

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมทางการเงินและเป้าหมายการออมในผู้ใหญ่วัยเริ่ม



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาจิตวิทยา ไม่สังกัดภาควิชา/เทียบเท่า

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2562

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

The Relationship between Financial Behavior and Savings Goals in Emerging Adults



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Arts in Psychology

Common Course

FACULTY OF PSYCHOLOGY

Chulalongkorn University

Academic Year 2019

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมทางการเงินและเป้าหมาย
	การออมในผู้ใหญ่วัยเริ่ม
โดย	น.ส.กอข้าว เพิ่มตระกูล
สาขาวิชา	จิตวิทยา
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก	อาจารย์ ดร.จิรภัทร รวีภัทรกุล

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของ
การศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

.....	คณบดีคณะจิตวิทยา
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พรรณระพี สุทธิวรรณ)	
คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์	
.....	ประธานกรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เรวดี วัฒนกุล)	
.....	อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(อาจารย์ ดร.จิรภัทร รวีภัทรกุล)	
.....	กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร.มานิภา วิเศษสาร)	

CHULALONGKORN UNIVERSITY

กอข่าว เพิ่มตระกูล : ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมทางการเงินและเป้าหมายการออม
ในผู้ใหญ่วัยเริ่ม. (The Relationship between Financial Behavior and Savings
Goals in Emerging Adults) อ.ที่ปรึกษาหลัก : อ. ดร.จิรภัทร รวีภัทรกุล

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมทางการเงิน กับ
เป้าหมายการออมเงินที่สามารถสะท้อนถึงความต้องการของบุคคลตามทฤษฎีของ Maslow โดย
เก็บข้อมูลในผู้ใหญ่วัยเริ่มที่มีอายุระหว่าง 18-29 ปี จำนวน 165 คน ที่มีงานทำและมีรายได้ประจำ
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วย แบบสอบถามเป้าหมายการออมในผู้ใหญ่วัยเริ่ม และ
แบบสอบถามพฤติกรรมทางการเงิน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติการถดถอยเชิงชั้น (hierarchical
regression analysis) ผลวิจัยพบว่า การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความ
ปลอดภัยและความมั่นคง และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึง
ศักยภาพตนเอง สามารถทำนายพฤติกรรมทางการเงินของผู้ใหญ่วัยเริ่มได้มากที่สุด รองลงมาคือ
การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า ส่วนการ
ตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการอยู่รอดทางร่างกาย/ดำรงชีวิต และการ
ตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น ไม่สามารถ
ทำนายพฤติกรรมทางการเงินได้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

สาขาวิชา จิตวิทยา
ปีการศึกษา 2562

ลายมือชื่อนิสิต
ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก

6177602338 : MAJOR PSYCHOLOGY

KEYWORD: financial behavior, Saving goals, Maslow's hierarchy of needs,
Emerging adults

Kokhaw Phermtrakoon : The Relationship between Financial Behavior and
Savings Goals in Emerging Adults. Advisor: Jirapattara Raveepatarakul, Ph.D.

The objective of the study is to investigate the relationship between financial behavior and saving goals that reflect Maslow's hierarchy of needs. Data were collected from 165 emerging adults aged 18-29 years who were employed and had regular income. The saving goals setting scale for emerging adults and The Financial management behavior scale (FMBS) were used to collect the data, which were then subject to hierarchical regression analysis. The results show that the saving for safety and security needs and saving for self-actualization had the strongest associations with financial behavior, followed by saving for esteem needs, but saving for physiological needs and saving for love and belonging needs did not have a significant effect on the financial behavior.



Field of Study: Psychology

Student's Signature

Academic Year: 2019

Advisor's Signature

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยการสนับสนุนจากคณาจารย์ทุกท่าน ผู้วิจัยจึงขอแสดงความขอบพระคุณในความกรุณาของท่านทั้งหลาย ดังต่อไปนี้

งานวิจัยชิ้นนี้เสร็จสมบูรณ์ได้โดยได้รับคำแนะนำ ดร.จิรภัทร รวีภัทรกุล อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่ช่วยชี้แจงเคลาะความรู้และชี้แนะแนวทางการทำวิจัยที่ถูกต้อง คอยให้คำปรึกษาและให้กำลังใจอย่างดีมาโดยตลอด

ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สักกพัฒน์ งามเอก ที่ช่วยชี้แนะแนวทางการทำวิจัย ช่วยส่งเสริมให้ผู้วิจัยได้เรียนรู้การทำวิจัยด้วยตนเองและช่วยส่งกำลังใจให้ผู้วิจัยสามารถทำงานวิจัยชิ้นนี้ได้สำเร็จ ขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เรวดี วัฒนทกโกศล ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ ดร.มานิกา วิเศษสาธกร กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิภายนอกมหาวิทยาลัย ที่ให้คำแนะนำเกี่ยวกับงานวิจัย และขอขอบพระคุณครอบครัวได้แก่ บิดา มารดา และน้องสาว ที่คอยสนับสนุนการศึกษาของผู้วิจัย ตลอดจนกำลังใจในศึกษามาตลอด และกลุ่มเพื่อนสนิท ได้แก่ คุณณัฐพัชร์ สรรพธนาพงศ์ คุณณิชนน กาญจนนิต และคุณนราพร ม่วงปกรณ ที่ร่วมเดินทางและฝ่าฟันมาจนถึงวันสำเร็จการศึกษา ขอขอบคุณเพื่อนร่วมวิชาชีพกิจกรรมบำบัด และเพื่อน ๆ สาขาวิชาจิตวิทยาพัฒนาการที่คอยช่วยเหลือและเป็นกำลังใจแก่กันจนวิทยานิพนธ์เสร็จสมบูรณ์

ขอกราบขอบพระคุณคณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ได้เปิดโอกาสให้ผู้วิจัยได้เข้ามาศึกษาระดับมหาบัณฑิต ได้มีองค์ความรู้ในการพัฒนาตนเอง ได้เป็นตัวเองในแบบที่ดีขึ้นตามที่ต้องการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

