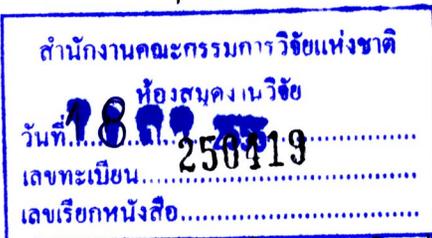


2. สถานการณ์ต่าง ๆ ในแต่ละสิ่งแวดล้อม จะมีผลทำให้แรงจูงใจในการเรียนรู้แตกต่างกัน ประกอบด้วย การตั้งเป้าหมาย การตั้งระดับความทะเยอทะยานในการเรียนรู้ การแข่งขัน และการเสริมแรง

จันทร ชุ่มเมืองปัก (2546, หน้า 17) ได้อธิบายความสำคัญของแรงจูงใจมีอยู่อย่างน้อย 3 ข้อ ดังนี้

1. เป็นปัจจัยให้เกิดความรู้สึกที่อยากจะทำการอย่างใดอย่างหนึ่ง
2. นอกจากจะก่อให้เกิดความรู้สึกธรรมดายังเป็นตัวกระตุ้นที่อยากกระทำอย่างหนึ่งอย่างใดเป็นกรณีพิเศษอีกด้วยจะเรียกว่าเป็นแรงบันดาลใจหรือปาฏิหาริย์ก็ได้
3. ก่อให้เกิดความเสี่ยงและความกลัวในการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใดนั้น ๆ เช่น นักธุรกิจที่เห็นคนอื่นประสบความสำเร็จในการกู้เงินธนาคารมาทำธุรกิจการค้า โดยนำทรัพย์สินไปค้ำประกันก็เอาอย่างเขาบ้าง ก่อให้เกิดความสำเร็จแล้วมากมาย ถ้าไม่กล้าเสี่ยงความสำเร็จก็จะไม่เกิดขึ้น ที่กล้าเสี่ยงเพราะเขามีตัวอย่างจริงมาเป็นแรงจูงใจให้เกิดปาฏิหาริย์ คนธรรมดากลายเป็นเศรษฐีเงินล้าน

จากความสำคัญของแรงจูงใจที่กล่าวมา สรุปได้ว่า แรงจูงใจเป็นความรู้สึกที่อยากกระทำหรือความต้องการของบุคคลเมื่อได้รับสิ่งกระตุ้นหรือแรงบันดาลใจ ทำให้พฤติกรรมที่มีทิศทางและมุ่งสู่เป้าหมาย



### ประเภทของแรงจูงใจ

ทิพวรรณ โชคไพศาล (ม.ป.ป.) ได้แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจทางกายภาพหรือแรงจูงใจทางสรีระ (physiological motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการจำเป็นทางร่างกาย ซึ่งเป็นความขาดหรือความพร้อมที่ เกิดภายในตัวมนุษย์ เมื่อเกิดความขาดขึ้นมนุษย์ก็จะแสดงพฤติกรรมที่มีเป้าหมาย เพื่อลดความขาดนั้น และทำให้ร่างกายกลับเข้าสู่สภาพปกติหรือ สภาพสมดุล (homeostatic) การรักษาสภาพสมดุลนี้อาจเกิดขึ้นโดยอัตโนมัติภายในร่างกาย เช่น เมื่อร่างกายรู้สึกร้อนเกินไป ก็จะมีการหลั่งของเหงื่อเพื่อระบายความร้อน เนื่องจากแรงจูงใจทางกายภาพเป็นแรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการพื้นฐานจำเป็นของมนุษย์

ซึ่งชีวิตจะขาดเสียไม่ได้จึงมักใช้ชื่อเรียกแรงจูงใจชนิดนี้ว่า แรงจูงใจปฐมภูมิ (primary motives)

2. แรงจูงใจทางจิตวิทยาหรือแรงจูงใจทางสังคม (psychological motives หรือ social motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการทางด้านจิตใจและสังคม โดยทั่วไปเกิดจากการเรียนรู้ และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จากการศึกษาที่บุคคลที่ปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมแรงจูงใจทางจิตวิทยานี้ ถึงแม้ไม่ได้รับการตอบสนองก็ไม่มีผลโดยตรงต่อการมีชีวิตอยู่แต่มีผลต่ออารมณ์ความรู้สึกและสภาพจิตใจของบุคคล

