

เน็ตไอดอลกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ Net Idols and Achievement Motivation

วริยา ภัทรภิญโญพงศ์ (Wariya Pattharapinyophon)

จันทนา ยิ้มน้อย (Chanthana Yimnoi)

E-mail: wariyajeab@hotmail.com

chanthanay@yahoo.com

อาจารย์ประจำคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

Faculty of Liberal Arts, Huachiew Chalermprakiet University

Received: June 8, 2022, Revised: September 9, 2022, Accepted: December 3, 2022

บทคัดย่อ

บทความนี้นำเสนอผลการวิเคราะห์ความสำเร็จของบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ หรือ เน็ตไอดอล ตามทฤษฎีแรงจูงใจ โดยเน้นแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ซึ่งเน็ตไอดอลในการศึกษานี้ คือ ลิซ่า (นางสาวลลิษา มโนบาล) และเนสตี้ (นายนิพิฐพงศ์ รักตน) ทั้ง 2 เป็นบุคคลที่ได้รับความสนใจของผู้คนทั่วโลกที่ติดตามผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ มีความสำเร็จ มีชื่อเสียง และมีอิทธิพลต่อการเป็นต้นแบบของผู้คนโดยเฉพาะวัยรุ่นที่กำลังแสวงหาตนเอง แสวงหาความสำเร็จ และแสวงหาการยอมรับบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ ผลการศึกษาพบว่า ความสำเร็จของเน็ตไอดอลทั้งสอง เป็นไปตามทฤษฎีแรงจูงใจ และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ โดยในบทความนี้ผู้เขียนอธิบายด้วยแรงจูงใจตามความต้องการของมนุษย์ 5 ชั้นของมาสโลว์ เป็นหลัก และลักษณะผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ตามแนวคิดของแมคเคลแลน อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์เน็ตไอดอลทั้ง 2 รายนี้ เป็นเพียงตัวอย่างการเชื่อมโยงความสำเร็จที่เป็นผลมาจากแรงจูงใจ ซึ่งความสำเร็จของบุคคลทั่วไปอาจมีปัจจัยอื่น ๆ ที่สำคัญของแต่ละบุคคลเป็นเครื่องกำหนดด้วย

คำสำคัญ: แรงจูงใจ เน็ตไอดอล ลลิษา มโนบาล นิพิฐพงศ์ รักตน

Abstract

This paper presented an analysis of the success of famous people on social networks or net idols based on motivation theory and achievement motivation. The net idols in this study were Lisa (Ms. Lalisa Manoban) and Nesty (Mr. Nipitpong Rucktone). Both of them have gained popularity among people around the world who followed them through online social networks. The two net idols have achieved success and fame and have become influential role models, especially for teenagers who desired to achieve a sense of self-actualization through social media. The results of this study showed

how the success of the two net idols was achieved, based on the motivation theory and achievement motivation. In this paper, the author described Maslow's five stages of motivation based on human needs, and the characteristics of those who were motivated by the concept of McClelland. However, the analysis of these two net idols was just an example linking their success to their motivations. Success may have other important determining factors influencing the development of the individual.

Keywords: Motivation, Net Idols, Lalisa Manoban, Nipitpong Rucktone

บทนำ

นับตั้งแต่สหัสวรรษที่ 3 (คริสต์ศักราช 2001) เป็นต้นมา อินเทอร์เน็ตมีอิทธิพลต่อชีวิตผู้คนในสังคมเมืองอย่างกว้างขวางและมากมาย กล่าวโดยเฉพาะเจาะจงในประเทศไทย สังคมเมืองปัจจุบัน (พ.ศ. 2565) แทบไม่มีใครใช้ชีวิตแต่ละวันโดยไม่ “ออนไลน์” (สื่อสารโดยเชื่อมต่อกับระบบอินเทอร์เน็ต) ชีวิตออนไลน์เป็นรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนสังคมเมืองส่วนใหญ่ในปัจจุบัน ทั้งด้านการทำงานและด้านความบันเทิง โลกโซเชียล (สังคมออนไลน์) เป็นพื้นที่พบปะสื่อสารของคนจำนวนมาก ระบบอินเทอร์เน็ตได้ย่อโลกให้สมาชิกของสังคมได้ใกล้ชิดกันมากขึ้น และรู้จักกันมากขึ้น (ตามที่แต่ละคนต้องการ) สื่อสารกันมากขึ้น อาชีพมีหลากหลายมากขึ้นที่ปรากฏให้เห็นในโลกโซเชียล บุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Net Idols) และรูปแบบการใช้ชีวิต (Lifestyle) ของพวกเขาเป็นที่สนใจ มีบทบาทและส่งผลต่อการดำเนินชีวิตของสมาชิกโลกโซเชียลจำนวนมากขึ้น

บทความนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ หรือ เน็ตไอดอล ผู้เขียนใช้กรอบแนวคิดทฤษฎีแรงจูงใจในการวิเคราะห์โดยมีคำถามหลัก ได้แก่ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motivation) มีอิทธิพลต่อการประสบความสำเร็จของบุคคลทั้งสองหรือไม่ ปัจจัยสร้างความสำเร็จของบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ หรือเน็ตไอดอลทั้งสองประกอบด้วยอะไร และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เป็นสูตรสำเร็จที่ให้ผลต่อทุกคนเช่นเดียวกันหรือไม่ มีการนำเสนอเนื้อหา 2 ประเด็นหลัก คือ ความเด่นดังของเน็ตไอดอล และการวิเคราะห์ความสำเร็จของเน็ตไอดอลตามแนวคิดทฤษฎีแรงจูงใจและลักษณะของผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ โดยหวังว่าบทวิเคราะห์นี้จะเป็นประโยชน์ต่อความเข้าใจมุมมองทางจิตวิทยาที่มีต่อความสำเร็จของบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ อันจะนำไปสู่แนวทางในการสร้างแรงจูงใจของบุคคลและสังคมในวงกว้างในทางสร้างสรรค์ต่อไป

ความเด่นดังของเน็ตไอดอล “ลิซ่า” และ “เนสตี”

ผู้เขียนบทความเลือกบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคม หรือเน็ตไอดอล 2 ราย คือ “ลิซ่า” หรือ นางสาวลิซามโนบาล และ “เนสตี” หรือ นายนิพิฐพงศ์ รักรตน เป็นตัวอย่างในการวิเคราะห์ เนื่องจากบุคคลทั้งสองได้รับความสนใจจากสมาชิก “โลกโซเชียล” อย่างกว้างขวางและเป็นเวลาติดต่อกันนานจนเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป ความสำเร็จหรือความโด่งดัง (Popularity) ของคนทั้งสอง เป็นต้นแบบความสำเร็จในเชิงอาชีพ เป็นที่ยอมรับในสังคม นับได้ว่าเป็นต้นแบบ

ในเชิงสร้างสรรค์หรือเชิงบวก เป็นแบบอย่างที่มีผู้ต้องการดำเนินรอยตาม จึงนับว่าเป็นกรณีศึกษาที่น่าสนใจและควรวิเคราะห์เป็นความรู้ที่จะนำไปใช้ประโยชน์ได้ต่อไป โดยรายละเอียดของบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมทั้ง 2 มีดังนี้

รายชื่อ 1 นางสาวลลิตา มโนบาล หรือ ลิซ่า

ลิซ่า แบล็กพิงก์ มีชื่อว่า “ลลิตา มโนบาล” ชื่อเดิมคือ “ปราณปรียา มโนบาล” ลิซ่า เกิดวันที่ 27 มีนาคม พ.ศ. 2540 (ปัจจุบันอายุ 25 ปี) ที่จังหวัดบุรีรัมย์ ลิซ่าจบการศึกษาระดับประถมที่โรงเรียนประภามนตรี 1 และระดับมัธยมที่โรงเรียนประภามนตรี 2 มีส่วนสูง 167 เซนติเมตร น้ำหนัก 46 กิโลกรัม ด้านอาชีพ ลิซ่าเป็นแร็ปเปอร์ นักร้อง และนักเต้น ทำงานหลักในประเทศเกาหลีใต้ เป็นสมาชิกของคณะนักร้องหญิงชื่อ *แบล็กพิงก์* สังกัดบริษัท *YG Entertainment* ในปี พ.ศ. 2564 ลิซ่ามีผลงานเพลงเดี่ยวที่ได้รับความนิยมเป็นอันดับหนึ่ง มียอดขายกว่า 700,000 ชุดในสัปดาห์แรก มีวสิกวิดีโอเพลงเดี่ยวของเธอที่เผยแพร่ทางยูทูปมีผู้ชมกว่า 73.6 ล้านครั้งในวันแรก ทำลายสถิติมีวสิกวิดีโอของศิลปินเดี่ยวที่มีผู้ชมมากที่สุดภายใน 24 ชั่วโมง

ลิซ่า เริ่มใฝ่ฝันอยากเป็นนักเต้นตั้งแต่อายุ 4 ขวบ เพราะได้เห็นนักเต้นที่ตนชื่นชอบทางโทรทัศน์ ขณะเรียนลิซ่าได้ทำกิจกรรมของโรงเรียน รู้ตัวว่ามีความฝันอยากเป็นศิลปินจึงสมัครเรียนทั้งเต้นทั้งร้องในสาขาที่หลากหลาย ตั้งแต่ฮิปฮอป รำไทย ไปจนถึงร้องเพลงลูกทุ่ง กับคุณครูระดับมืออาชีพอย่าง คุณประภัสสร เทียมประเสริฐ เจ้าของรางวัลโทรทัศน์ทองคำ และคุณสุภาพรรณ ผลากรกุล หรือ ครูก้อย แห่งบ้าน AF และหาโอกาสร่วมแข่งขันเต้นในเวทีประกวดต่าง ๆ อาทิ โครงการ *To Be Number One* (โครงการรณรงค์ป้องกันและแก้ไขปัญหายาเสพติด) เมื่ออายุ 12 ปี (พ.ศ. 2552) ลิซ่าได้เข้าสังกัดทีมนักเต้น *We Zaa Cool* เข้าแข่งขันในรายการ *แอลจีเอนเตอร์เทนเนอร์ ล้านฝันสนั่นโลก* จัดโดยสถานีโทรทัศน์ช่อง 9 ของไทย ได้รับรางวัลพิเศษประเภททีม ในปีเดียวกัน ได้รับรางวัลรองชนะเลิศ จากการเข้าประกวดร้องเพลง *โครงการ 3 คุณธรรมนำไทย*