กอข้าว เพิ่มตระกูล

สารบัญ

	หน้า
.....	ค
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ค
.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญรูปภาพ.....	ญ
บทที่ 1	1
บทนำ.....	1
ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย	1
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
วัตถุประสงค์ของงานวิจัย.....	16
สมมติฐานการวิจัย	17
กรอบแนวคิดในการวิจัย	18
ขอบเขตการวิจัย.....	23
คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย	23
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	24
บทที่ 2 วิธีดำเนินการวิจัย.....	25
วิธีดำเนินการวิจัย	25
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	26

บทที่ 3	35
ผลวิเคราะห์ข้อมูล	35
ข้อมูลคุณลักษณะทั่วไปของผู้เข้าร่วมการวิจัย	36
ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์	39
ผลการวิเคราะห์โมเดลการถดถอยถดถอยเชิงชั้น (Hierarchical Regression Analysis).....	45
โมเดลที่ 1 ตัวแปรเกณฑ์ การจัดการทางการเงิน (cash management)	45
โมเดลที่ 2 ตัวแปรเกณฑ์ การออมและการลงทุน (savings & investment).....	49
โมเดลที่ 3 ตัวแปรเกณฑ์ พฤติกรรมการทำประกัน (insurance).....	52
โมเดลที่ 4 ตัวแปรเกณฑ์ การจัดการบัตรเครดิต (credit management).....	55
โมเดลที่ 5 ตัวแปรเกณฑ์ เพอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ	57
สรุปผลการวิจัย	60
บทที่ 4	61
อภิปรายผลการวิจัย.....	61
รายได้ประจำต่อเดือน	61
การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต.....	62
การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง	62
การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น	63
การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า	63
การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง.....	64
ข้อจำกัดในการวิจัย.....	65
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	66
ข้อเสนอแนะในการนำไปประยุกต์ใช้.....	66
บรรณานุกรม.....	68
ภาคผนวก.....	72

ภาคผนวก ก	73
แบบตรวจสอบความตรงตามเนื้อหาของมาตรฐานวัดเป้าหมายการออม.....	73
ภาคผนวก ข	76
ตัวอย่างผลการวิเคราะห์การคัดเลือกเหตุผลการออม.....	76
ภาคผนวก ค	77
แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลจริง.....	77
ประวัติผู้เขียน.....	81



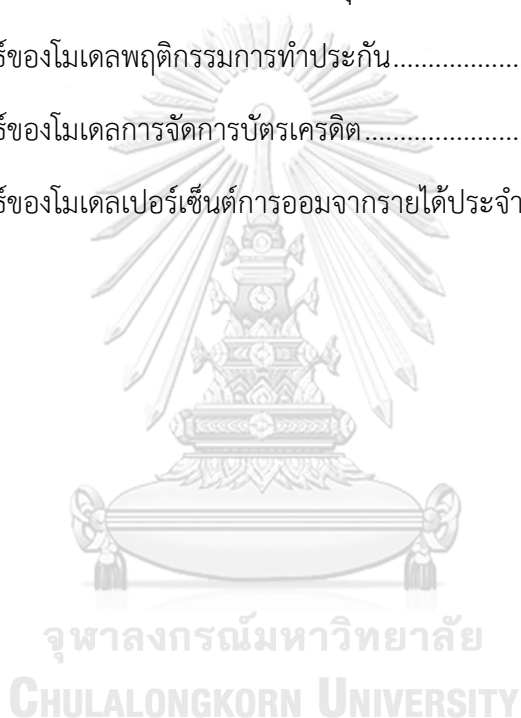
สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1 เป้าหมายของการออมโดย Lee และ Hanna (2015) เมื่อเปรียบเทียบกับลำดับชั้นความต้องการของ Maslow	5
ตารางที่ 2 ลักษณะที่แสดงถึงเป้าหมายของการออมโดย Lee และ Hanna (2015) เมื่อเปรียบเทียบกับลำดับชั้นความต้องการของ Maslow.....	13
ตารางที่ 3 จำนวนข้อคำถามในแต่ละด้านที่ผ่านเกณฑ์	31
ตารางที่ 4 ตัวอย่างข้อคำถามและค่าสัมประสิทธิ์แอลฟารายด้าน	32
ตารางที่ 5 ความถี่และร้อยละของคุณลักษณะของผู้เข้าร่วมการวิจัย (N = 165 คน).....	37
ตารางที่ 6 ช่วงคะแนน ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าต่ำสุด และค่าสูงสุดของตัวแปร (N = 165 เฉพาะด้านการจัดการบัตรเครดิต n = 94*).....	39
ตารางที่ 7 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร (N = 165).....	42
ตารางที่ 8 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรของโมเดลที่ 4 (N = 94).....	44
ตารางที่ 9 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงชั้นของรายได้ประจำ และการตั้งเป้าหมายการออมต่อการจัดการทางการเงิน (N = 165).....	47
ตารางที่ 10 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงชั้นของรายได้ประจำและการตั้งเป้าหมายการออมต่อการออมและการลงทุน (N = 165).....	50
ตารางที่ 11 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงชั้นของรายได้ประจำและการตั้งเป้าหมายการออมต่อพฤติกรรมการทำประกัน (N = 165).....	53
ตารางที่ 12 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงชั้นของรายได้ประจำ และการตั้งเป้าหมายการจัดการบัตรเครดิต (N = 94).....	55
ตารางที่ 13 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงชั้นของรายได้ประจำและการตั้งเป้าหมายการออมต่อเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ (N = 165).....	58

สารบัญรูปภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 คะแนนเฉลี่ยทักษะทางการเงินและองค์ประกอบจำแนกตามช่วงวัย	2
ภาพที่ 2 ขั้นตอนการตรวจสอบความตรงตามเนื้อหาแบบ discriminant content validity	27
ภาพที่ 3 ความสัมพันธ์ของโมเดลการจัดการทางการเงิน	48
ภาพที่ 4 ความสัมพันธ์ของโมเดลการออมและการลงทุน	51
ภาพที่ 5 ความสัมพันธ์ของโมเดลพฤติกรรมการทำประกัน	54
ภาพที่ 6 ความสัมพันธ์ของโมเดลการจัดการบัตรเครดิต	56
ภาพที่ 7 ความสัมพันธ์ของโมเดลเปอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ประจำ	59