สุรางค์ โคว์ตระกูล (2544, หน้า 169) แบ่งแรงจูงใจเป็น 2 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจภายใน (intrinsic motivation) เป็นแรงจูงใจที่มาจากภายในตัวบุคคล เป็นแรงขับที่ทำให้บุคคลนั้นแสดงพฤติกรรมโดยไม่หวังรางวัลหรือแรงเสริมจากภายนอก เพราะเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากความสนใจของผู้แสดงพฤติกรรม มองเห็นคุณค่าในตัวเอง มีความสุขหรือพึงพอใจในสิ่งนั้น ซึ่งความรู้สึกมีความสุขนั้นเองที่เป็นรางวัลหรือสิ่งตอบแทนที่เขาได้รับ เช่น การเล่นเกม การร้องเพลงในห้องน้ำ การเก็บรักษาไดอารี่ส่วนตัว เป็นต้น

2. แรงจูงใจภายนอก (extrinsic motivation) เป็นแรงจูงใจที่ได้รับอิทธิพลจากภายนอกจูงใจให้เกิดพฤติกรรมเป็นความต้องการที่จะปฏิบัติเพื่อให้ได้รับสิ่งตอบแทนหรือรางวัลหรือหลีกเลี่ยงจากผลที่ไม่พึงปรารถนา แรงจูงใจเหล่านี้เช่น แรงเสริมชนิดต่าง ๆ ตั้งแต่คำติชมรางวัลที่เป็นสิ่งของ เงิน ตัวแปรต่าง ๆ ที่มาจากบุคคล ลักษณะของเหตุการณ์ สิ่งแวดล้อมภายนอก เป็นต้น

นงลักษณ์ ช่วยพรหม (2547) แบ่งอย่างกว้าง ๆ ได้ 3 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจทางด้านร่างกาย (physiological) เป็นแรงจูงใจที่ติดตัวมาแต่กำเนิด มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการดำรงชีวิต เช่น ความหิว ความกระหายน้ำ ความต้องการทางเพศ

2. แรงจูงใจทั่วไปที่ไม่ใช่การเรียนรู้ หรือแรงจูงใจทั่วไป (unlearned or general motives) เป็นแรงจูงใจที่ไม่ได้เกิดขึ้นเพราะการเรียนรู้และไม่ใช่อื่นเพราะความเปลี่ยนแปลงทางร่างกายเป็นความต้องการส่วนบุคคล เช่น ความต้องการเคลื่อนไหว และ

ทำกิจกรรมต่าง ๆ ตลอดจนความอยากรู้อยากเห็น ความกลัว ความต้องการความรักใคร่เอ็นดู

3. แรงจูงใจทางสังคม (social motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ ไม่ใช่ติดตัวมาแต่กำเนิด แต่เกิดขึ้นเพราะการที่บุคคลได้เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมด้วยเหตุที่คนเป็นสัตว์สังคม ดังนั้น พฤติกรรมส่วนใหญ่จึงได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมทางสังคม ได้แก่ สถาบันต่าง ๆ วัฒนธรรม ค่านิยม ความนึกคิด ความเชื่อถือ ขนบธรรมเนียม ประเพณี ศาสนา เป็นต้น แรงจูงใจทางสังคม ได้แก่ ความต้องการให้สังคมยอมรับนั่นเอง

ภัสรา จันโทมุข (2542, หน้า 17-18) ศึกษาพบว่า แรงจูงใจแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจทางร่างกาย (physiological motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดความต้องการทางร่างกาย เช่น ความหิว ความกระหาย การพักผ่อน การขับถ่าย และความ ต้องการทางเพศ เป็นต้น

2. แรงจูงใจทางสังคม (social motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นในภายหลัง เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้

3. แรงจูงใจส่วนบุคคล (personal motives) แรงจูงใจประเภทนี้ หมายถึง แรงจูงใจที่พัฒนาขึ้นในตัวตนซึ่งจะแตกต่างกันไปไม่เหมือนกับแรงจูงใจส่วนบุคคลที่มีรากฐานมาจากความต้องการทางร่างกาย เช่น ในเรื่องความต้องการสะสมสิ่งของต่าง ๆ เป็นต้น แรงจูงใจในส่วนบุคคลที่สำคัญและเห็นชัด คือ การดิศยา หากไม่ได้เสพยาแล้ว จะเกิดอาการผิดปกติกับร่างกาย สำหรับรายที่ดิศยารุนแรงอาจถึงกับฆ่าตัวตายหรือก่ออาชญากรรม และอีกประการหนึ่งคือ ระดับความมุ่งหวัง หมายถึง ขอบเขตของความมุ่งหวังที่กำหนดไว้ซึ่งแต่ละคนจะตั้งระดับความมุ่งหวังไว้ไม่เหมือนกัน และจะเปลี่ยนแปลงได้เสมอ

Tolman (อ้างถึงใน กมลรัตน์ หล้าสุวรรณ, 2528, หน้า 227) ได้แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. แบ่งตามที่มาของแรงจูงใจได้ 2 ประเภท คือ