อายุ 13 ปี (พ.ศ. 2553) ลิซ่าเริ่มสนใจวงการเพลงเกาหลี (K-POP) ได้เข้ารับการคัดเลือกเป็นศิลปินของบริษัท *YG Entertainment* ซึ่งจัดการคัดเลือกที่ประเทศไทย และลิซ่าเป็นผู้สมัครเพียงคนเดียวจากผู้สมัครจำนวน 4,000 คน ที่ผ่านการคัดเลือกได้เข้าเป็นศิลปินฝึกหัด ตั้งแต่ปี พ.ศ.2554 ใช้เวลาฝึกหัด 5 ปี 3 เดือน ก่อนได้เดบิวต์เปิดตัวครั้งแรกในฐานะ ลิซ่า แร็ปเปอร์แห่งวงแบล็กพิงก์ ด้วยเพลง “Whistle” และ “Boombayah” เมื่อปี พ.ศ.2559 ได้รับความนิยมไปทั่วโลก แต่ละเพลงมีการติดตามดูซ้ำ ๆ มากกว่า 698 - 1,200 ล้านวิว ปี พ.ศ. 2561 (อายุ 21 ปี) ลิซ่าได้รับเลือกเป็นบุคคลแห่งปีจาก *เดอะแอสตันดาร์ด* เป็นศิลปิน K-POP ที่มีผู้ติดตามทางอินสตาแกรมส่วนตัวมากที่สุด กว่า 80 ล้านคน ปี พ.ศ. 2563 (อายุ 23 ปี) ได้รับรางวัล *Annual K4us* สาขาบุคคลหน้าใหม่ยอดเยี่ยม และรับรางวัลเยาวชนต้นแบบ สาขาผู้สร้างแรงบันดาลใจ จาก *Thailand Master Young*

ลิซ่าได้รับความนิยมจากทั่วโลก โดยได้ร่วมงานกับแบรนด์ดังต่างประเทศมากมาย ไม่ว่าจะเป็น แบรนด์แอมบาสเตอร์ระดับโลกคนแรกอย่างเป็นทางการของ Celine ตลอดจนได้รับเลือกให้เป็นแบรนด์แอมบาเตอร์ระดับโลกของ BVLGARI แบรนด์หรูชั้นนำของอิตาลี นอกจากนี้เธอยังได้รับหน้าที่เป็นที่ปรึกษาด้านการเต้น ในรายการ *วัยรุ่นวัยฝัน* ซีซั่น 2 และ 3 หรือ *Youth With You* ของประเทศจีน และลิซ่า มีความสามารถพูดได้ถึง 4 ภาษา คือ ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ ภาษาเกาหลี และภาษาญี่ปุ่น (*ประวัติ ลิซ่า BLACKPINK* *ไอดอลชื่อดัง*. Matter news, 2564) ล่าสุด เมื่อ

วันที่ 29 สิงหาคม 2565 ลิซ่าได้สร้างประวัติศาสตร์ด้วยการเป็นศิลปินหญิงและศิลปินเดี่ยวคนแรกที่ชนะรางวัล ในงาน MTV Video Music Awards 2022 (MTV VMAs 2022) สาขา Best K-Pop Video สำหรับผลงานเพลง LALISA ที่นิวเจอร์ซีย์ สหรัฐอเมริกา (ลิซ่า แบล็กพิงก์ Lisa BLACKPINK สร้างประวัติศาสตร์กับการชนะรางวัล MTV VMAs 2022 สาขา Best K-Pop Video. (คริสตอฟเฟอร์ สเวนสัน, 2565) เป็นความสำเร็จสูงสุดในวงการเพลงและนักร้องหญิง K-POP เพียงหนึ่งเดียวที่ได้รับรางวัลนี้

กล่าวได้ว่าความโด่งดังหรือความสำเร็จของลิซ่า นั้น ไม่ใช่กระแสที่เกิดจากการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เป็นกระบวนการหลักของการส่งเสริมการขายและการตลาดของสินค้าทั่วไปเท่านั้น ลิซ่า (ในฐานะศิลปิน) นับเป็น “ตัวสินค้า” เช่นเดียวกับอัลบั้มเพลงที่เป็นผลงานการขับร้องของเธอ ความแตกต่างระหว่างสินค้ามีชีวิต (ลิซ่า) กับสินค้าที่เป็นวัตถุ (อัลบั้มเพลง) คือ สินค้าวัตถุ ถูกกระบวนการการตลาดและการโฆษณาประชาสัมพันธ์ (Marketing and Advertising) ส่งเสริมให้ “เด่นดัง” ประชาชน (ผู้ซื้อหรือเสพสินค้า) ถูกโน้มน้าวจิตใจให้ยอมรับและต้องการซื้อสินค้านั้นด้วยวิธีการโฆษณาประชาสัมพันธ์รูปแบบต่าง ๆ แต่สำหรับสินค้ามีชีวิต (ศิลปินผู้ผลิตผลงาน) ส่วนสำคัญที่ส่งเสริมการตลาด คือ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในตัวศิลปินเอง ซึ่งสื่อออกมาเป็น “ความสามารถ” ที่สร้างสรรค์งานหรือสินค้าวัตถุ ประชาชนนั้นถูกดึงดูดใจให้ชื่นชอบ (Appreciate) สินค้ามีชีวิต และต้องการสิ่งแทนของศิลปิน จึงซื้อหาสินค้าวัตถุไปครอบครอง

กล่าวอีกอย่างหนึ่งคือ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ เป็นเครื่องมือสำคัญในการผลิตและส่งเสริมการขาย “สินค้ามีชีวิต” ได้แก่ ศิลปินผู้สร้างสรรค์งานศิลปะสาขาต่างๆ เช่น นักร้อง นักแสดง จิตรกร ฯลฯ หรืออาจกล่าวในวงกว้างได้ว่า แท้จริงแล้วสมาชิกของสังคมทุกคนต่างเป็นผู้ผลิตสินค้าหรือให้บริการไม่ทางใดก็ทางหนึ่งล้วนเป็น “สินค้ามีชีวิต” ที่แต่ละคนย่อมมี “แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์” มากหรือน้อยแตกต่างกันในแต่ละบุคคล หากเทียบเคียงกับความโด่งดังหรือความสำเร็จของลิซ่าแล้ว กล่าวได้ว่า แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์มากเท่ากับความสำเร็จหรือโด่งดังมาก เพราะจากการสืบประวัติตั้งแต่ลิซ่าเริ่มเข้าไปเป็นศิลปินฝึกหัดของบริษัท YG Entertainment จนถึงปัจจุบัน พบว่าลิซ่าต้องผ่านประสบการณ์หลากหลายที่ล้วนท้าทาย ความมุ่งมั่น ความเข้มแข็ง อดทน และความสามารถในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง ประเด็นนี้จะได้วิเคราะห์และอภิปรายต่อไป

รายที่ 2 นายนิพัทธ์พงศ์ รักทน หรือ เนสดี สไปร์ทซี่

เนสดี สไปร์ทซี่ เกิดเมื่อปี พ.ศ. 2549 (ปัจจุบันอายุ 16 ปี) ที่ จ.พังงา เป็นลูกชายคนสุดท้องซึ่งเป็นคนที่ 5 ของครอบครัว บิดามารดาประกอบอาชีพทำสวนปาล์มและยางพารา เริ่มเป็นที่สนใจทาง “โลกโซเชียล” เมื่อปี พ.ศ. 2561 (อายุ 12 ปี) โดยสำนักข่าว PPTV ช่อง 36 ของไทยรายงานข่าวว่า “สื่อชื่อดังของญี่ปุ่นได้โพสต์ชื่นชม เน็ตไอดอลวัย 12 ปี ที่สามารถหารายได้มหาศาลจากการไลฟ์สดและรีวิวลินค้า จนสร้างบ้านให้ครอบครัวได้” (สื่อญี่ปุ่นโพสต์ชื่นชมเด็กไทยวัย 12 เนสดี สไปร์ทซี่: PPTV Online, 2561)

ประเด็นที่ เนสดี ได้กลายเป็น “เน็ตไอดอล” นั้น อาจประมวลได้ว่าเพราะเขายังเป็นเยาวชน มีความเด่นที่มีลักษณะข้ามเพศ (เป็นเด็กชายแต่แสดงออกเป็นเพศหญิง) มีความสามารถเกินวัยในการใช้เครื่องสำอางค์แต่งหน้าได้งดงาม และยังมีทักษะในการพูดบรรยายได้อย่างสนุกสนาน ลักษณะเหล่านี้ทำให้เขาได้รับความสนใจติดตามในโลกโซเชียล และได้รับโอกาสทางอาชีพ เป็นผู้รีวิว (แนะนำ) สินค้า กับได้งานโชว์ตัวเพื่อนำเสนอสินค้า สร้างรายได้ให้เขาเป็นจำนวนมาก

และด้วยอุปนิสัยที่มีความกตัญญู ด้วยการซื้อบ้านที่อยู่อาศัยใหม่ให้แก่ครอบครัว จึงทำให้เนสตี้เป็นที่ยกย่องทั้งจากสมาชิกของครอบครัวตนเอง และเป็นที่ประทับใจแก่คนทั่วไปในโลกโซเชียล

เนสตี้พัฒนาฝีมือเรื่องการแต่งหน้าแต่งตัว และมีช่องยูทูปเป็นของตัวเอง มีผู้ติดตามกว่า 300,000 แอคเคาน์เนสตี้ได้รับเชิญให้ออกรายการตามสถานีโทรทัศน์หลายรายการ รวมทั้งงานประกาศรางวัลแห่งหนึ่งที่เนสตี้ได้มีส่วนร่วมไปเดินพรมแดง ด้วยท่าทางการเดินที่แสนจะมั่นใจ ดึงดูดความสนใจคนในงานได้เป็นอย่างมาก

เนสตี้ ได้เคยให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับจุดเริ่มต้นที่ทำให้ตนสนใจการแต่งหน้า และการพัฒนาความสามารถต่อมา ดังนี้ (รู้จัก เนสตี้ สไปร์ทซี่ เน็ตไอดอลลอยดอกตัณยู วัย 12 ปี เจ้าของวลี “หุหุหุหุหุหุหุหุ”. มติชนออนไลน์, 2565)

“จริง ๆ หนูเป็นคนขี้อาย ตั้งแต่เริ่มจำความได้ก็มีนิสัยรักสวยรักงาม เป็นคนชอบเอ็นเตอร์เทนเพื่อน ๆ ไม่ชอบอยู่นิ่ง เลยไลฟ์สดผ่านเฟซบุ๊กตั้งแต่ตอนเรียนอยู่ ป.5 กับพี่สาว เพราะชอบที่ได้พูดคุยกับคนเยอะ ๆ จากหลายที่ และการไลฟ์สดก็ไม่มีใครเห็น มองเห็นแต่หน้าจอของตัวเองและคอมเมนต์จากแฟน ๆ ที่คอยติดตาม จึงไม่ประหม่ามากนัก รู้สึกสนุกมาก”

“... หนูชอบดูเวลาที่พี่สาว ซึ่งเป็นลูกที่ลูกน้องแต่งหน้าก่อนออกไปทำงาน ชอบมองเวลาเขาแต่งหน้า และแอบจำเอาไว้มาหัดแต่งเอง จากนั้นก็ฝึกแต่งหน้ามาเรื่อย ๆ ด้วยตัวเอง เปิดคลิปสอนแต่งหน้าของพี่ ๆ บล็อกเกอร์ทั้งในยูทูปและเฟซบุ๊ก ซึ่งหนูมีไอดอลเป็นพี่ฉัตร และพี่นัทสะบัดแป้ง”