บทที่ 1

บทนำ

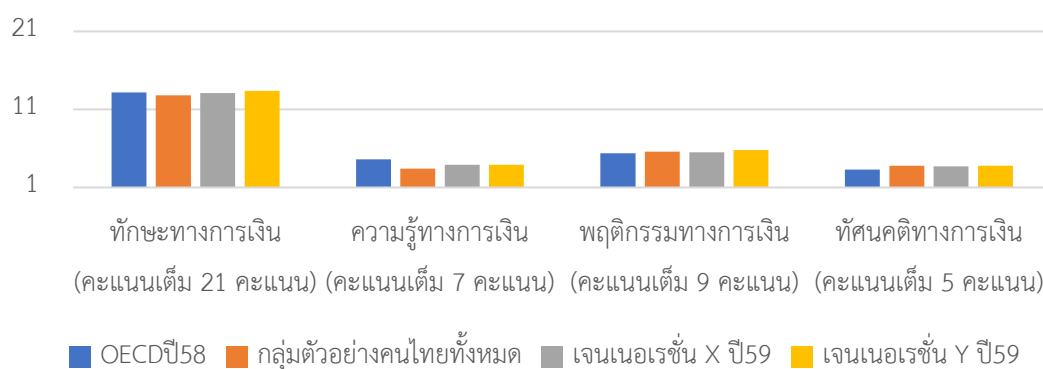
ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย

ผู้ใหญ่วัยเริ่ม (Emerging adults) เป็นช่วงวัยที่มีการเปลี่ยนแปลงจากวัยรุ่นสู่วัยผู้ใหญ่ อายุประมาณ 18-29 ปี (Arnett, Žukauskienė, & Sugimura, 2014) ยังไม่ได้เป็นวัยรุ่นและยังไม่ใช่วัยผู้ใหญ่ โดยการดำเนินชีวิตของผู้ใหญ่วัยเริ่มนั้นจะแตกต่างกันไปตามสังคมที่อยู่อาศัย มีความเป็นอิสระจากการคาดหวังของสังคม ไม่ต้องพึ่งพาผู้อื่นเหมือนวัยเด็กและวัยรุ่น แต่อาจยังไม่ได้เข้าสู่ช่วงที่ต้องมีความรับผิดชอบในตนเองเหมือนวัยผู้ใหญ่ ซึ่งหากบุคคลจะก้าวเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ควรมี การยอมรับในการตัดสินใจของตนเอง (Accepting responsibility for oneself) การตัดสินใจด้วยตนเอง (Making independent decisions) การควบคุมอารมณ์ของตนเอง (Learn always to have good control of your emotions) และการมีอิสระทางการเงิน (Financially independent; Arnett, 2000)

ในสภาวะเศรษฐกิจผันผวน ความไม่แน่นอน หรือการเกิดเหตุไม่คาดฝันย่อมเกิดขึ้นได้ในชีวิต เช่น การตกงาน ทำให้ขาดรายได้ และกระทบต่อการดำเนินชีวิตประจำวันที่ยังคงต้องใช้เงินอยู่ ซึ่งหากมีทักษะทางการเงินที่ดีอาจทำให้ได้รับผลกระทบน้อยลงได้ ผลสำรวจทักษะทางการเงินของคนไทยในปี พ.ศ. 2559 (“รายงานผลสำรวจทักษะทางการเงิน”, 2559) พบว่าทักษะทางการเงินของคนไทยมีคะแนนเฉลี่ย 12.8 จากคะแนนเต็ม 21 คะแนน ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีทักษะทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง แต่ยังมีคะแนนน้อยกว่าคะแนนเฉลี่ยของ 30 ประเทศที่เข้าร่วมโครงการสำรวจทักษะทางการเงิน กับองค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development : OECD) ที่มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 13.2 คะแนน (ค่าเฉลี่ยจาก OECD ปีพ.ศ.2558) ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีทักษะทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง เช่นเดียวกัน โดยคะแนนทักษะทางการเงินของคนไทยประกอบด้วย 3 ด้าน คือ 1) ด้านความรู้ทางการเงินได้คะแนนเฉลี่ย 3.4 คะแนน แสดงให้เห็นว่ามีความรู้ทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับอีกสองด้าน ได้แก่ 2) ด้านพฤติกรรมทางการเงิน ได้คะแนนเฉลี่ย 5.6 แสดงให้เห็นว่ามีพฤติกรรมทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง และ 3) ด้านทัศนคติทางการเงิน ได้คะแนนเฉลี่ย 3.8 คะแนน แสดงให้เห็นว่ามีทัศนคติทางการเงินอยู่ในระดับสูง และหากแยกวิเคราะห์ตามช่วงวัย อ้างอิงช่วงวัยของคนไทยตามการวิเคราะห์ข้อมูลของ SCB Economic Intelligence Center (Sutapa Amornvivat et al., 2014) พบว่า เจนเนอเรชั่น Y คือบุคคลที่เกิดระหว่างปี พ.ศ. 2524-2543 อายุ