1.1 แรงจูงใจทางร่างกาย (physiological motives) เป็นแรงจูงใจที่ติดตัวมาแต่กำเนิด มีความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิต ซึ่งเกิดจากความต้องการทางร่างกาย ได้แก่ ความหิว ความกระหาย ความต้องการทางเพศ ฯลฯ

1.2 แรงจูงใจทางสังคม (social motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นทีหลังจากการเรียนรู้ในสังคม ได้แก่ ความต้องการความรัก ความอบอุ่น การเป็นที่ยอมรับในสังคม ฯลฯ

2. แบ่งตามเหตุผลของเบื้องหลังในการแสดงออกของพฤติกรรม แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

2.1 แรงจูงใจภายใน (intrinsic motives) หมายถึง การที่บุคคลมองเห็นคุณค่าที่จะกระทำด้วยความเต็มใจ เชื่อกันว่าผู้เรียนเกิดแรงจูงใจประเภทนี้จะทำให้เกิดการเรียนรู้ได้ดีที่สุด ดังนั้นครูควรพยายามสร้างแรงจูงใจประเภทนี้ให้เกิดขึ้นมากที่สุด ได้แก่ การอยากเรียนเพราะต้องการเป็นผู้มีความรู้

2.2 แรงจูงใจภายนอก (extrinsic motives) หมายถึง การที่บุคคลแสดงพฤติกรรมเพราะต้องการสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่นำมาไว้ภายนอก เช่น รางวัล เกรด เป็นต้น ดังนั้นสรุปประเภทของแรงจูงใจ อาจแบ่งได้เป็น 3 ประเภท

1. แรงจูงใจทางด้านร่างกาย เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ เช่น ความหิว ความกระหาย การพักผ่อน การขับถ่าย และความต้องการทางเพศ เป็นต้น

2. แรงจูงใจทางด้านจิตใจ เป็นความต้องการส่วนบุคคล ความอยากรู้อยากเห็น ความต้องการความรัก

3. แรงจูงใจทางด้านสังคม เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้ ที่ได้มีการเกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมซึ่งเกิดขึ้นภายหลัง เช่น ตำแหน่ง ชื่อเสียง และการยกย่องทางสังคม เป็นต้น

## ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ

ฎารณีย์ แผนสมบูรณ (2548, หน้า 10) ศึกษาพบว่า ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ มีดังนี้

### 1. ทฤษฎีลำดับความต้องการ (hierarchy of needs theory: Maslow)

Maslow เป็นนักจิตวิทยาที่ได้สรุปข้อสังเกตจากการทำหน้าที่จิตแพทย์ว่า คนไข้ของเขาส่วนใหญ่มีปัญหาจากการไม่สามารถได้รับความพึงพอใจในสิ่งที่ต้องการ จึงพยายามหาข้อสรุปกว้าง ๆ จากข้อสังเกตจนออกมาเป็นทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์ ผลงานทางวิชาการของ Maslow ส่วนใหญ่เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับเรื่องแรงจูงใจทั้งสิ้น และทฤษฎีแรงจูงใจที่รู้จักกันมาก คือ ทฤษฎีลำดับชั้นความต้องการ (hierarchy of needs) ปรากฏอยู่ในหนังสือของเขาชื่อ Motivation and personality ในปี 1954 ซึ่งทฤษฎีความต้องการของ Maslow ได้รับความสนใจและการประยุกต์ใช้ภายในสภาพแวดล้อมขององค์การมากกว่าทฤษฎีการจูงใจอื่น ๆ ตามแนวคิดของ Maslow ได้แบ่งลำดับชั้นความต้องการ (the hierarchy of psychological needs) ออกเป็น 5 ชั้น ดังนี้

1.1 ความต้องการทางร่างกาย (physiological needs) เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ที่ต้องได้รับการตอบสนองจาก อาหาร น้ำ อากาศ ที่อยู่อาศัย และความสัมพันธทางเพศ

1.2 ความต้องการความปลอดภัย ความมั่นคงและการปกป้อง (security or safety needs) จากอันตรายต่าง ๆ เช่น ความต้องการสวัสดิการ การรักษาพยาบาล การได้รับประโยชน์เกื้อกูลจากการทำงาน เป็นต้น

1.3 ความต้องการทางสังคมและความรัก (social or belonging needs, love) ต้องการการยอมรับและมิตรภาพจากพวกพ้อง จากครอบครัว ญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง เป็นความต้องการทางสังคม การสมาคมและมีความต้องการด้านจิตใจมากขึ้น

1.4 ความต้องการการยอมรับในคุณค่าตนเอง (esteem or status needs) ต้องการเกียรติยศชื่อเสียง ต้องการประสบความสำเร็จ และได้รับการยกย่องยอมรับจากคนอื่น เพื่อตอบสนองความรู้สึกในคุณค่าแห่งตนเอง ต้องการความเคารพนับถือตนเอง และจากบุคคลอื่น