ส่วนเอกลักษณ์ที่ทำให้แฟนคลับยังคงติดตามและฝากตัวเป็นแฟนคลับตัวยงอยู่ตลอด รวมทั้งการรับมือกับท่าที่ต่อต้าน หรือแสดงความไม่ชอบในตัวเนสตี้ ในจุดนี้ เนสตี้ เคยให้สัมภาษณ์ ดังนี้

“ต้องเป็นเพราะความบ้าและความน่ารักของหนู ที่บางทีหนูก็แสดงออกมาเองโดยที่หนูไม่รู้ตัว และทางแฟนคลับก็มีการตอบรับที่ดีมาก มาชื่นชมตลอดว่าน่ารักจัง ติดตามอยู่ตลอด น่ารักที่สุด เนสเห็นแบบนี้ก็รู้สึกดีใจและภูมิใจมาก ๆ”

“เคยเจอมาเรียกเนสว่าไอ้ตุ๊ด อีตุ๊ด ซึ่งจริง ๆ ก็รู้สึกเหมือนกำลังโดนบูลลี่ แต่หนูคิดว่าให้เขาไปเถอะ ถ้าเขาเหนื่อยเดียวเขาก็หยุดเอง หนูจะไม่ได้ตอบ”

“...หนูไม่รู้สึกอะไรเลย เฉย ๆ กับเรื่องนี้มาก เพราะอะไรก็อธิบายไม่ถูก แต่หนูไม่เคยเก็บมาใส่ใจเลย”

จากบทสัมภาษณ์ในการรับมือหรือแสดงออกเมื่อถูกต่อว่าข้างต้น สะท้อนให้เห็นว่าเนสตี้เป็นเด็กอายุ 12 ที่มีจิตใจที่เข้มแข็ง และมีวุฒิภาวะทางอารมณ์

เนสตี้มีแนวคิดเรื่องการเรียนว่า ไม่ว่าจะเพศไหน เป็นอะไร ถ้าตัวเองตั้งใจและเป็นตัวของตัวเอง คุณก็ประสบความสำเร็จได้เหมือนกัน และเรื่องเรียนเป็นเรื่องที่สำคัญ ทุกคนควรอยู่คู่กับความรู้ เนสตี้ให้ความสำคัญกับเรื่องเรียนมากกว่าการรับงาน เพราะเมื่อมีงานติดต่อมา ถ้าคิวงานตรงกับเวลาเรียนก็จะไม่รับงาน (ส่องชีวิตปัจจุบัน เนสตี้ สไปร์ทซี่ เน็ตไอดอลสุดปัง สร้างบ้านให้ครอบครัวตอน 12. women.kapook.com, 2565)

ลักษณะความเด่นดังของเนสตี้ อาจดูไม่เป็นทางการหรือเป็นมืออาชีพ (Professional) เท่ากับกรณีของลิซ่า ทั้งนี้เพราะเนสตี้ยังเป็นเยาวชนที่ศึกษาอยู่ในสถานศึกษา (ยังไม่เป็นผู้ใหญ่ประกอบอาชีพประจำ) แต่ความโดดเด่นของเขาคือเนสตี้เป็นต้นแบบในเชิงคุณธรรม (ความกตัญญู) การเป็นต้นแบบในด้านค่านิยมทางสังคม (Social Value) นี้มีความสำคัญ

ความนิยมที่เนสตีได้รับจากมหาชนนั้นสะท้อนถึงบรรทัดฐานอย่างหนึ่ง คือการยกย่องคนกตัญญูของสังคมไทย ลักษณะนี้นับเป็นกำลังสนับสนุนความดังที่สำคัญของเนสตี

ความเป็นเน็ตไอดอลของเนสตีนี้ อาจกล่าวไม่ได้ชัดเจนว่า เป็นผลจาก “แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์” โดยตรงอย่างลิซ่าที่มีความมุ่งมั่นและฝึกฝนอย่างต่อเนื่องยาวนาน จนประสบความสำเร็จเป็นนักร้อง นักเต้นที่มีความสามารถมากคนหนึ่ง แต่ในส่วนของเนสตี แรงจูงใจของเขามีลักษณะมุ่งความเพลิดเพลินสนุกสนาน (อย่างเด็ก) แต่ด้วยความสามารถพิเศษของตนในการใช้เครื่องสำอางค์แต่งหน้าได้ดี และมีทักษะในการพูด ทำให้เกิดช่องทางสร้างรายได้ ประกอบกับการมีแนวคิดเรื่องความกตัญญู จึงทำให้เขาเป็นที่ประทับใจและชื่นชมของผู้คนที่ติดตามการไลฟ์ทางโลกโซเชียลของเขา

อย่างไรก็ตาม ความเด่นดังในโลกออนไลน์ของทั้ง ลิซ่า และเนสตีต่างมีความน่าสนใจ และสะท้อนถึง “แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์” ในตนเองของทั้งสองคน ผู้เขียนบทความคิดว่ากรณีวิเคราะห์ประเด็น แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์หรือเน็ตไอดอล โดยอิงทฤษฎีแรงจูงใจฉบับนี้ จะช่วยให้ผู้สนใจทั่วไปเข้าใจแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และอาจนำความรู้ความเข้าใจในเรื่องนี้ ไปใช้ประโยชน์ในวงกว้างได้ต่อไป

การวิเคราะห์ความสำเร็จของเน็ตไอดอลตามแนวทฤษฎีแรงจูงใจ

ในตอนต่อไปนี้ ผู้เขียนได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ความสำเร็จของบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์หรือเน็ตไอดอล โดยใช้แนวคิดทฤษฎีแรงจูงใจ เน้นแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของแมคเคลแลน และแรงจูงใจของมนุษย์ตามทฤษฎีแรงจูงใจลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ ดังนี้

แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ : ความหมาย ที่มา และลักษณะ

McClelland (1985) กล่าวถึงผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ว่า คือผู้ที่ตระหนักรู้ถึงเป้าหมายในระดับสูง ความต้องการประสบความสำเร็จในการแข่งขันและความสามารถในการจูงใจตนเองในการทำสิ่งที่เหนือกว่า ผลดังกล่าวเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความหมายต่อตนเอง

แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ หมายถึง ความปรารถนาที่จะทำงานให้บรรลุเป้าหมายให้สำเร็จ โดยมีกรตั้งเป้าหมายและวางแผนถึงกระบวนการที่จะไปให้ถึงเป้าหมายอย่างชัดเจนและเป็นระบบ โดยผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง จะมีความพยายาม มุ่งมั่น อดทนต่อการทำงาน มีความรับผิดชอบสูง ถ้าคิดกล้าตัดสินใจ มีการวางแผน การทำงานอย่างเป็นระบบ (ดลฤดี ไชยศิริ, 2563, น. 23-24)

โมลี สุทธิโมลิโพธิ (2563) สรุปว่าแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ หมายถึง ความต้องการ หรือความปรารถนาของบุคคลที่กระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมที่ตระหนักและตั้งใจกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้ประสบความสำเร็จได้ดี และมาตรฐานอันดีเลิศ พร้อมกับมีความบรรลุเป้าหมายในระดับสูง โดยพยายามแข่งขันกับมาตรฐานและบุคคลเพื่อให้ได้มาตรฐานและดีกว่าบุคคลอื่น และเป็นแรงผลักดันให้มีพฤติกรรมที่มีความมุ่งมั่น มีความทะเยอทะยาน มีความกระตือรือร้นในการทำงาน มีความรับผิดชอบในหน้าที่ และฝ่าฟันอุปสรรคด้วยความหวังที่จะทำงานให้สำเร็จมากกว่ากลัวความล้มเหลว

จากการศึกษาความหมายของแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ข้างต้น สรุปได้ว่า แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์หมายถึง ความต้องการหรือความปรารถนาของบุคคลอย่างมีทิศทางและเป้าหมายที่ชัดเจน ซึ่งจะกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมในระดับตระหนักรู้จูงใจตนเองไปสู่การวางแผนอย่างมีระบบ มีกระบวนการในการทำสิ่งที่เหนือกว่ามาตรฐานโดยพยายามฝ่าฟันอุปสรรคและ

แข่งขันเพื่อให้ได้มาตรฐานและดีกว่าบุคคลอื่น ให้ประสบความสำเร็จได้ดี พร้อมกับความบรรลุเป้าหมายในระดับสูง ผลดังกล่าวเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความหมายต่อตนเอง

โมลี สุทธิโมลีโพธิ (2563) กล่าวถึงองค์ประกอบของแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ตามแนวคิดของแมคเคลแลนไว้ 2 ลักษณะ ดังนี้

1. มาจากแรงจูงใจภายในที่บุคคลต้องการทำงาน เป็นความต้องการที่มาจากความปรารถนาของตนเอง เป็นความรู้สึกส่วนตัวที่ต้องการทำงานนั้น ๆ ให้สำเร็จสมบูรณ์ด้วยตนเอง รางวัล ค่าจ้าง สิ่งตอบแทนต่าง ๆ หรือสิ่งล่อใจไม่มีความหมาย คนที่มีแรงจูงใจภายในจะมีความมุ่งมั่นทำงานของตน ไม่จำเป็นต้องมีบุคคลใดเชิดชวนหรือชักจูง มีความกระตือรือร้นและมีกำลังใจ

2. มาจากแรงจูงใจภายนอกที่เกิดขึ้นจากสิ่งเร้าภายนอก เช่น คำชม โบนัส เงินเดือน รางวัล โอกาสในการก้าวหน้าในหน้าที่การงาน ความต้องการต่าง ๆ ที่จะช่วยให้การทำการกิจกรรมนั้น ๆ มีความหมายมากขึ้น

ดลฤดี ไชยศิริ (2563) นำเสนอข้อมูลของแมคเคลแลนเกี่ยวกับบุคลิกของผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ไว้ 3 ประการ คือ

1. มีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน มีความรับผิดชอบในการปฏิบัติอย่างมีเหตุผล เขาจะทำงานได้ดีภายใต้สภาพที่เขาารู้สึกพอใจ

2. ต้องการทราบข้อมูลย้อนกลับ ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงจะชอบทำงานในสถานการณ์ที่พวกเขาทราบผลข้อมูลย้อนกลับของงานที่ทำ

3. เป็นผู้เปลี่ยนแปลงพัฒนาอยู่เสมอ การทำในสิ่งที่แตกต่างและดีขึ้นจากเดิม

นอกจากนั้น แมคเคลแลนได้กล่าวถึงลักษณะพฤติกรรมของบุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง ไว้ดังนี้