16-35 ปี ซึ่งมีอายุคาบเกี่ยวในช่วงผู้ใหญ่วัยเริ่ม มีคะแนนเฉลี่ยทักษะทางการเงินอยู่ที่ 13.1 คะแนน จากคะแนนเต็ม 21 คะแนน แสดงให้เห็นว่ามีทักษะทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง โดยด้านความรู้ทางการเงินได้คะแนนมากที่สุดเมื่อเทียบกับช่วงวัยอื่น ๆ คือ 3.9 คะแนน แสดงให้เห็นว่ามีรู้ทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง ด้านพฤติกรรมทางการเงินได้คะแนนเฉลี่ย 5.5 คะแนน แสดงให้เห็นว่ามีพฤติกรรมทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งคะแนนเฉลี่ยของด้านพฤติกรรมทางการเงินยังต่ำกว่าภาพรวมคนไทยทั้งประเทศ และต่ำกว่าเงินเนอเรชั่น X หรือบุคคลที่เกิดระหว่างปี 2509-2523 อายุ 36-50 ปี ในด้านทัศนคติทางการเงินได้คะแนนเฉลี่ย 3.7 คะแนน ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีทัศนคติการเงินอยู่ในระดับสูง ดังแสดงในภาพที่ 1 จะเห็นได้ว่าคนไทยที่อยู่ในช่วงผู้ใหญ่วัยเริ่ม จำเป็นต้องมีการพัฒนาไปสู่อิสระทางการเงิน (Financial independence) เพื่อให้พร้อมเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ (Arnett, 2003) ซึ่งจากงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้นพบว่าเงินเนอเรชั่น Y ที่มีช่วงอายุคาบเกี่ยวในช่วงผู้ใหญ่วัยเริ่มมีความรู้การเงินพื้นฐานค่อนข้างดีกว่าช่วงวัยอื่น แต่ขาดการบริหารจัดการเงินที่ดีและมีการใช้จ่ายเกินตัว ขาดการไตร่ตรองอย่างถี่ถ้วนก่อนซื้อ จึงควรส่งเสริมให้มีการจัดสรรเงินก่อนใช้ การออมก่อนใช้ ส่งเสริมด้านการตั้งเป้าหมายทางการเงินระยะยาว เช่น การออมเพื่อยามเกษียณ การออมเพื่อฉุกเฉิน เพื่อลดพฤติกรรมการกู้เงินเมื่อเงินไม่พอใช้

ภาพที่ 1 คะแนนเฉลี่ยทักษะทางการเงินและองค์ประกอบจำแนกตามช่วงวัย



หมายเหตุ. คะแนนเฉลี่ยทักษะทางการเงินและองค์ประกอบจำแนกตามช่วงวัย ปรับปรุงจาก “รายงานผลสำรวจทักษะทางการเงิน” โดย ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2559

การออมหมายถึงการนำเงินที่ยังไม่ได้ใช้ ที่มีการแบ่งไว้จากส่วนที่ใช้จ่าย เพื่อเก็บไว้ใช้ในอนาคต นอกจากนี้การออมยังถูกให้ความหมายอย่างง่ายไว้ว่าการที่บุคคลมีพฤติกรรมการใช้เงินโดยเมื่อนำรายได้หักลบกับการบริโภค ณ ช่วงเวลาหนึ่ง ส่วนที่เหลือถือเป็นการออมเงิน (Browning &

Lusardi, 1996) การออมนั้นจัดเป็นพฤติกรรมทางการเงิน (Financial behavior) ซึ่งเป็นหนึ่งในสามองค์ประกอบของทักษะทางการเงิน (Financial literacy) ที่ประกอบไปด้วย ความรู้ทางการเงิน (Financial knowledge) เจตคติทางการเงิน (Financial attitude) และพฤติกรรมทางการเงิน (financial Behavior) โดยพฤติกรรมทางการเงิน นั้นหมายถึง รูปแบบของการจัดกระทำกับเงิน ณ ช่วงเวลาหนึ่ง เช่น การออมเงิน การใช้จ่ายเงิน และการให้เงินเป็นของขวัญ รวมไปถึงการทำธุรกรรมทางการเงิน เช่น การเปิดหรือ ปิดบัญชีเงินออมเพื่อการเกษียณอายุ (Gudmunson & Danes, 2011) จากทฤษฎีการออมเงิน (Theory of saving) การที่จะออมเงินได้นั้นจะต้องประกอบด้วย ความสามารถที่จะออม (Ability to save) เช่น มีรายได้เพียงพอให้สามารถออมเงิน มีการควบคุมตนเอง (Self-control) มีการยับยั้งชั่งใจให้สามารถออมเงินได้ (Delay of gratification) ในส่วนของความเต็มใจที่จะออม คือการมีเจตคติต่อการออม (Attitude toward saving) มีแรงจูงใจในการออม (Saving motive; Otto, 2013) และความเต็มใจที่จะออม (Willingness to save; Katona, 1975 as cited in Wärneryd, 1989)

อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมการออมเป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นได้เพียงบางช่วงเวลาเท่านั้น กล่าวคือ การออมเป็นพฤติกรรมที่สามารถเกิดขึ้นได้เมื่อบุคคลมีรายได้จากการทำงาน ซึ่งช่วงเวลาที่เก็บสะสมเงินได้นั้นเป็นเพียงบางช่วงชีวิต ตัวอย่างเช่น ในวัยเด็กบุคคลจะยังคงไม่มีรายได้จากการทำงานเป็นของตัวเอง และใช้เงินของผู้ปกครองในการใช้จ่าย ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการ แต่เมื่อเข้าสู่วัยทำงานบุคคลจะต้องเริ่มบริหารจัดการเงินได้ด้วยตนเอง ใช้เงินซื้อสิ่งที่ต้องการด้วยเงินของตัวเองซึ่งทำให้ช่วงวัยนี้จะสามารถออมเงินได้ แต่เมื่อเข้าสู่วัยชรา บุคคลที่ไม่มีรายได้จากการทำงานก็จะไม่สามารถออมเงินได้อีกต่อไป Canova, Rattazzi, และ Webley (2005) ได้เสนอไว้ว่า การออมเงิน (Saving behavior) จะเกิดขึ้นได้เมื่อบุคคลมีเหตุผลจำเพาะเจาะจงที่จะออม (saving motive/saving goal) ซึ่งสะท้อนถึงความต้องการและการให้คุณค่าของแต่ละคน ดังนั้นการตั้งเป้าหมายเพื่อออมเงินจึงย่อมมีความแตกต่างและหลากหลายขึ้นอยู่กับการตั้งเป้าหมายเป็นสิ่งสำคัญ ในการกำหนดผลลัพธ์ เป็นสิ่งที่ทำให้เกิดแรงจูงใจ ไปสู่ผลสำเร็จ เมื่อบุคคลมีการตั้งเป้าหมาย ก็จะพยายามไปให้ถึงเป้าหมาย