1.5 ความต้องการความสำเร็จในชีวิต (self-actualization needs) หรือเข้าถึง  
 อัตลักษณ์ของตัวเอง สามารถจะเป็นได้ในทุก ๆ สิ่งที่ยากจะเป็น ถือเป็นความต้องการ  
 ขั้นสูงสุดที่คนเราต้องการ ไปถึง เป็นการต้องการให้สำเร็จตามที่ตนเองนึกคิดทุกอย่าง  
 ต้องการความสมหวังในชีวิต

โดยสรุป ทฤษฎีของ Maslow มนุษย์ทุกคนมีความต้องการทำให้เกิดแรงจูงใจ  
 เพื่อตอบสนองความต้องการ มนุษย์ย่อมแสวงหาความต้องการของตนจนถึงความ  
 ต้องการสูงสุด คือความต้องการความสำเร็จในชีวิต

## 2. ทฤษฎี E.R.G. (E.R.G. theory: Alderfer)

Alderfer ได้เสนอแนะทฤษฎี E.R.G. ที่ได้ย่อลำดับความต้องการ 5 อย่างของ  
 Maslow เหลือเพียง 3 อย่าง คือ

2.1 ความต้องการการดำรงอยู่ (existence needs) ซึ่งรวมความต้องการทาง  
 กายภาพและความมั่นคงปลอดภัยไว้ด้วยกัน

2.2 ความต้องการที่จะมีความสัมพันธ์กับผู้อื่น (relation needs) ซึ่งรวมถึง  
 ความต้องการทางสังคมและความต้องการที่จะได้รับการยกย่อง และ

2.3 ความต้องการที่จะมีความเจริญงอกงาม (growth needs) ซึ่งหมายถึงความ  
 ต้องการที่จะทำอะไรให้สำเร็จด้วยตนเอง (self-actualization) ของมาสโลว์นั่นเอง

โดยสรุป ทฤษฎีของ Alderfer แรงจูงใจจะเกิดขึ้นได้ขึ้นอยู่กับความต้องการ  
 ซึ่งเป็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์

## 3. ทฤษฎีแรงจูงใจของ McClelland

McClelland (อ้างถึงใน ชูศักดิ์ เจนประโคน, 2543, หน้า 65-66) ได้ศึกษา  
 ความต้องการของมนุษย์ไว้ 3 ประเภท ได้แก่

3.1 ความต้องการความสำเร็จ (need for achievement) เป็นความต้องการ  
 มีผลงาน และบรรลุเป้าหมายที่พึงปรารถนา ความต้องการความสำเร็จหรือแรงจูงใจ  
 ใฝ่สัมฤทธิ์ เป็นบุคคลที่มีความปรารถนาที่จะทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี  
 โดยพยายามเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นให้ได้มีความสุขสบายใจเมื่อประสบผลสำเร็จ  
 และจะมีความวิตกกังวลเมื่อประสบความล้มเหลว ดังนั้นบุคคลกลุ่มนี้จะสนใจใน  
 ตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงขององค์กรหรือหน่วยงาน

3.2 ความต้องการมีอำนาจ (need for power) เป็นความต้องการมีอิทธิพลอยู่เหนือผู้อื่นและสามารถครอบงำผู้อื่นได้ และต้องการที่จะควบคุมคนอื่นให้อยู่ในอำนาจของตนเองในฐานะหัวหน้าขององค์กรนั้น ดังนั้นคนที่มีความต้องการอำนาจอย่างแรงกล้า ก็มักจะพยายามมีอิทธิพลอยู่เหนือคนอื่นโดยตรง ด้วยการให้คำแนะนำ ให้ความคิด และพยายามคุยกับคนอื่น ๆ ด้วยเรื่องราวต่าง ๆ ได้คล่องแคล่วหรือเป็นคนช่างพูดนั่นเอง บุคคลประเภทนี้อยากจะมีตำแหน่งเป็นหัวหน้าของกลุ่มกิจกรรมทั้งหลาย

3. ความต้องการมีมิตรสัมพันธ์ (need for affiliation) เป็นความต้องการมีสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้อื่น หรือมีความต้องการจะผูกพันกับผู้อื่น กล่าวคือ เป็นความต้องการที่จะทำให้ผู้อื่นรักใคร่และต้องการรู้จักกับคนอื่น ดังนั้น ความผูกพันจะเป็นพื้นฐานที่จะนำไปสู่ความเข้าใจผู้อื่นอย่างถ่องแท้และยังจะสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในการทำงานให้เกิดผลขึ้นระหว่างผู้บังคับบัญชากับผู้ใต้บังคับบัญชาได้อีกด้วย