1. กล้าเสี่ยงในเหตุการณ์ที่ต้องใช้ความสามารถโดยไม่ขึ้นอยู่กับโชคชะตา มีการตัดสินใจเด็ดเดี่ยวไม่ลังเล บุคคลที่ต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง ต้องการงานที่ยากลำบากเพราะมีความมั่นใจในความสามารถของตนเอง การทำงานที่ยากให้ลุล่วงไปได้นั้นจะนำความพอใจมาสู่ตน

2. ขยันขันแข็ง หรือชอบการกระทำแปลกใหม่ บุคคลที่ต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงไม่จำเป็นต้องเป็นคนขยันในทุกเรื่อง แต่จะมีความพยายามต่อสิ่งที่ท้าทายหรือยั่วความสามารถของตนและทำให้ตนเกิดความรู้สึกว่าได้ทำงานสำคัญลุล่วงแล้ว บุคคลที่ต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงจะขยันทำงานที่ต้องใช้สมองและเป็นงานที่ไม่ซ้ำแบบใคร หรือสามารถค้นคว้าหาวิธีการใหม่ ๆ ที่จะแก้ปัญหาให้สำเร็จลุล่วงไป

3. รับผิดชอบต่อตนเอง บุคคลที่ต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง จะพยายามทำงานให้สำเร็จเพื่อความพึงพอใจในตนเองไม่หวังให้คนอื่นยกย่อง มีเสรีภาพในการคิดและการกระทำ ไม่ชอบให้ผู้อื่นมาบงการ

4. ต้องการทราบแน่ชัดถึงผลการตัดสินใจของตนเอง โดยไม่ใช่เพียงการคาดคะเน บุคคลที่ต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงพยายามจะทำให้ดีขึ้น เมื่อทราบว่าผลการทำงานของตนเองเป็นอย่างไร

5. มีการทำนายหรือคาดการณ์ไว้ล่วงหน้า บุคคลที่ต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงเป็นบุคคลที่มีแผนระยะยาว

6. มีทักษะในการจัดการระบบงาน

จากความหมายของแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และลักษณะของผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงข้างต้น เมื่อพิจารณาบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ หรือเน็ตไอดอล ที่เป็นกรณีศึกษาในบทความนี้ อาจกล่าวได้ว่า ในเรื่องบุคลิกของผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ทั้งลิซ่า และเนสตี้ ต่างก็มีบุคลิกดังกล่าวครบถ้วนทั้ง 3 ประการ สำหรับลักษณะพฤติกรรมของบุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง อาจอธิบายได้ดังนี้

กรณีของลิซ่า มีความกล้าเสี่ยงในเหตุการณ์ที่ต้องใช้ความสามารถโดยไม่ขึ้นอยู่กับโชคชะตา มีการตัดสินใจเด็ดเดี่ยวไม่ลังเล ตามข้อ 1 อ้างอิงจากการสมัครเข้าแข่งขันในเวทีต่าง ๆ รวมทั้งเวทีใหญ่ระดับสากล จนได้รับการคัดเลือกเพียงคนเดียวจากผู้สมัครร่วม 4,000 คน สำหรับลักษณะตามข้อ 2 - 4 นั้น สามารถเห็นได้อย่างชัดเจนจากผลสัมฤทธิ์เชิงประจักษ์จากข่าวต่าง ๆ ของลิซ่า เธอได้รับการฝึกฝนอย่างหนักร่วม 5 ปี 3 เดือน ก่อนได้เดบิวต์เปิดตัวครั้งแรกในฐานะลิซ่า แร็ปเปอร์แห่งวงแบล็ก핑크 เป็นสิ่งแสดงว่าลิซ่ามีความขยัน พยายามต่อสิ่งที่ท้าทายหรือยับยั้งความสามารถของตนจนประสบความสำเร็จได้ ลิซ่ามีความรับผิดชอบอย่างสูงในการฝึกฝนตนเอง ไม่ใช่เฉพาะการร้องเพลงและการเต้น แต่ยังขยันและรับผิดชอบในการฝึกภาษาจนสามารถพูดได้ถึง 4 ภาษา และถึงแม้จะได้รับโอกาสออกผลงานเดี่ยวเป็นคนที่สามของวงลิซ่าก็มั่นใจในตัวเองและสร้างผลงานที่โดดเด่น จนเป็นที่ยอมรับในระดับมีรางวัลเป็นเครื่องการันตีความสำเร็จของเธอ เป็นสิ่งสะท้อนคุณสมบัติการเป็นผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในระดับสูง ข้อ 5 ผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงมักเป็นบุคคลที่มีแผนระยะยาว เพราะเล็งเห็นผลกระทบไกล และ ข้อ 6 มีทักษะในการจัดการระบบงาน

กรณีของเนสตี้ เนสตี้เริ่มต้นจากความสนุก แต่เมื่อการฝึกแต่งหน้าและการไลฟ์สด เริ่มได้รับการตอบรับในทางบวก ส่งผลให้มีความรู้สึกมั่นใจในความสามารถของตนเอง เนสตี้จึงกล้ามากขึ้น ดังคุณสมบัติข้อ 1 ทำงานที่ยากให้ลุล่วงไปได้ เมื่อพบว่าความสามารถในการแต่งหน้าและการไลฟ์สดได้รับความนิยม เกิดช่องทางในการสร้างรายได้ เนสตี้ขยันและชอบการกระทำแปลกใหม่ ตามข้อ 2 หาความเป็นตัวตนและยกระดับความสามารถของตนเองจากการเรียนรู้แสวงหาแหล่งเรียนรู้ที่เป็นต้นแบบทางอาชีพ เช่น พี่ฉัตร และ พี่นัท แน่นนอนว่าเนสตี้มีคุณสมบัติในข้อ 3 มีความรับผิดชอบต่อความต้องการเสรีภาพในการคิดและการกระทำ ไม่ชอบให้ผู้อื่นมาบงการ จากความคิดที่สะท้อนการให้ความสำคัญต่อเรื่องเรียนมาเป็นอันดับแรก รวมทั้งผลการเรียนที่ได้คะแนนสูง ๆ ความรับผิดชอบต่อครอบครัว ด้วยการนำเงินที่ได้จากการทำงานมาสร้างบ้านและเลี้ยงดูบิดามารดา แม้จะมีอายุเพียง 12 ปี สำหรับคุณสมบัติในข้อ 4 - 6 อาจยังไม่สามารถอธิบายได้ชัดเจนนัก แต่เนสตี้ก็ไม่ได้หยุดความฝัน เป้าหมาย และการสร้างโอกาสให้ตนเองไว้แค่นี้ เขายังคงพัฒนาความสามารถและสร้างโอกาสให้ตนเองอย่างต่อเนื่องพร้อมกับวัยที่กำลังพัฒนาเข้าสู่ความเป็นผู้ใหญ่ต่อไป

ทฤษฎีแรงจูงใจ : แรงจูงใจ ลักษณะ และการเกิด

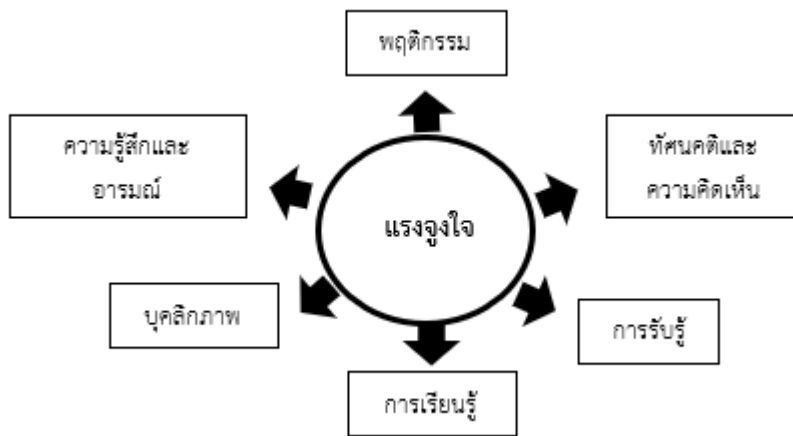
ทฤษฎีแรงจูงใจลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchy of Needs Theory) เป็นทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ มาสโลว์มองว่าความต้องการของมนุษย์มีลักษณะเป็นลำดับขั้น จากระดับต่ำสุดไปยังระดับสูงสุด เมื่อความต้องการในระดับหนึ่งได้รับการตอบสนองแล้ว มนุษย์ก็จะมีความต้องการอื่นในระดับที่สูงขึ้นต่อไป (Maslow, 1970, p. 192)

แรงจูงใจ หมายถึง กำลังทั้งภายในหรือภายนอกตัวบุคคล ที่กระตุ้นความกระตือรือร้นและความพากเพียรในการดำเนินตามแนวทางบางอย่าง (Richard L. Daft, 2008, p. 226) กล่าวได้ว่า พฤติกรรมของมนุษย์ทุกรูปแบบเกิดจาก

แรงจูงใจของแต่ละบุคคล แรงจูงใจที่ต่างกันทำให้บุคลิกภาพหรือพฤติกรรมของคนต่างกันไป ระดับของแรงจูงใจ หรือ ผลตอบแทน เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งแรงกระตุ้นพฤติกรรมให้เกิดการกระทำ และ/หรือทำซ้ำ (รักษาพฤติกรรมนั้นไว้) จนกว่า จะบรรลุเป้าหมายที่แต่ละบุคคลต้องการ (พรเพชร บุตรดี, 2563, น. 17)

บุคคลต้นแบบ (Idol) โดยทั่วไปหมายถึง บุคคลที่มีความสำเร็จในชีวิตในทางใดทางหนึ่ง มักมีภาพปรากฏทาง สังคมเป็นที่ชื่นชมของคนจำนวนมาก ความสำเร็จนั้นอาจเป็นในทางอาชีพ ความสามารถพิเศษ ความรู้ การมีทักษะ หรือ คุณลักษณะพิเศษเฉพาะตน เช่น ความงาม หรือความฉลาด ด้วยความพิเศษเฉพาะตนเหล่านี้ ทำให้บุคคลเหล่านั้นมี ชื่อเสียง เป็นที่ชื่นชม ได้รับเกียรติ หรือเป็นที่ยอมรับจากบุคคลรอบข้างและคนทั่วไป ตัวอย่างบุคคลต้นแบบ อาทิ ศิลปิน นักร้อง นักดนตรี นักแสดง นักกีฬาเหรียญทองโอลิมปิก แชมป์เปียนด้านกีฬาต่าง ๆ ผู้รับรางวัลระดับโลกหรือนานาชาติ บุคคลอัจฉริยะ ฯลฯ

ประเสริฐ อุไร (2559) กล่าวว่า องค์ประกอบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ มี 6 ประการ คือ พฤติกรรมมนุษย์ ความรู้สึกและอารมณ์ ทศนคติและความคิดเห็น บุคลิกภาพ การรับรู้ และการเรียนรู้ แสดงเป็นแผนภาพ ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 องค์ประกอบสำคัญของแรงจูงใจ