เป้าหมายของการออมเงิน (Saving goal) คือ การกำหนดเป้าหมายหรือจุดประสงค์ของการออมเงินเพื่อนำไปสู่การเก็บเงิน ซึ่งสามารถถามได้จากคำถามที่ว่า “อะไรคือเหตุผลสำคัญที่สุดในการเก็บเงิน” โดย Lee และ Hanna (2015) ได้กำหนดเป้าหมายของการออมโดยแบ่งตามลำดับขั้นของความต้องการของ Maslow 5 ขั้น ซึ่งมีลักษณะคล้ายพีระมิด โดยมีความต้องการพื้นฐานอยู่ด้านล่างหรือในส่วนฐานของพีระมิด และมีความต้องการที่เป็นนามธรรมอยู่บนยอดของพีระมิด ประกอบด้วย ความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (Physiological needs) ความต้องการ

ด้านความมั่นคงปลอดภัยและความมั่นคง (Safety and Security needs) ความต้องการความรักและเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น (Love and belonging needs) ความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า (Esteem needs) และ ความต้องการที่จะพัฒนาและเข้าถึงศักยภาพตนเอง (Self-actualization) ซึ่ง Lee และ Hanna (2015) ได้แบ่งเป้าหมายของการออมออกเป็น 6 เป้าหมาย ได้แก่ 1) ออมเพื่อความต้องการพื้นฐาน 2) ออมเพื่อไว้วางใจเงิน/ความปลอดภัย 3) ออมไว้วางใจเกษียณ/ความมั่นคง 4) ออมไว้เพื่อความรัก/ความต้องการทางสังคม 5) ออมไว้เพื่อความหรูหรา/ฐานะทางสังคม และ 6) ออมไว้เพื่อการเข้าถึงศักยภาพของตน ดังแสดงในตารางที่ 1 โดยแต่ละเป้าหมายมีเหตุผลในการออมที่หลากหลาย ตัวอย่างเช่น เป้าหมายออมเพื่อไว้วางใจเงิน/ความปลอดภัย มีเหตุผลในการออม ได้แก่ ออมไว้เพื่อตักเตือน ออมไว้เพื่อการเจ็บป่วย โดย Lee และ Hanna จัดกลุ่มเหตุผลในการออมของผู้เข้าร่วมการวิจัยเข้าสู่เป้าหมายของการออมตามความคิดเห็นของผู้วิจัยโดยอ้างอิงจากคำนิยามของ Maslow (1954) ผลวิจัยพบว่าการตั้งเป้าหมายที่แตกต่างกันส่งผลถึงพฤติกรรมการออมที่ต่างกัน กล่าวคือ การออมเงินเพื่อการเข้าถึงศักยภาพของตนที่จัดอยู่ในขั้นความต้องการที่จะพัฒนาและเข้าถึงศักยภาพตนเอง (self-actualization) ของ Maslow นั้นส่งผลต่อพฤติกรรมการออมมากที่สุด และพบว่า การออมเพื่อความหรูหรา/ฐานะทางสังคม ที่จัดอยู่ในขั้นความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า (esteem needs) ของ Maslow นั้นส่งผลทางลบกับพฤติกรรมการออม

ตารางที่ 1 เป้าหมายของการออมโดย Lee และ Hanna (2015) เมื่อเปรียบเทียบกับลำดับชั้นความต้องการของ Maslow

ลำดับชั้นความต้องการของ Maslow	เป้าหมายของการออมโดย Lee และ Hanna (2015)
ความต้องการที่จะพัฒนาและเข้าถึงศักยภาพตนเอง (self-actualization)	ออมไว้เพื่อการเข้าถึงศักยภาพของตน
ความต้องการความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า (esteem needs)	ออมไว้เพื่อความหรูหรา/ฐานะทางสังคม
ความต้องการทางด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น (love & Belonging needs)	ออมไว้เพื่อความรัก/ความต้องการทางสังคม
ความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย (safety & security needs)	ออมเพื่อไว้ยามฉุกเฉิน/ความปลอดภัย ออมไว้ยามเกษียณ/ความมั่นคง
ความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (physiological needs)	ออมเพื่อความต้องการพื้นฐาน

หมายเหตุ. รายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลในตาราง. ปรับปรุงจาก “Savings Goals and Saving Behavior From a Perspective of Maslow's Hierarchy of Needs” โดย Lee และ Hanna, 2015, *Journal of Financial Counseling and Planning*(2), 129-147, ลิขสิทธิ์ 2015, โดย Journal of Financial Counseling and Planning

จากการศึกษาของ Canova, Rattazzi, และ Webley (2005) พบว่าการออมนั้นมีรูปแบบ และมีพื้นฐานมากจากการตอบสนองความต้องการซึ่งสอดคล้องกับ ทฤษฎีความต้องการตามลำดับชั้นความต้องการของ Maslow (1954) ที่ว่า การตอบสนองต่อแรงขับเป็นหลักการที่มีความสำคัญ หลักการหนึ่งซึ่งอยู่เบื้องหลังพฤติกรรมของมนุษย์ มนุษย์มีแนวโน้มที่จะมีความต้องการใหม่ เมื่อความต้องการปัจจุบันได้รับการตอบสนอง หากสามารถกระตุ้นให้เกิดการตั้งเป้าหมายของการออมตามความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองได้ เป้าหมายนั้น ๆ สามารถเป็นแรงขับให้เกิดพฤติกรรมการออมเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษา เป้าหมายของการออมรูปแบบใดที่จะมีพฤติกรรมออมมากที่สุดสำหรับผู้ใหญ่วัยเริ่มในประเทศไทย นอกจากนี้จากงานวิจัยของ Lee และ Hanna (2015) ที่กล่าวมาข้างต้น การจัดกลุ่มเหตุผลของการออมเข้าสู่เป้าหมายการออมในงานวิจัยดังกล่าวเป็นการจัดกลุ่มโดยความคิดเห็นของนักวิจัยเอง ซึ่งมีความเป็นอัตวิสัย (Subjective) ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาการจัดกลุ่มเหตุผลของการออมเข้าสู่เป้าหมายของการออม เพื่อพัฒนาเป็น