จากการศึกษาทฤษฎีที่กล่าวมาเบื้องต้น สรุปได้ว่า แรงจูงใจของแต่ละบุคคลนั้น มีความแตกต่างกันไปทำให้ความต้องการ แรงกระตุ้น แรงขับ หรือเป้าหมายของแต่ละบุคคลนั้นมีการรับรู้ที่แตกต่างกันไป บุคคลใดที่มีความปรารถนาที่จะเรียนรู้ ย่อมทำให้เกิดความเข้มแข็งของแรงจูงใจในการที่อยากจะเรียนรู้ในสิ่งนั้น และเรียนรู้ในสิ่งนั้นได้รวดเร็ว การเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ ซึ่งเป็นไปตามลักษณะของแรงจูงใจที่เกิดขึ้นในแต่ละบุคคล ดังนั้น แรงจูงใจในการเรียนรู้ อาจเกิดจากสาเหตุสำคัญประการหนึ่ง คือ เกิดจากผู้เรียนเอง เช่น เกิดจากธรรมชาติ ลักษณะนิสัย และความต้องการของผู้เรียนแต่ละคน สาเหตุอีกประการหนึ่ง คือ เนื่องจากสถานการณ์ที่มาบังคับให้ผู้เรียนเกิดความรู้ เช่น ได้รับทราบสถานการณ์ที่น่าสนใจ เหตุการณ์ หรือได้รับแรงเสริม เป็นต้น

### แนวคิดที่เกี่ยวกับแรงจูงใจในการศึกษา

เหตุจูงใจที่ส่งผลหรือมีอิทธิพลโดยตรงต่อการศึกษาต่อเหตุจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (achievement motivation) ซึ่งเป็นเหตุจูงใจที่มีอยู่ในมนุษย์ทุกคน เป็นความต้องการทางจิตใจของมนุษย์ที่จะเอาชนะอุปสรรค ฝ่าฟันกระทำการที่ยาก ๆ ทำให้ประสบผลสำเร็จเป็นความปรารถนาที่จะกระทำการใด ๆ ให้สำเร็จโดยเร็วที่สุดและได้ผลดีที่สุดในสิ่งที่ทำได้

ผู้ที่มีเหตุจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงจะบรรลุผลสำเร็จในการศึกษาและมีความพยายามที่จะศึกษาในระดับที่สูงขึ้นไป

นงลักษณ์ รุ่งวิทยากร (2543, หน้า 18) กล่าวถึงเหตุจูงใจในการศึกษาว่า เหตุจูงใจในการศึกษาของบุคคลในแต่ละระดับ จะแตกต่างกันออกไปตามวัย ฐานะ และโอกาส เช่นในวัยเด็กส่วนใหญ่จะเรียน เพราะพ่อแม่ให้เรียนหรือเรียนตามเพื่อน ถ้าเป็นวัยรุ่นตอนปลาย และวัยที่กำลังย่างเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ตอนต้น คือ อายุระหว่าง 16-25 ปี ก็อาจจะมีความรู้สึกนึกคิดเกี่ยวกับการเรียน ไปอีกแบบหนึ่ง เพราะผู้ที่อยู่ในวัยนี้เริ่มจะมองเห็นแนวทางชีวิตซึ่งเห็นได้จากบุคคลรอบข้าง บางคนอาจจะต้องเริ่มมีความรับผิดชอบเกี่ยวกับภาระของครอบครัวด้านต่าง ๆ ที่ นอกเหนือ ไปจากความรับผิดชอบต่อตนเอง และอาจได้พบเห็นปัญหาชีวิตครอบครัวจากครอบครัวตนเอง ครอบครัวเพื่อน ญาติพี่น้อง หรือผู้ใกล้ชิดอื่น ๆ ความคิดเกี่ยวกับการเรียนอาจจะเริ่มหันเข้าสู่ผลรายได้ทางเศรษฐกิจ เช่น จะเรียนในสาขาที่หางานทำง่ายมีรายได้ดีไม่ต้องทำงานหนัก และที่สำคัญคือ ต้องเป็นงานประเภทที่ตนมีใจรักและชอบที่จะทำด้วย เป็นต้น บางครั้งการเลือกเรียนสาขาวิชาต่าง ๆ ของเด็กวัยรุ่นขึ้นอยู่กับค่านิยมของพ่อแม่พี่น้องและเพื่อน เพราะการอบรมเลี้ยงดูบุตรหลานของคนไทยไม่ค่อยจะเปิดโอกาสให้บุตรหลานได้ตัดสินใจด้วยตนเอง พ่อ แม่ ญาติ พี่น้องบางคนมีค่านิยมเก่า ๆ ว่าการเรียนระดับมหาวิทยาลัยเท่านั้นที่จะทำให้บุตรหลานมีโอกาสได้งานดี ๆ ทำมีเงินเดือนสูง เป็นเจ้าคนนายคนเป็นที่เชิดหน้าชูตาของพ่อแม่ วงศ์ตระกูล โดยไม่คำนึงถึงความสามารถของผู้เรียน ในเรื่องการสนับสนุนของครอบครัวนี้ครอบครัวใดมีฐานะทางเศรษฐกิจดีมักจะพยายามส่งเสริมบุตรหลานให้ได้เรียนถึงระดับสูงที่สุด เท่าที่สติปัญญาจะเอื้ออำนวยให้เรียนได้ อาจเรียนจนถึงระดับปริญญาโท ปริญญาเอก ส่วนครอบครัวใด ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดีไม่อาจส่งบุตรหลานให้ได้เรียนถึงระดับอุดมศึกษาได้ ก็จำเป็นต้องให้ออกไปประกอบอาชีพช่วยเหลือครอบครัวก่อน เมื่อมีโอกาสในภายภาคหน้าและถ้ามีความสนใจจึงกลับเข้าไปศึกษาต่อใหม่ในการศึกษาของกลุ่มหลังนี้ มักจะมีลักษณะแตกต่างไปจากกลุ่มแรก กล่าวคือคนกลุ่มหลังนี้มักจะเลือกเรียนในสิ่งที่ตนสนใจและเพื่อเพิ่มพูนวิทยฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจด้วย