ที่มา: ดัดแปลงมาจาก “แรงจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงาน.” โดยประเสริฐ อุไร, 2559, จาก

https://mis.krirk.ac.th/librarytext/mpa/2559/F_Prasert_%20Urai.pdf

จากภาพที่ 1 หากพิจารณามโนทัศน์แบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ หรือ เน็ตไอดอลที่เป็นกรณีศึกษาใน บทความนี้ ตามคำอธิบายข้างต้นอาจกล่าวได้ว่า ในกรณีของลิซ่าการได้ดูโทรทัศน์และเห็นการเต้นของนักเต้นที่เธอชื่นชอบ เป็นแรงจูงใจตั้งต้นของเธอ ในเบื้องต้นแรงจูงใจนั้นมีผลต่ออารมณ์ความรู้สึก กล่าวคือ ทำให้เกิดความสุขตื่นเต้น และ ชื่นชอบการแสดงของนักเต้นผู้นั้น เวลาต่อมาจึงพัฒนาเป็นทัศนคติและทัศนคติที่อยากเลียนแบบตามศิลปินผู้นั้น เพื่อต้องการประสบการณ์ความสนุกสนานจากการเต้น และมีความสามารถ มีชื่อเสียง รวมไปถึงมีรายได้เช่นเดียวกับศิลปิน นั้น ความคิดหรือทัศนคตินี้จึงนำไปสู่พฤติกรรม หรือการกระทำเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ (ตามความคิด)พฤติกรรม นับเป็นบันไดขั้นสำคัญของการเปลี่ยนแปลงในตัวบุคคล

โดยทั่วไป บุคคลที่มีแรงจูงใจมาก (เข้มขัน) ย่อมทำให้พฤติกรรมเปลี่ยนแปลงได้มาก ในกรณีของลิซ่า หากนับจาก ความประทับใจในวัย 4 ขวบของเธอที่มีต่อนักเต้นที่ชื่นชอบ การชวนขวายเป็นส่วนหนึ่งของทางโรงเรียน รวมทั้งการ สมัครเรียนทั้งเต้นทั้งร้องในสาขาที่หลากหลาย ตั้งแต่ ฮิปฮอป รำไทย และร้องเพลงลูกทุ่ง กับคุณครูระดับมืออาชีพ จนถึง การเริ่มเป็นนักเต้นสังกัดทีม *We Zaa Cool* (ในวัย 12 ปี) และพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบันที่ได้เป็นศิลปินเต็มตัว (นักร้องและนักเต้น) เป็นเวลาราว 20 ปี พร้อมวัยที่เติบโตขึ้น **บุคลิกภาพ**ของลิซ่าย่อมพัฒนาไปในแนวอาชีพที่เธอใฝ่ฝัน ดำเนินไปตามการรับรู้ และการเรียนรู้ที่เธอได้รับ เกี่ยวข้องและสัมพันธ์กับเป้าหมายทางอาชีพที่เธอเลือก เห็นได้ว่าจาก จุดเริ่มต้นของแรงจูงใจนั้นส่งผลต่อเนื่องยาวนานเป็นวิถีชีวิตของบุคคลหนึ่ง ๆ นั่นเอง

ในกรณีของเนสตี้ วัยและความนิยมของการเป็นเน็ตไอดอลน้อยกว่าลิซ่า ทว่ากระบวนการของแรงจูงใจเป็นไปใน ทำนองเดียวกับลิซ่า กล่าวคือแรงจูงใจเริ่มต้นจากความ **ประทับใจ**หรือความสนใจต่อการใช้เครื่องสำอางค์แต่งหน้าของ พี่สาว ทำให้จดจำทำตาม โดยศึกษาข้อมูลวิธีการจากแหล่งต่าง ๆ ที่ตนเข้าถึงได้ และมีครอบครัวสนับสนุน แรงจูงใจอยาก เป็นอย่างบุคคลต้นแบบ หรือต้องการยึดเป็นอาชีพของเนสตี้อาจไม่ได้จริงจัง แต่เป็นความสนใจหรือประสบการณ์ที่ให้ ความพอใจ (สนุก) ทำให้กระทำต่อเนื่อง ประกอบกับการที่เนสตี้พบช่องทางสร้างรายได้จากการไลฟ์สดแนะนำการ แต่งหน้านั้น แม้จะเป็นเรื่องเกินความตั้งใจของเธอ แต่เหตุการณ์นี้ก็กลายเป็นแรงจูงใจใหม่ ทำให้เขาดำเนินพฤติกรรม แนะนำการแต่งหน้าผ่านโลกโซเชียลต่อไป เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานของตนเองและครอบครัว ถือเป็นผลจาก การเรียนรู้ของเนสตี้

รัตติกรณ์ จงวิศาล (2560) อธิบายกระบวนการเกิดแรงจูงใจว่า มีองค์ประกอบพื้นฐาน 4 ชั้นคือ 1) ชั้นความ ต้องการ (Needs) 2) ชั้นแรงขับ (Drive) 3) ชั้นพฤติกรรม (Behavior) และ 4) ชั้นความต้องการได้รับการตอบสนอง (Satisfaction Need) ดังแสดงในภาพที่ 2



ภาพที่ 2 กระบวนการเกิดแรงจูงใจ

ที่มา: ดัดแปลงมาจาก “มนุษย์สัมพันธ์: พฤติกรรมมนุษย์ในองค์กร” โดยรัตติกรณ์ จงวิศาล, 2560.

จากภาพที่ 2 โดยทั่วไปบุคคลจะเกิดแรงจูงใจได้ต้องมี**ความต้องการ** หรือสิ่งเร้ามากระตุ้น ซึ่งอาจเป็นความต้องการทางด้านร่างกาย เช่น อาหาร น้ำ ฯลฯ หรือความต้องการทางด้านจิตใจ เช่น ความรัก เพื่อน การยอมรับ ชื่อเสียง ความภาคภูมิใจ ความรู้สึกมีคุณค่าในตนเอง ฯลฯ ความต้องการนี้จะทำให้เกิด**แรงขับ** เป็นพลังงานภายใน หากความต้องการมากแรงขับก็จะมากตามไปด้วย แรงขับนี้เป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลแสดง**พฤติกรรม** เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในสิ่งที่ตนต้องการ พฤติกรรมนี้จะมีเป้าหมาย และจะแสดงออกเป็นรูปแบบใดขึ้นอยู่กับเงื่อนไขหลายประการ ทั้งปัจจัยภายในตัวบุคคลเอง เช่น สติปัญญา ความรู้ความสามารถ ค่านิยม บุคลิกภาพ คุณธรรม ความเพียรพยายาม ฯลฯ และปัจจัยภายนอก เช่น สภาพแวดล้อม ครอบครัว โอกาส เวลา ฯลฯ

สำหรับ**ขั้นความต้องการได้รับการตอบสนอง**นั้น เมื่อบุคคลมีพฤติกรรมที่ทำให้ความต้องการตามเป้าหมายได้รับการตอบสนอง หรือเกิดความพึงพอใจแล้วแรงขับจะลดลง แต่หากพฤติกรรมยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้แรงขับก็จะยังกระตุ้นพฤติกรรมต่อไป ในกรณีที่บุคคลพบอุปสรรคปัญหา ทำให้ไม่สามารถบรรลุความต้องการหรือเป้าหมายได้ บุคคลอาจเลือกวิธีการเปลี่ยนความต้องการใหม่ ความต้องการเดิมจะไม่ส่งผลให้เกิดแรงขับเพื่อแสดงพฤติกรรม แต่ความต้องการใหม่จะมาแทนที่ ขั้นตอนความต้องการได้รับการตอบสนอง จึงเป็นเหมือนจุดครบวงจรของการเกิดแรงจูงใจ

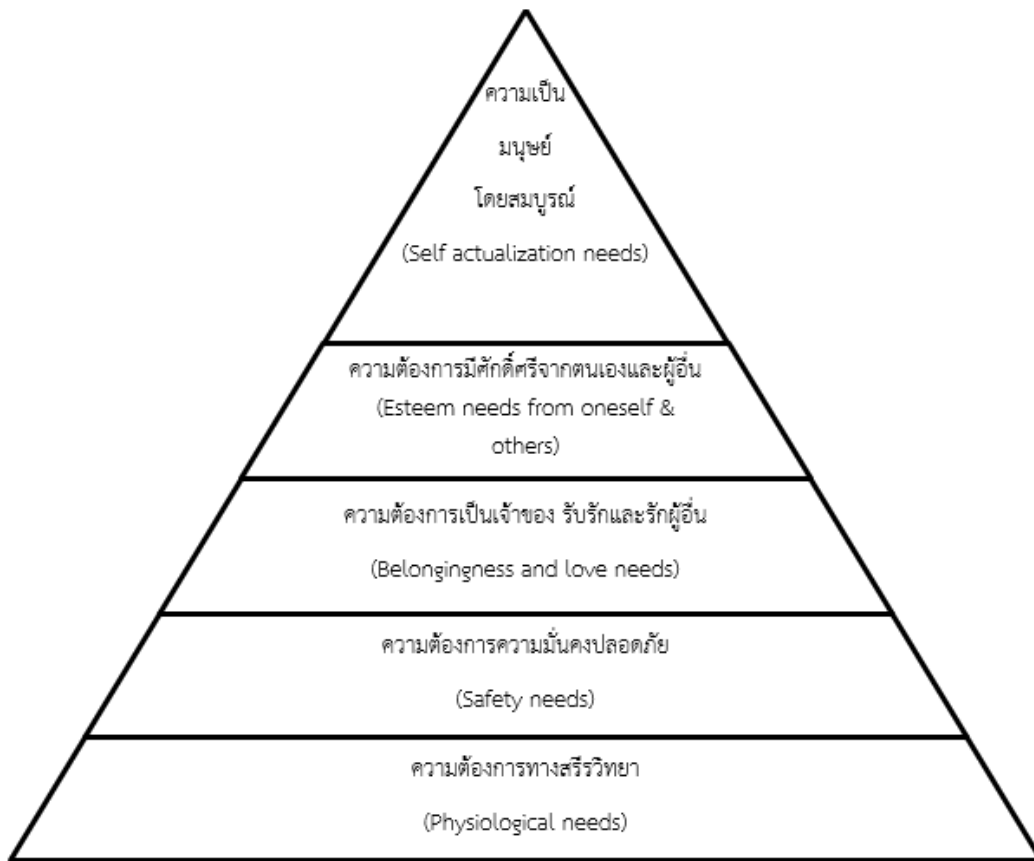
จากกรณีของลิซ่า การอธิบายตามกระบวนการเกิดแรงจูงใจนี้ **ขั้นความต้องการ**เริ่มแรกของลิซ่าเกิดจากความสนใจทางการเต้น และเมื่อได้ทดลองฝึกฝนเกิดความรู้สึกชอบมากขึ้น ทำให้เกิด**ขั้นแรงขับ** ด้วยการแสวงหาโอกาสการแสดงออก มีการสมัครเข้าเรียนทั้งการร้องเพลงและเต้นอย่างหลากหลายแนว เพื่อตามหาความสามารถของตนเอง ส่งผลต่อเนื่องใน**ขั้นพฤติกรรม** คือการเข้าร่วมประกวดร้องเพลง เข้าร่วมทีมประกวดการเต้น และผลักดันตัวเองให้เข้าสู่เวทีการประกวดที่ใหญ่ขึ้นจนได้รับคัดเลือกเป็นศิลปินฝึกหัดในสังกัดของ YG Entertainment แห่งวงการบันเทิงเกาหลี ลิซ่าพยายามอย่างหนักเป็นเวลาถึง 5 ปีเศษ เพื่อแสดงให้เห็นว่าเธอเข้าสู่**ขั้นความต้องการการตอบสนอง** ด้วยผลลัพธ์ในการได้เดบิวต์เปิดตัวครั้งแรกในฐานะ ลิซ่า แร็ปเปอร์แห่งวงแบล็ก핑크 แต่กระบวนการเกิดแรงจูงใจของลิซ่าก็ไม่ได้หยุดลงเพียงเท่านั้น ลิซ่ามีความมั่นใจในตนเองเพิ่มขึ้น ๆ และส่งผลต่อการเข้าสู่กระบวนการเกิดแรงจูงใจรอบใหม่ หรือเรียกว่าแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ในการสร้างตัวตนให้เด่นชัดขึ้น ยืนหยัดในเป้าหมายที่จะเป็นหนึ่งในศิลปิน K-POP ที่ทั่วโลกยอมรับ แม้ต้องฝ่ากระแสต่อต้านอย่างหนักเพราะ “ชาตินิยม” ของคนเกาหลีใต้ ทุกพัฒนาการด้านความสามารถ การได้รับการยอมรับ ความนิยมในตัวตนและผลงาน รวมทั้งรางวัลต่าง ๆ ที่ลิซ่าได้รับตั้งแต่การได้เปิดตัวครั้งแรกในฐานะศิลปิน วงแบล็ก핑크 จนถึงปัจจุบัน วงจรรเกิดแรงจูงใจทั้ง 4 ขั้น ก็ทำงานไปตามลำดับอย่างต่อเนื่อง