มาตรวัดในการประเมินการตั้งเป้าหมายของการออมตามลำดับขั้นของ Maslow โดยอ้างอิงจาก ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow และปรับให้เข้ากับบริบทการออมเงินของคนไทย

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีที่ใช้ในงานวิจัย

งานวิจัยในครั้งนี้ศึกษาการตั้งเป้าหมายออมเงินตามลำดับขั้นของ Maslow ในผู้ใหญ่วัยเริ่ม เพื่อส่งเสริมให้เกิดพฤติกรรมการเงินที่ดีพร้อมที่เข้าสู่วัยผู้ใหญ่ต่อไป กรอบแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องได้แก่

- 1) ผู้ใหญ่วัยเริ่ม (Emerging adulthood)
- 2) การก้าวเข้าสู่วัยผู้ใหญ่
- 3) พฤติกรรมทางการเงิน (Financial behavior)
- 4) ลำดับขั้นความต้องการของ Maslow (Maslow's hierarchy of human needs)

โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ผู้ใหญ่วัยเริ่ม (Emerging Adulthood)

ผู้ใหญ่วัยเริ่ม เป็นช่วงวัยที่สอดคล้องอยู่ระหว่างวัยรุ่น (Adolescence) และวัยผู้ใหญ่ตอนต้น (Young adulthood) ในช่วงวัยนี้พบการเปลี่ยนแปลง เช่น จากการเรียนชั้นมัธยมเข้าสู่ระดับอุดมศึกษา จากมหาวิทยาลัยเข้าสู่การทำงาน อย่างไรก็ตามยังไม่สามารถกำหนดช่วงอายุตายตัวได้ชัดเจน เนื่องจากประสบการณ์ของบุคคลมีไม่เท่ากัน บางคนอาจพบว่าตนเองมีความพร้อมที่จะเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ เช่น ทำงานมีรายได้เสริมตั้งแต่ตอนเรียน แต่บางคนอาจยังไม่พร้อมเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ เนื่องจากสถานะทางการเงินยังไม่มั่นคง ไม่พร้อมที่จะแต่งงาน ไม่พร้อมมีลูก หรือยังไม่พร้อมที่จะทำงานประจำ ยังอยากเพิ่มช่วงเวลาในการค้นหาตัวตน บางคนอาจศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น เช่น ระดับปริญญาโท ศึกษาต่อต่างประเทศ เพื่อขยายช่วงเวลาในการค้นหาบทบาทการเป็นผู้ใหญ่ (Arnett, 2016)

Arnett (2014) ได้แบ่งลักษณะเฉพาะของผู้ใหญ่วัยเริ่มไว้ 5 ลักษณะ ได้แก่ การค้นหาตัวตน (Identity exploration) ความรู้สึกไม่มั่นคง (Instability) การให้ความสำคัญกับตนเอง (Self-

focused) ความรู้สึกก้ำกึ่ง (Feeling in-between) และการมีความคิดว่าทุกอย่างเป็นไปได้ (Possibilities/optimism)

1.1 การค้นหาตัวตน (identity exploration) คือ การที่บุคคลพยายามค้นหาตัวตนสำรวจหาทางเลือกหลายด้านสำหรับการใช้ชีวิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านความรักและด้านการทำงาน บุคคลจะเอาใจใส่ในความรู้สึกของตนเองว่าพวกเขาเป็นใครและต้องการอะไรในชีวิต ทำให้บุคคลเข้าใจตัวตนของตนเองชัดเจนขึ้นเพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่วัยผู้ใหญ่

1.2 ความรู้สึกไม่มั่นคง (instability) จากการสำรวจตัวตนของผู้ใหญ่วัยเริ่มที่เกิดขึ้นนั้นสร้างความไม่แน่นอนให้กับบุคคล เนื่องจากการค้นหาทางเลือกจะเกิดการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเพื่อค้นหาสิ่งที่เหมาะสมกับตนเองทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกไม่มั่นคงพร้อม ๆ กับการค้นหาสิ่งใหม่ไปด้วยกัน

1.3 การให้ความสำคัญกับตนเอง (self-focused) เมื่อพ้นช่วงวัยรุ่นบุคคลจะมีความเป็นอิสระจากพ่อแม่มากขึ้น พวกเขาจะสนใจตนเอง มีการตัดสินใจเรื่องใหญ่ ๆ ด้วยตนเอง เช่น การเข้าเรียนมหาวิทยาลัย เลือกสาขาหรือคณะที่จะเรียน การเลือกทำงาน การแสวงหาความสัมพันธ์ในรูปแบบคนรัก การมุ่งเน้นไปที่ตนเองนั้นไม่ใช่ความเห็นแก่ตัว แต่มีเป้าหมายคือการเรียนรู้ที่จะยืนหยัดด้วยตนเองตามความสามารถของตน แต่ก็ยังไม่คิดที่จะผูกมัดตนเองกับความสัมพันธ์ระยะยาวในด้านความรักและการทำงาน

1.4 ความรู้สึกก้ำกึ่ง (feeling in-between) เป็นความรู้สึกสับสนในวัยของตนเอง บางครั้งก็รู้สึกว่าตนเองเป็นผู้ใหญ่ด้วยอายุมากเกินกว่าจะเป็นวัยรุ่น มีมุมมองความคิดที่เติบโตมากขึ้นจากช่วงวัยรุ่น แต่ก็ยังไม่สามารถยืนหยัดด้วยตนเองอย่างเต็มที่เหมือนกับผู้ใหญ่ทั่วไป