นงลักษณ์ รุ่งวิทย์ (2543, หน้า 19) ได้กล่าวถึงเหตุจูงใจในการศึกษาระดับต่าง ๆ โดยเฉพาะในระดับอุดมศึกษานับวันจะมีแนวโน้มสูงขึ้นตามลำดับ ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากการมีงานและไม่มีการทำงาน ซึ่งจากการพิจารณาการศึกษาที่ผ่านมาปรากฏชัดเจนอย่างหนึ่งคือ การศึกษาได้รับการยอมรับให้เป็นปัจจัยพื้นฐานอีกประการหนึ่งที่จะทำให้ชีวิตเป็นชีวิตที่สมบูรณ์ เช่นเดียวกับปัจจัยด้านอาหาร ยา รักษาโรค เครื่องนุ่งห่ม และที่อยู่อาศัย เมื่อทุกคนเห็นคุณค่าและความสำคัญของการศึกษาเช่นนี้ ทุกคนจึงต้องการและไฝหา

จากแนวคิดและข้อค้นพบที่ได้กล่าวมา สรุปได้ว่า แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อ นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ประกอบด้วย ความต้องการและเป้าประสงค์ที่มีลักษณะผสมผสานกันหลายประการ ทั้งด้านความรู้ ด้านสังคม ด้านเศรษฐกิจ ด้านอาชีพ และเหตุผลส่วนตัวอื่น ๆ แล้วแต่สถานภาพของตัวเองที่เป็นอยู่สำหรับการวิจัยครั้งนี้ได้นำทฤษฎีลำดับความต้องการของมาสโลว์มาใช้โดยนิสิตที่เข้าศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีเป้าหมายคือ การสำเร็จการศึกษา เพื่ออนาคตที่ดีของนิสิตเป็นที่ยอมรับของสังคม หน้าที่การงาน ความภาคภูมิใจของครอบครัว และสามารถดำรงชีวิตให้มีความสุขตลอดไป

## งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 1. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับภูมิลำเนา

ทองวรรณ ศิริวรรณ (2543) ศึกษาเรื่อง แรงจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรเศรษฐศาสตร์และการจัดการ ของนักศึกษามหาวิทยาลัยแห่งชาติลาว พบว่า นักศึกษาที่มีภูมิลำเนาเดิมต่างกัน คือ ในเขตกำแพงนครเวียงจันทน์ และต่างจังหวัดมีแรงจูงใจในการเลือกเรียนด้านส่วนตัว ด้านอาชีพ และด้านสังคม โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

นิตยา ประเสริฐศาสตร์ (2546) ศึกษาเรื่อง แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงของนักศึกษา คณะบริหารธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี

พบว่า นักศึกษาที่มีภูมิลำเนาเดิมต่างกัน มีแรงจูงใจในการศึกษาต่อ โดยรวมและด้านบุคคลที่เกี่ยวข้องแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

## 2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง

กรจกมล ต่วนเอี่ยม (2546) ศึกษาเรื่อง *แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ของนักศึกษาวิทยาลัยพณิชการเขตพน* พบว่าแรงจูงใจในการศึกษาต่อของนักศึกษาด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง โดยรวมและรายชื่ออยู่ในระดับน้อย ยกเว้นเรื่องบิดามารดาหรือผู้ปกครองสนับสนุนให้การศึกษา