สำหรับกรณีของเนสตี้หากอธิบายตามกระบวนการเกิดแรงจูงใจนี้ **ขั้นความต้องการ**เริ่มแรกของเขา กล่าวได้ว่าเป็นเพียงความต้องการแสดงออกเพื่อความสนุกสนานกับพี่สาว ด้วยการแต่งหน้าพร้อมการพูดคุยแบบสนุกสนาน และดูผลตอบกลับ (คอมเมนต์) จากผู้ชมการไลฟ์สด เมื่อผลตอบกลับเป็นที่พอใจของเนสตี้ (ได้รับคำชมมากกว่าคำติ) จึงทำให้เกิด**ขั้นแรงขับ** คือได้ไลฟ์สดซ้ำ เพื่อให้เกิดความน่าสนใจแก่ผู้ติดตาม เนสตี้จึงต้องเสนอเทคนิคหรือรูปแบบการแต่งหน้าแบบอื่น ๆ และพัฒนาการพูดนำเสนอที่น่าสนใจขึ้น ขั้นตอนนี้ส่งผลต่อ**ขั้นพฤติกรรม**โดยตรง ทำให้เนสตี้ค้นหาหรือศึกษาเทคนิคการแต่งหน้าแบบต่าง ๆ และหาต้นแบบของตนเองบ้าง เช่น “...พี่ฉัตร และพี่นัทสะบัดแปรง...”

ในชั้นพฤติกรรมนั้นได้ดำเนินไปเป็นเวลายาวนาน ความต้องการตามเป้าหมายได้รับการตอบสนอง เป็นขั้นสุดท้ายของแรงจูงใจคือ **ขั้นความต้องการการตอบสนอง** ในกรณีของเนสตี้ เป้าหมาย ความต้องการเบื้องต้น เป็นเพียงเพื่อความสนุกสนาน เป็นความต้องการภายในตนเอง ต่อมามีความต้องการภายนอก คือ ความพอใจของผู้ติดตามการไลฟ์สดของเขา (ได้รับคอมเมนต์ให้กำลังใจ ชมเชย แสดงความพอใจต่อการไลฟ์สด) เกิดเป็นช่องทางการสร้างรายได้ (ได้รับการว่าจ้างให้แนะนำสินค้า หรือโชว์ตัวเป็นพรีเซ็นเตอร์สินค้า และเกิดผลลัพธ์จากยอดผู้ติดตามในช่องทางโซเชียลที่มีจำนวนมากและเพิ่มขึ้น กล่าวได้ว่าแรงจูงใจ (ความต้องการการตอบสนอง) ของเนสตี้ มีการเปลี่ยนหรือเลื่อนระดับจากจุดเริ่มต้น ส่งแรงขับและมีผลต่อพฤติกรรมต่อไปถึงการได้รับการตอบสนองตามที่ตนต้องการ วงจรของแรงจูงใจนี้ (ความต้องการ --> แรงขับ --> พฤติกรรม --> ความต้องการการตอบสนอง) ดำเนินต่อเนื่องไปเป็นรูปแบบการดำเนินชีวิต

ลำดับขั้นของแรงจูงใจ: ความต้องการของมนุษย์

ศรีเรื่อน แก้วกัจจาล (2539: น.103 – 106) อธิบายแนวคิดแรงจูงใจของมนุษย์ตามทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์ว่า มีลำดับขั้นตอนตั้งแต่ต่ำจนถึงขั้นสูง 5 ขั้นตอน ได้แก่ 1) แรงจูงใจเพื่อการตอบสนองทางสรีรวิทยา 2) แรงจูงใจเพื่อความปลอดภัยของชีวิตและทรัพย์สินของตน 3) แรงจูงใจเพื่อการเป็นเจ้าของ รับรักและรักผู้อื่น 4) แรงจูงใจเพื่อแสวงหาและรักษาศักดิ์ศรีเกียรติยศ และ 5) แรงจูงใจเพื่อตระหนักรู้ความสามารถสูงสุดของตน ดังแสดงในภาพที่ 3



ภาพที่ 3 ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ตามแนวคิดของมาสโลว์
ที่มา: “ทฤษฎีจิตวิทยาบุคลิกภาพ” โดย ศรีเรื่อน แก้วกัจจาล, 2539, หน้า 103.

ภาพที่ 3 อธิบาย ลำดับขั้น และความสำคัญของความต้องการของมนุษย์ตามแนวคิดของมาสโลว์ ลำดับจากฐานสามเหลี่ยมถึงยอด สะท้อนถึงความสำคัญและความจำเป็นของความต้องการของมนุษย์จากมากไปหาน้อย

ขั้นแรกมนุษย์มี**ความต้องการทางสรีรวิทยา** (เช่น อาหาร ที่อยู่อาศัย ยารักษาโรค เครื่องนุ่งห่ม ฯลฯ) แล้วพัฒนาความต้องการประเภทอื่น ๆ ต่อไปเป็นลำดับ เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานที่มีอำนาจมากที่สุด เป็นความต้องการที่ช่วยในการดำรงชีวิต เกี่ยวข้องโดยตรงกับความอยู่รอดของร่างกาย ความพึงพอใจที่ได้รับในขั้นนี้ จะกระตุ้นให้เกิดความต้องการในขั้นที่สูงกว่า และถ้าบุคคลใดประสบความล้มเหลวที่จะสนองความต้องการพื้นฐานนี้ ก็จะไม่ได้รับการกระตุ้นให้เกิดความต้องการในระดับที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตามถ้าความต้องการอย่างหนึ่งยังไม่ได้รับความพึงพอใจ บุคคลก็จะอยู่ภายใต้ความต้องการนั้นต่อไป ทำให้ความต้องการอื่น ๆ ไม่ปรากฏ หรือกลายเป็นความต้องการระดับรองลงไป

ขั้นที่ 2 คือ**ความต้องการความปลอดภัย** ทั้งทางร่างกายและทรัพย์สินของบุคคล หากความต้องการนี้ขาดไปจะทำให้บุคคลมีอาการประสาทผวาได้ มาสโลว์กล่าวว่า พ่อแม่ที่เลี้ยงดูลูกอย่างไม่กวดขันและตามใจมากเกินไปจะไม่ทำให้เด็กเกิดความรู้สึกว่าได้รับความพึงพอใจจากความต้องการความปลอดภัย สัมพันธภาพของพ่อแม่ที่ไม่ดีต่อกัน เช่น ทะเลาะกันทำร้ายร่างกายซึ่งกันและกัน พ่อแม่แยกกันอยู่ หย่า ตายจากไป สภาพการณ์เหล่านี้ จะมีอิทธิพลต่อความรู้ที่ดีของเด็ก ทำให้เด็กรู้ว่าสิ่งแวดล้อมต่างๆ ไม่มั่นคง ไม่สามารถคาดการณ์ได้และนำไปสู่ความรู้สึกไม่ปลอดภัย

ลำดับที่ 3 คือ**ความต้องการมีเจ้าของหรือสังกัด** หมายถึงความรู้สึกว่าตนมีครอบครัว หรือองค์กรอาชีพ และ**ความต้องการได้รับความรักและการได้รักคนอื่น** เป็นความรู้สึกที่ต้องการให้มีผู้ห่วงใยอาทรต่อตน และในทางกลับกันคือต้องการแสดงความห่วงใยอาทรต่อบุคคลอื่น (ที่ตนรัก) ความรู้สึกหรือความต้องการนี้ มิได้มุ่งหมายต่อคนเท่านั้น ยังรวมถึงสัตว์ หรือพืชด้วย เช่น ความต้องการให้พ่อแม่รัก ความต้องการมีคนรัก (แฟน/คู่ครอง) ความรักต่อสัตว์เลี้ยงหรือต้นไม้ที่ตนใช้เวลาเลี้ยงดูด้วยความใส่ใจ มาสโลว์ย้ำว่า ความต้องการความรักของคน จะเป็นความรักที่เป็นไปในลักษณะรู้จักให้ความรักต่อผู้อื่น และรู้จักที่จะรับความรักจากผู้อื่น ทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกว่า ตนเองมีคุณค่า บุคคลที่ขาดความรัก ก็จะมีรู้สึกว่าชีวิตไร้ค่ามีความรู้สึกอ้างว้างและเคียดแค้น

สิ่งที่ควรสังเกตประการหนึ่ง ก็คือมีบุคคลจำนวนมากที่มีความลำบากใจที่จะเปิดเผยตัวเองเมื่อมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดสนิทสนมกับเพศตรงข้ามเนื่องจากกลัวว่าจะถูกปฏิเสธความรู้สึกเช่นนี้ มาสโลว์กล่าวว่าสืบเนื่องมาจากประสบการณ์ในวัยเด็ก การได้รับความรักหรือการขาดความรักในวัยเด็ก ย่อมมีผลกับการเติบโต เป็นผู้ใหญ่ที่มีวุฒิภาวะและการมีทัศนคติในเรื่องของความรัก (Maslow, 1943, p. 170)