1.5 การมีความคิดว่าทุกอย่างเป็นไปได้ (possibilities/optimism) ผู้ใหญ่วัยเริ่มคือช่วงวัยแห่งความเป็นไปได้ เพื่อทดลองทำตามความฝันและเป้าหมายที่ตั้งไว้ให้สำเร็จ พวกเขาจะจินตนาการไปยังอนาคต มองเห็นถึงงานที่ได้ผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ การแต่งงานและครองคู่กับคนรักไปตลอดชีวิต

2. การก้าวเข้าสู่วัยผู้ใหญ่

การเปลี่ยนจากวัยรุ่นสู่ผู้ใหญ่ไม่ได้มีเพียงปัจจัยทางชีววิทยาเท่านั้น แต่รวมถึงด้านสังคมและวัฒนธรรมด้วย หากสังคมและวัฒนธรรมแตกต่างกันอาจส่งผลถึงมุมมองในการแสดงถึงความเป็นผู้ใหญ่ที่แตกต่างกัน (Arnett, 2003) จากแนวคิดนี้ Arnett (2014) ได้เสนอ 3 เกณฑ์ ในการผ่านช่วงผู้ใหญ่วัยเริ่มเข้าสู่วัยผู้ใหญ่เต็มตัว ได้แก่ การรับผิดชอบในการกระทำของตนเอง (Accept

responsibility for yourself) การตัดสินใจด้วยตนเองอย่างอิสระ (Make independent decisions) และการมีอิสระทางการเงิน (Become financially independent) จากเกณฑ์ดังกล่าว จะเห็นได้ว่าการมีอิสระทางการเงินนั้นเป็นส่วนหนึ่งในการรับรู้ว่าคุณเองเป็นผู้ใหญ่ Xiao, Chatterjee, และ Kim (2014) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการรับรู้การมีอิสระทางการเงินของผู้ใหญ่วัยเริ่มอายุ 18-23 ปี ในประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจของผู้ใหญ่วัยเริ่ม ได้แก่ รายได้ของผู้ใหญ่วัยเริ่ม (Income) ทรัพย์สิน (Assets) ตำแหน่งการทำงาน (Work status) และความสำเร็จทางการศึกษา (Educational attainment) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการมีอิสระทางการเงิน ส่วนปัจจัยทางจิตวิทยา ได้แก่ การรับรู้ความสามารถของตนในทางเศรษฐกิจ (Economic self-efficacy) การจัดการทางการเงิน (Money management ability) และความสามารถในการแก้ไขปัญหา (Problem-solving ability) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการมีอิสระทางการเงินเช่นกัน ซึ่งเป็นไปในทิศทางตรงกันข้ามกับปัจจัยทางเศรษฐกิจของครอบครัว ได้แก่ รายได้ของผู้ปกครอง (Parental income) การถือครองหุ้น (Stock holding) และความช่วยเหลือทางการเงินแก่บุตร (Financial assistance) มีความสัมพันธ์ทางลบกับอิสระทางการเงินของผู้ใหญ่วัยเริ่ม แสดงให้เห็นว่าการที่จะก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ใหญ่ผ่านการมีอิสระทางการเงินนั้น บุคคลจะต้องทำงานและมีรายได้เป็นของตนเอง มีการจัดการทางการเงินด้วยตนเอง และพึ่งพาเงินของผู้ปกครองลดลง

3. พฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior)

พฤติกรรมทางการเงิน (financial behavior) เป็นหนึ่งในทักษะทางการเงิน (financial literacy) ที่ประกอบไปด้วย ความรู้ทางการเงิน (financial knowledge) เจตคติทางการเงิน (financial attitude) และ พฤติกรรมทางการเงิน (financial behavior) โดยพฤติกรรมทางการเงิน หมายถึง รูปแบบของการจัดกระทำกับเงิน ณ ช่วงเวลาหนึ่ง เช่น การใช้จ่ายเงิน การเก็บออม และการให้เงินเป็นของขวัญ รวมไปถึงการทำธุรกรรมทางการเงิน เช่น การเปิดหรือ ปิดบัญชีเงินออมเพื่อการเกษียณอายุ ที่ถือเป็นพฤติกรรมทางการเงินเช่นเดียวกัน (Gudmunson & Danes, 2011)

จากทฤษฎีการออมเงิน (Katona, 1975 as cited in Wärneryd, 1989) หากจะออมเงินได้นั้นจะต้องประกอบด้วยสององค์ประกอบได้แก่ ความสามารถในการออม (Ability to save) เช่น มีรายได้เพียงพอให้เก็บออม และความเต็มใจที่จะออม (Willingness) คือ การมีความต้องการที่จะเก็บเงิน มีแรงจูงใจในการออมเงิน (Saving motive; Otto, 2013) จะเห็นว่าการออมเงินจะเกิดขึ้นได้นั้นแรงจูงใจในการออมเงินก็เป็นส่วนสำคัญ Canova และคณะ (2005) ได้เก็บข้อมูลการออมเงินจากกลุ่มตัวอย่างวัยผู้ใหญ่ชาวอังกฤษ 97 คน และวิเคราะห์แรงจูงใจในการออมโดยได้แบ่งเป้าหมายการ

ออมทั้งหมด 15 เป้าหมาย ได้แก่ ความเป็นอิสระ (Autonomy) การมีเงินพร้อมใช้ (Money availability) การเก็งกำไร (Speculation) การออมเงินไว้ซื้อของ (Purchases) ความมั่นคง (Security) การใช้จ่ายในวันหยุดหรือใช้ในงานอดิเรก (Holidays/hobbies) การใช้จ่ายสำหรับโครงการในอนาคต (Projects) การใช้จ่ายฉุกเฉิน (Precaution) การมีนิสัยเก็บออม (Saving habit and money value) การออมเพื่อเติมเต็มตนเอง (Self-esteem) ค่าใช้จ่ายภายในบ้าน (Household) การออมเพื่อความพึงพอใจส่วนตัว (Self-gratification) การออมเงินยามเกษียณ (Retirement) การหลีกเลี่ยงการเป็นหนี้ (To avoid debt) การออมเงินไว้ยามชราหรือล้มป่วย (Old age/illness) โดยเรียงลำดับเป้าหมายการออมจากลักษณะของเป้าหมายการออมนั้น ชั้นที่ต่ำกว่าจะเป็นเป้าหมายที่เป็นรูปธรรม (Concrete goals) เช่น การออมเงินไว้สำหรับวันหยุด (Holidays/hobbies) การออมเงินไว้ซื้อของ (Purchases) การมีเงินพร้อมใช้ (Money availability) ไปสู่ชั้นที่สูงกว่าคือเป้าหมายที่เป็นนามธรรม (Abstract goals) เช่น การออมเพื่อเติมเต็มตนเอง (Self-esteem) การออมเพื่อความพึงพอใจส่วนตัว (Self-gratification)