นิตยา ประเสริฐศาสตร์ (2546) ศึกษาเรื่อง *แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ของนักศึกษา คณะบริหารธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี* พบว่า แรงจูงใจในการศึกษาต่อของนักศึกษาด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่า ส่วนใหญ่อยู่ในระดับน้อย ยกเว้นเรื่องผู้เรียนตัดสินใจเรียนเอง และบิดามารดาหรือผู้ปกครอง ญาติพี่น้องเป็นผู้สนับสนุนให้เรียนเป็นแรงจูงใจในระดับมาก

Lyons-Lepke (1986) ศึกษาเรื่อง การเลือกสาขาเรียนวิชาเอกคณิตศาสตร์หรือวิทยาศาสตร์ของนักศึกษาหญิง จำนวน 50 คนที่กำลังศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 3 เทอมสุดท้ายของมหาวิทยาลัยของรัฐในเซนต์ออร์ทิสเทิร์น โดยได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มยืนยันจะเรียนต่อไปกับกลุ่มไม่แน่ใจว่าจะเรียนต่อไปหรือไม่ ผลการวิจัยพบว่า นักศึกษาหญิงกลุ่มยืนยันว่าจะเรียนต่อไป มีแรงจูงใจมาจากพ่อเป็นผู้ให้การสนับสนุน และพ่อมีตำแหน่งหน้าที่ที่เกี่ยวข้องทางวิทยาศาสตร์ สำหรับแม่ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนต่อของนักศึกษาหญิงทั้งในกลุ่มยืนยันจะเรียนต่อและกลุ่มไม่แน่ใจว่าจะเรียนต่อมากนัก และยังพบว่า อาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อนร่วมห้องพัก และเพื่อนชายมีอิทธิพลเล็กน้อยต่อการตัดสินใจเลือกวิชาเอกของทั้ง 2 กลุ่ม นอกจากนั้นทั้ง 2 กลุ่มยังให้เหตุผลว่าที่ประสบความสำเร็จในการเรียนได้นั้น มาจากความขยันเอาใจใส่ในการเรียนมากกว่าความสามารถของตน

## 3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะส่วนตัวที่มีผลต่อการเลือกศึกษา

สว่างจิตร พัทรมณีปกรณ์ (2541) ศึกษาเรื่อง *เหตุจูงใจในการเลือกเรียนวิชาเอกคอมพิวเตอร์ธุรกิจของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ในเขต*

กรุงเทพมหานคร พบว่า นักศึกษามีเหตุจูงใจในการเลือกเรียน มาจากความถนัด และการได้รับการยอมรับในสังคมในระดับมาก

เปรมจิตร ศิริसानต์ (2542) ศึกษาเรื่อง การศึกษาองค์ประกอบของแรงจูงใจในการศึกษาต่อของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยรามคำแหง พบว่า องค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะส่วนตัวที่มีต่อการเลือกศึกษา คือ องค์ประกอบด้านการพัฒนาตนเองตามสิ่งแวดล้อม ด้านการพัฒนาตนเองตามค่านิยมของสังคม ด้านความก้าวหน้าของชีวิต ด้านความต้องการการศึกษาตลอดชีวิต และด้านต้องการเป็นแบบอย่างของการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์

ราตรี กลิ่นประทุม (2545) ศึกษาเรื่อง แรงจูงใจในการเลือกเรียนสาขาวิชาการตลาดของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พบว่า แรงจูงใจในการเลือกเรียนด้านส่วนตัว คือ เรียนเพราะมีความสนใจในสาขาวิชาการตลาดเป็นพิเศษ และบุคลิกภาพส่วนตัวเหมาะสมกับอาชีพนักการตลาด

#### 4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพ

ทองวรรณ ศิริวรรณ (2543) ศึกษาเรื่อง แรงจูงใจในการเลือกเรียน หลักสูตรเศรษฐศาสตร์และการจัดการของนักศึกษามหาวิทยาลัยแห่งชาติลาว พบว่า ความคิดเห็นของนักศึกษา คือ สนใจทำงานเกี่ยวกับอาชีพทางด้านธุรกิจ และเป็นคณะใหม่ที่เปิดสอนในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และเพื่อต้องการมีส่วนร่วมในการพัฒนาประเทศ

พรทิพย์ คำชาย (2543) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่สัมพันธ์กับการเลือกสาขาวิชาของนักศึกษาระดับปริญญาตรีในสถาบันราชภัฏราชชนครินทร์ พบว่า ปัจจัยที่สัมพันธ์กับการเลือกสาขาวิชาของนักศึกษา คือ ค่านิยมในการทำงานด้านความมีศักดิ์ศรี และผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ

ราตรี กลิ่นประทุม (2545) ศึกษาเรื่อง แรงจูงใจในการเลือกสาขาวิชาการตลาดของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พบว่า แรงจูงใจในการเลือกเรียนด้านอาชีพ คือ เป็นวิชาชีพที่ตลาดแรงงานต้องการ วิชาชีพเป็นที่ยอมรับของสังคม ปัจจุบัน และช่วยให้มีความรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงของโลกธุรกิจ

### 5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะของสถาบัน

กรจกกล ต่วนเอี่ยม (2546) ศึกษาเรื่อง *แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ของนักศึกษาวิทยาลัยพณิชยการเซตุน* พบว่าแรงจูงใจในการศึกษาต่อของนักศึกษาด้านสถาบันโดยรวมและรายชื่ออยู่ในระดับมาก ยกเว้นเรื่องวิทยาลัยมีจุดเด่นด้านเทคโนโลยีทางการเรียนการสอน และมีสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการศึกษาค้นคว้า เป็นแรงจูงใจในระดับมาก

อังสนา สารเจตตร (2547) ศึกษาเรื่อง *ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเลือกเรียนในคณะครุศาสตร์ ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันราชภัฏจันทรเกษม กรุงเทพมหานคร* พบว่า ตัวแปรด้านความศรัทธาต่อสถาบันที่ศึกษาเป็นตัวแปรหนึ่งที่มีความสัมพันธ์ทางบวก และส่งผลต่อแรงจูงใจในการเลือกเรียนของนักศึกษา

### 6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมมหาวิทยาลัย

Dunn (1994) ศึกษาเรื่อง *การบริการและการให้คำปรึกษาของมหาวิทยาลัยเดลาแวร์ (University of Delaware)* พบว่า การจัดสภาพแวดล้อมด้านการบริการและให้คำปรึกษาที่ดี จะทำให้นักศึกษาประสบความสำเร็จในการเรียน และมีทัศนคติที่ดีต่อสถาบัน

Reiseck (1997) ได้ศึกษาสถาบันอุดมศึกษาเอกชนขนาดเล็ก พบว่า การจัดการศึกษาให้กับนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาให้ประสบความสำเร็จได้นั้น ต้องทราบภูมิหลังของผู้เรียนก่อนเพื่อการจัดสภาพแวดล้อมให้เหมาะสม สถาบันการศึกษาจะต้องคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม และนอกจากการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมแล้ว ยังต้องวางแผนการถึงสภาวะการณ์ล่วงหน้าของสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไปด้วย เพื่อให้การจัดการศึกษาบรรลุผลตามที่ตั้งไว้

### 7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับมหาวิทยาลัยเอกชน

สุทธยา จงสว่าง (2540) ศึกษาเรื่อง *ปัจจัยที่มีต่อการเลือกเข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัยเอกชนของนักศึกษาระดับปริญญาตรี* ในปีการศึกษา 2539 ที่มีต่อมหาวิทยาลัยเอกชน 6 แห่ง คือ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย มหาวิทยาลัยเกริก มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีปทุม และมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ พบว่า

นักศึกษาที่เลือกเข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัยเอกชน มีปัจจัยสำคัญสูงสุด 4 ปัจจัย ปัจจัยสำคัญรองลงมา 3 ปัจจัย และปัจจัยที่สำคัญลำดับน้อยที่สุด 1 ปัจจัย ดังนี้คือ

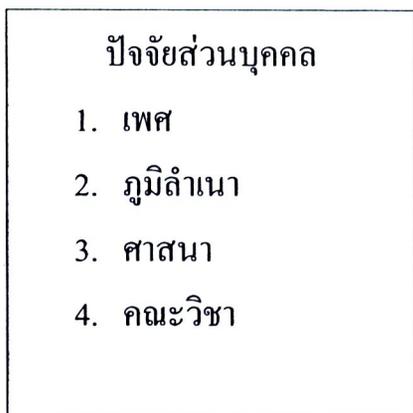
1) ปัจจัยสูงสุด 4 ปัจจัย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษา ได้แก่ ความพร้อมทางด้านพื้นฐานความรู้ของตนเอง ความต้องการของตนเอง สถานภาพส่วนตัว และความสะดวกในการเดินทาง

2) ปัจจัยสำคัญรองลงมา 3 ปัจจัย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษา ได้แก่ วิสัยทัศน์ในการประกอบอาชีพ ความเหมาะสมกับฐานะทางการเงิน และการได้รับแรงจูงใจของมหาวิทยาลัยเอกชน

3) ปัจจัยที่สำคัญลำดับสุดท้ายมี 1 ปัจจัย ซึ่งมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาน้อยที่สุด ได้แก่ ปัจจัยทางการชี้แนะของผู้ปกครอง

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ของนักศึกษามหาวิทยาลัยรัตนบัณฑิต ทำให้ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบแนวคิดในการตัดสินใจสำหรับงานวิจัยครั้งนี้ คือ

#### ตัวแปรอิสระ



#### ตัวแปรตาม