ลำดับที่ 4 **ความต้องการมีศักดิ์ศรี** เป็นแรงจูงใจที่จะแสวงหาและรักษาศักดิ์ศรี เกียรติยศ ต้องการเป็นที่กล่าวขวัญยกย่อง มนุษย์ต้องการที่จะได้รับความนับถือยกย่อง 2 ลักษณะ คือ ความต้องการนับถือตนเอง (Self-respect) และความต้องการได้รับการยกย่องนับถือจากผู้อื่น (Esteem from Others)

ลำดับที่ 5 **ความเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์** (การตระหนักรู้ความสามารถของตน) ความต้องการนี้จะทำให้คนมีพฤติกรรมตามความสามารถ หรือกระทำอย่างสุดความสามารถ เพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่นหรือส่วนรวมเป็นสำคัญ มาสโลว์เชื่อว่า ทุกคนมีความมุ่งหมายในชีวิตที่จะบรรลุถึงความต้องการระดับที่ 5 นี้ เพื่อที่จะเป็นคนเต็มโดยสมบูรณ์ แนวคิดความต้องการตามลำดับขั้นทั้ง 5 ของมาสโลว์ เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป อย่างไรก็ตาม มาสโลว์เชื่อว่าลำดับขั้นเหล่านี้

อาจมีข้อยกเว้นอยู่บ้าง กล่าวคือบุคคลที่มีบุคลิกภาพเข้มแข็ง มีคุณสมบัติสร้างสรรคสูง และมีแรงจูงใจความเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์ (Self-actualized Needs) (ขั้นที่ 5) เต็มเปี่ยม แม้จะได้รับการตอบสนองความต้องการในระดับเบื้องต้น (ขั้นที่ 1 – 4) ไม่เต็มที่ แต่ก็อาจบรรลุความต้องการในขั้นสูงสุด (ขั้นที่ 5) ได้ ตัวอย่างบุคคลในประวัติศาสตร์โลก เช่น มหาตมา คานธี ประธานาธิบดีลินคอล์น เป็นต้น

จากทฤษฎีความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ สรุปได้ว่า 1) บุคคลเป็นสิ่งมีชีวิตที่มีความต้องการ ความต้องการเป็นเหตุจูงใจต่อพฤติกรรม ความต้องการที่ยังไม่ได้รับการสนองตอบเท่านั้นเป็นเหตุจูงใจ ส่วนความต้องการที่ได้รับการสนองตอบแล้วจะไม่เป็นเหตุจูงใจอีกต่อไป 2) ความต้องการของบุคคลเป็นลำดับขั้นเรียงตามความสำคัญจากความต้องการพื้นฐานไปจนถึงความต้องการที่ซับซ้อน 3) เมื่อความต้องการลำดับต่ำได้รับการสนองตอบอย่างดีแล้ว บุคคลจะก้าวไปสู่ความต้องการในลำดับสูงขึ้นไป

เมื่อพิจารณาเน็ตไอดอลทั้งสองที่เป็นกรณีศึกษาของบทความนี้ ระดับแรงจูงใจเพื่อตอบสนองความต้องการขั้นที่ 1 ความต้องการทางสรีรวิทยานั้นเป็นระดับพื้นฐานที่ไม่จำเป็นต้องอภิปรายในบทความนี้ พฤติกรรมของเน็ตไอดอลทั้งสองที่แสดงออกผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ได้สะท้อนแรงจูงใจเพื่อความต้องการในลำดับขั้นที่สูงกว่าอย่างชัดเจน กล่าวคือ ขั้นที่ 2 ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ขั้นที่ 3 ความต้องการมีเจ้าของ ได้รับความรักและรักผู้อื่น และขั้นที่ 4 ความต้องการมีศักดิ์ศรีจากในตนเองและจากสายตาผู้อื่น ทว่า แรงจูงใจในขั้นที่ 5 ความต้องการเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์นั้น อาจต้องพิจารณาพฤติกรรมของบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ที่ศึกษาโดยละเอียดต่อไป

กรณีของลิซ่า แรงจูงใจขั้นที่ 2, 3 และ 4 ดูมีความสัมพันธ์กันอย่างยากจะแยกออกได้ชัดเจน อาชีพในฐานะศิลปินของเธอนั้น ต้องการความรักความพอใจ และแรงสนับสนุนจากประชาชน (แฟนคลับ) จำนวนมากและอย่างชัดเจน การแสดงออกหรือพฤติกรรมของลิซ่าจำเป็นต้องอยู่ในกรอบของความพอใจของมหาชน ประเด็นนี้อาจเป็นข้อจำกัด แต่ในเวลาเดียวกันก็เป็นความมั่นคงปลอดภัยในอาชีพของเธอ และอาชีพของลิซ่าก็สะท้อนถึงศักดิ์ศรี (ความสามารถ) ในฐานะศิลปินของเธอต่อผู้อื่นอยู่ในตัว จากข้อมูลของลิซ่าวันที่บริษัท YG Entertainment ประกาศเปิดตัวศิลปินของวงแบล็ก핑크 ว่ามีลิซ่าเป็นหนึ่งในศิลปินของวง เธอก็ได้รับกระแสตอบรับอย่างรุนแรงและต่อเนื่อง รวมทั้งการแสดงออกถึงการไม่ยอมรับในตัวลิซ่าในหลาย ๆ รูปแบบและหลาย ๆ ช่องทาง เนื่องมาจากการไม่ยอมรับในความเป็นคนเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ของชาวเกาหลีใต้ สะท้อนให้เห็นว่าหากความต้องการในลำดับที่ 3 และ 4 ของลิซ่ามีไม่มากพอ ลิซ่าจะไม่สามารถยืนหยัดในตำแหน่งนักร้อง K-POP ของวงแบล็ก핑크 มาถึงปัจจุบันได้อย่างแน่นอน ซึ่งส่งผลสะท้อนต่อเนื่องให้เห็นความต้องการขั้นที่ 5 ของลิซ่าอย่างชัดเจน รางวัลล่าสุด Best K-POP ในงาน MTV Video Music Awards 2022 การเป็นศิลปินของลิซ่าที่ได้รับการยอมรับอย่างเป็นสากล การทำงานของเธอที่มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง และเข้าไปอยู่ในการยอมรับ ความชื่นชมของผู้คนมากมาย จนเกิดปรากฏการณ์กระแสนิยม ไม่ว่าจะเป็นแฟชั่นการแต่งตัว เครื่องสำอางค์ สินค้าทางเทคโนโลยีที่ลิซ่ารับเป็นพรีเซ็นเตอร์ รวมไปถึงอาหาร ย่อมเป็นเครื่องพิสูจน์ที่ชัดเจนขึ้นอย่างต่อเนื่องว่า เธอมีพฤติกรรมตามความสามารถและกระทำอย่างสุดความสามารถจนประสบความสำเร็จในการครองใจผู้คนอย่างที่สุด ลิซ่ามีการตระหนักรู้ความสามารถของตน และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ความต้องการขั้นที่ 5 นี้ ลิซ่าทำเพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่นหรือส่วนรวมมากน้อยเพียงใด เวลาจะเป็นเครื่องพิสูจน์การแสดงความเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์ของเธอ

สำหรับเนสต์ การกลายเป็นเน็ตไอดอลของเขา พิจารณาได้ว่าเริ่มต้นจากความต้องการขั้นที่ 2 คือ ต้องการความมั่นคงปลอดภัย และขั้นที่ 3 ความต้องการมีเจ้าของ ได้รับความรักและรักผู้อื่น ผสมผสานกันไป จากประวัติชีวิตเนสต์เป็นลูกชายคนสุดท้องของครอบครัว โดยทั่วไปลูกคนสุดท้องโดยเฉพาะในครอบครัวใหญ่ มักได้รับความสนใจหรือมีบทบาทในครอบครัวน้อย เป็นเพราะมีวัยที่น้อยกว่าสมาชิกอื่นในครอบครัว และภารกิจต่าง ๆ ของสมาชิกในครอบครัว พฤติกรรมการแต่งหน้าเลียนแบบพี่สาวและการไลฟ์สดพูดคุยแนะนำการแต่งหน้าของเนสต์เป็นการสร้างความโดดเด่นหรือแสดงบทบาทเพื่อให้เป็นที่สนใจของครอบครัวเป็นเบื้องต้น ความโดดเด่นนี้ทำให้เขามี “จุดยืน” หรือตำแหน่ง (สถานะ) ในครอบครัว ให้ความมั่นคงทางจิตใจว่าตนเป็นสมาชิกสำคัญคนหนึ่งของครอบครัว และได้รับความรักจากสมาชิกคนอื่น ๆ พร้อมกับที่ตนได้แสดงความรักต่อครอบครัว ด้วยการสร้างชื่อเสียง หรือความสนใจให้แก่ครอบครัว

การแสดงความรักของเนสต์ต่อครอบครัวนี้ ต่อมาภายหลังเมื่อการไลฟ์สดของเขาได้รับความสนใจในวงกว้างมากขึ้น จนทำให้เขามีช่องทางสร้างรายได้ เนสต์ได้ใช้รายได้นั้นซื้อบ้านให้แก่ครอบครัว เป็นการแสดงความรักความกตัญญูของเขาต่อครอบครัวอย่างเด่นชัด และการกระทำนี้ได้ทำให้เขามีคุณค่า มีเกียรติหรือศักดิ์ศรีขึ้น สอดคล้องกับความต้องการขั้นที่ 4 เชื่อมโยงกับความต้องการขั้นที่ 5 ความเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์ เป็นแรงจูงใจกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมตามความสามารถของตน และอย่างสุดความสามารถ โดยเพ่งเล็งประโยชน์ของบุคคลอื่นหรือส่วนรวมเป็นสำคัญ การซื้อบ้านให้ครอบครัวของเนสต์แม้จะไม่ใช่เป้าหมายเริ่มแรกของเขา แต่เป็นพฤติกรรมต่อเนื่องจากแรงจูงใจตามความต้องการขั้นพื้นฐานจนถึงขั้นสูงสุดตามแนวคิดของมาสโลว์

กระบวนการเกิดแรงจูงใจส่งผลต่อการเกิดพฤติกรรม ความรู้สึกและอารมณ์ ทศนคติและความคิดเห็น บุคลิกภาพ การรับรู้ การเรียนรู้ การดำเนินชีวิตของแต่ละบุคคล กระบวนการเกิดแรงจูงใจจึงไม่ใช่เหตุการณ์หนึ่งๆ ของชีวิตเท่านั้น แต่เป็นกระแสต่อเนื่องของชีวิตคน ความเข้มข้นของแรงจูงใจในแต่ละบุคคล และแต่ละเวลาย่อมมีมากหรือน้อย (เพิ่มขึ้นหรือลดลง) อยู่เสมอตามปัจจัยภายในและภายนอกของบุคคลนั้นๆ ซึ่งความเข้มข้นของแรงจูงใจมักให้ผลเป็นความสำเร็จ ในทำนองเดียวกัน การลดลง (ท้อแท้) ของแรงจูงใจก็มักให้ผลเป็นอุปสรรค (ความล้มเหลว)

การขาดแรงจูงใจหรือการไม่สามารถสร้างแรงจูงใจให้แก่ตนเองได้ (ในบางคน) อาจเป็นปัญหาจากโครงสร้างบุคลิกภาพเรื่องความวิตกกังวล ผู้ที่มีลักษณะเช่นนี้จะมีความเกรงกลัว ความไม่แน่ใจ และเป็นผู้ที่คอยป้องกันตนเองอยู่ตลอดเวลา เป็นบุคลิกภาพที่ยากแก่การสร้างแรงจูงใจ Locke (2018) อธิบายเหตุผล 10 ประการของคนที่ขาดแรงจูงใจว่า 1) เป็นผู้ที่มีมองแต่ด้านลบของเหตุการณ์ต่าง ๆ 2) ล้มคิดถึงประโยชน์หรือรางวัล 3) ตั้งเป้าหมายที่ไม่สมจริง 4) มองข้ามความสำคัญของอุปนิสัยเล็ก ๆ น้อย ๆ 5) ไม่ฉวยโอกาสอันดี 6) ไม่สู้งานหนัก 7) เอาแต่ตำหนิสิ่งต่าง ๆ 8) ไม่บริหารเวลาอย่างฉลาด 9) ขาดความมั่นใจในความสามารถของตนเอง และ 10) ใช้เวลากับสื่อสังคมออนไลน์มากเกินไป

หากพิจารณาลักษณะของผู้ขาดแรงจูงใจข้างต้นกับเน็ตไอดอลที่เป็นกรณีศึกษาของบทความนี้แล้ว ย่อมเห็นได้ชัดเจนว่า ทั้งลิซ่าและเนสต์เป็นผู้มีแรงจูงใจมาก และมีลักษณะ 10 ประการที่กล่าวมาน้อย เพื่อให้เห็นลักษณะเปรียบเทียบที่ชัดเจน Coursera (2022) เสนอคำแนะนำ 11 ประการเกี่ยวกับวิธีสร้างแรงจูงใจให้ตนเอง ดังนี้ 1) เขียนเป้าหมายให้ชัดเจนบนปฏิทิน 2) สร้างนิสัย (Habit) การทำงานสู่เป้าหมาย 3) วางแผนรับมือข้อขัดข้อง (ที่อาจเกิดขึ้น) 4) ซอยเป้าหมายให้เล็กเพื่อรักษาแรงส่ง (Momentum) ที่ต่อเนื่อง 5) ทบทวนสิ่งที่ทำสำเร็จ 6) ให้รางวัลตนเองเมื่อบรรลุ

เป้าหมายทั้งเล็กและใหญ่ 7) เกาะติดที่ปรึกษาความสำเร็จ (Positive Peer) 8) สร้างสำนึกถึงสิ่งหรือผู้มีพระคุณ (Practice Gratitude) 9) รู้วิธีทำอารมณ์ให้ดี (Mood Lifting) 10) เปลี่ยนสิ่งแวดล้อม (เมื่อติดขัด) และ 11) คำนึงถึงเหตุผลของเป้าหมาย

ทั้งนี้ เมื่อเชื่อมโยงพฤติกรรมของเน็ตไอดอลทั้ง 2 ราย เข้ากับการให้ความหมายของแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ รวมทั้งการวิเคราะห์ลักษณะของผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง ตามแนวคิดของแมคเคลแลน จะเห็นว่าทั้งลิซ่าและเนสตี้ มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อย่างชัดเจน พฤติกรรมของทั้ง 2 รายแสดงให้เห็นความต้องการ หรือความปรารถนาของตนที่กระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมที่ตั้งใจกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้ประสบความสำเร็จได้ดี และมาตรฐานอันดีเลิศ พิสูจน์จากผลงานที่สะท้อนความบรรลุเป้าหมายในระดับสูง ด้วยการพยายามแข่งขันกับมาตรฐานและบุคคลเพื่อให้ได้มาตรฐานและดีกว่าบุคคลอื่น และเป็นแรงผลักดันให้มีพฤติกรรมที่มีความมุ่งมั่น มีความทะเยอทะยาน มีความกระตือรือร้นในการทำงาน มีความรับผิดชอบในหน้าที่ และฝ่าฟันอุปสรรคด้วยความหวังที่จะทำงานให้สำเร็จมากกว่ากลัวความล้มเหลว

บทสรุป

ปัจจุบันอินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทและส่งผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตของผู้คนในสังคมอย่างมาก ในขณะที่เดียวกันตัวแบบหรือต้นแบบบุคคลที่เกิดขึ้นและเติบโตมาพร้อมกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีทางอินเทอร์เน็ต หรือที่เรียกว่าบุคคลต้นแบบทางเครือข่ายสังคม หรือเน็ตไอดอล นับวันจะมีอิทธิพลต่อผู้คนในสังคมมากขึ้น บทความนี้ได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ความสำเร็จของเน็ตไอดอล 2 ราย ที่ได้รับความนิยมอย่างสูงติดต่อกันอย่างต่อเนื่องจากสมาชิก “โลกโซเชียล” ซึ่งความสำเร็จดังกล่าวเป็นต้นแบบความสำเร็จในเชิงอาชีพ นับได้ว่าเป็นต้นแบบในเชิงสร้างสรรค์หรือเชิงบวก เป็นแบบอย่างที่มีผู้ต้องการดำเนินรอยตาม โดยการศึกษานี้ได้ใช้กรอบทฤษฎีแรงจูงใจในการวิเคราะห์ ความสำเร็จของเน็ตไอดอล 2 ราย เป็นไปตามทฤษฎีแรงจูงใจ ของมาสโลว์ ที่อธิบายถึงแรงจูงใจตามลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ 5 ชั้น และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ตามแนวคิดของแมคเคลแลน อย่างไรก็ตาม แม้มนุษย์ทุกคนจะมีความต้องการ (ตามลำดับขั้นความต้องการ) ทำนองเดียวกัน แต่ปัจจัยภายในและภายนอกของตัวบุคคลแต่ละคนมีความแตกต่างกัน ดังนั้น แม้อาจมีแรงจูงใจคล้ายกันก็อาจให้ผลที่แตกต่างกัน กล่าวคือปัจจัยความสำเร็จหรือล้มเหลวนั้นเป็นเรื่องเฉพาะของแต่ละบุคคล แรงจูงใจที่มากอาจไม่ให้ผลสำเร็จมากก็เป็นได้เพราะความสำเร็จมีปัจจัยภายนอก (เช่น สิ่งแวดล้อม เวลา โอกาส ฯลฯ) เป็นตัวกำหนดเท่าๆ กับปัจจัยภายใน (เช่น ความรู้ความสามารถ บุคลิกภาพ ความคิดเห็น ฯลฯ) ของแต่ละบุคคล.

เอกสารอ้างอิง

- คริสตอฟเฟอร์ สเวนสัน. (2565). ลิซ่า แบล็กพิงก์ Lisa BLACKPINK สร้างประวัติศาสตร์กับการชนะรางวัล MTV VMAs 2022 สาขา Best K-Pop Video. ค้นคืนจาก <https://thestandard.co/lisa-blackpink-mtv-vm-as-2022/>
- ดลยา ไชยศิริ. (2563). การส่งเสริมแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยใช้การเรียนรู้แบบผสมผสานร่วมกับแนวคิดเกมพีซี เคชั่น สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนมดุงวิทยา. (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม, มหาสารคาม.

- ประเสริฐ อุไร. (2559). แรงจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงาน: กรณีศึกษา บริษัท เอเจซีออร์โต้โมทีฟ(ประเทศไทย) จำกัด. (สารนิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยเกริก, กรุงเทพมหานคร.
- พรเพชร บุตรดี. (2563). อิทธิพลของแรงจูงใจในการทำงานที่มีต่อพฤติกรรมในการเป็นสมาชิกที่ดีขององค์กร:กรณีศึกษาบุคลากรปกครองส่วนท้องถิ่นในเขตอำเภอท่าอุเทน จ.นครพนม. (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร, สกลนคร.
- โมลี สุทธิโมลีโพธ. (2563). ลักษณะของบุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์. *วารสารพุทธจิตวิทยา*, 5(2), 12-17. ค้นคืนจาก <https://so03.tci-thaijo.org/index.php/jbp/article/view/246154/167745>
- มติชนออนไลน์. (2565). รู้จัก! ‘เนสตี้ สไปร์ทซี่’ เน็ตไอดอล ยอดกตัญญู วัย 12 ปี เจ้าของวลี ‘ทรูรามาเท่า’ ค้นคืนจาก https://www.matichon.co.th/lifestyle/news_1206636
- รัตติกรณ์ จงวิศาล. (2560). มนุษย์สัมพันธ์: พฤติกรรมมนุษย์ในองค์การ (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ศรีเรื่อน แก้วก้างวาล. (2539). *ทฤษฎีจิตวิทยาบุคลิกภาพ* (พิมพ์ครั้งที่ 4 ปรับปรุง). กรุงเทพมหานคร: หมอชาวบ้าน.
- Coursera. (2022). *How to Motivate Yourself: 11 Tips for Self-Improvement by Coursera*. Retrieved from <https://www.coursera.org/articles/how-to-motivate-yourself>
- Matternews. (2564). *ประวัติ ลิซ่า BLACKPINK ไอดอลชื่อดัง*. ค้นคืนจาก <https://www.thematternews.com/p/ประวัติ-ลิซ่า-blackpink-ไอดอลชื่อดัง/>
- Maslow, A.H. (1943). *A theory of human motivation*. Psychological Review.
- Maslow, A. H. (1970). *Motivation and personality*. New York: Harper & Row.
- McClelland, D.C., (1985). *Human motivation*. Chicago: Scott, Foresman.
- PPTV Online. (2561). *สื่อญี่ปุ่นโพสต์ชื่นชมเด็กไทยวัย 12 เนสตี้ สไปร์ทซี่*. ค้นคืนจาก www.pptvhd36.com/news/ประเด็นร้อน/93489
- Richard, L. D. (2008). *The Leadership Experience*. (Fourth Edition). Retrieved from <https://pengalamanpangayoman.files.wordpress.com/2018/10/leadership-experience-2008.pdf>
- Robert, L. (2018). *10 Reasons Why People Are Unmotivated (And How to Be Motivated)*. Retrieved from <https://www.linkedin.com/pulse/10-reasons-why-people-unmotivated-zahir-serrai>
- Women.kapook.com. (2565). *ส่องชีวิตปัจจุบัน เนสตี้ สไปร์ทซี่ เน็ตไอดอลสุดปัง สร้างบ้านให้ครอบครัววอดอน 12*. ค้นคืนจาก <https://women.kapook.com/view252965.html>