เมื่อเป้าหมายการออมถูกแบ่งออกเป็นลำดับชั้นจึงพบว่าแต่ละชั้นของเป้าหมายการออมส่งผลกับพฤติกรรมการออมแตกต่างกัน งานวิจัยของ Fisher และ Montalto (2010) ได้ศึกษาผลของแรงจูงใจในการออม (saving motives) ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการออม (saving behaviors) พบว่าแรงจูงใจชนิดออมเพื่อป้องกันเหตุฉุกเฉินและออมเงินสำหรับการเกษียณจะเพิ่มพฤติกรรมการออมแบบสม่ำเสมอ (saving regularly) ได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Fisher และ Anong (2012) ที่ได้ศึกษาถึงแรงจูงใจในการออมที่ส่งผลต่อการพฤติกรรมการออม พบว่าการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อเก็บไว้ใช้ยามฉุกเฉินและเพื่อไว้ในยามเกษียณนั้นส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการออมทั้งแบบสม่ำเสมอและไม่สม่ำเสมอ แต่การตั้งเป้าหมายการออมเกี่ยวกับการดูแลลูกหลาน ซื้อบ้าน สิ่งของจำเป็น และการท่องเที่ยวสนุกสนานในวันหยุดไม่ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการออม จะเห็นได้ว่าแรงจูงใจในการออมที่ต่างกันก็ส่งผลต่อพฤติกรรมการออมที่แตกต่างกันด้วย

Lee และ Hanna (2012) ได้ศึกษาผลการวิเคราะห์ข้อมูลจาก Surveys of Consumer Finance (SCF) โดยสำรวจการเงินของผู้บริโภคในประเทศสหรัฐอเมริกาในปีพ.ศ. 2541 2544 2547 และ 2550 โดยศึกษาการตั้งเป้าหมายการออมเงินและจัดแบ่งการออมเป็น 6 กลุ่มได้แก่ 1) การออมเพื่อความต้องการพื้นฐาน (Saving goals for basic needs) ตัวอย่างเช่น การออมไว้ในค่าครองชีพ ซื้อของใช้ภายในบ้าน 2) การออมเพื่อเหตุฉุกเฉินและความปลอดภัย (Saving for emergency/safety) ตัวอย่างเช่น ค่ารักษาพยาบาล การเจ็บป่วยฉุกเฉิน ออมไว้เผื่อว่างงาน 3) การออมเพื่อการเกษียณและความมั่นคง (Saving for retirement/security) ตัวอย่างเช่น ออมไว้เพื่อการเกษียณ ไว้ใช้ยามวัยชรา 4) การออมไว้เพื่อความรัก/ความต้องการทางสังคม (Saving for

love/societal needs) ตัวอย่างเช่น การศึกษาของลูกหลาน การแต่งงาน 5) การออมไว้เพื่อความหรูหรา/ฐานะทางสังคม (Saving for esteem/luxuries) ตัวอย่างเช่น เดินทางเที่ยวพักผ่อน ชီးรถ และ 6) การออมไว้เพื่อการเข้าถึงศักยภาพของตน (Saving for self-growth) ตัวอย่างเช่น ออมเงินไว้เพื่อเติมเต็มตนเอง บริจาคทำนุบำรุงศาสนา จากผลการศึกษาพบว่าผู้เข้าร่วมการวิจัยมีการตั้งเป้าหมายการออมในด้านเกษียณและความมั่นคงมากที่สุด (ร้อยละ 51.00) และตั้งเป้าหมายการออมในด้านการออมไว้เพื่อการเข้าถึงศักยภาพของตนน้อยที่สุด (ร้อยละ 1.75)

4. ลำดับชั้นความต้องการของ Maslow (Maslow's hierarchy of human needs)

จากที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้นว่าแรงจูงใจในการออมนั้นสามารถเพิ่มพฤติกรรมการออมได้ ผู้วิจัยจึงได้นำทฤษฎีแรงจูงใจมาใช้ประกอบในการวิจัยครั้งนี้คือ ทฤษฎีลำดับชั้นความต้องการของ Maslow (Maslow's hierarchy of human needs) พัฒนาโดย Maslow (1943) ซึ่งมีแนวคิดที่ว่ามนุษย์ส่วนใหญ่มีแรงผลักดันต่อ สุขภาพ การเจริญเติบโต และศักยภาพของมนุษย์ โดย Maslow เชื่อว่ามนุษย์เป็น 'สิ่งมีชีวิตที่มีความต้องการ' ตลอดเวลา ซึ่งลำดับชั้นความต้องการของ Maslow ที่กล่าวถึงความต้องการของมนุษย์ประกอบด้วยความต้องการ 5 ชั้น ดังนี้

- 1) ความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (Physiological needs) คือ สิ่งจำเป็นพื้นฐาน เช่น อาหาร น้ำ การพักผ่อน ที่พักอาศัยและความต้องการอื่น ๆ ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต ในแต่ละวันกิจกรรมส่วนใหญ่ของบุคคลนั้นน่าจะอยู่ในระดับนี้
- 2) ความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง (Safety and security needs) คือ มีความต้องการที่จะพ้นจากอันตรายที่สามารถเกิดขึ้นได้ เช่น การมีบ้าน มีที่อยู่อาศัยที่ปลอดภัยจากอันตราย หากสังเกตทารกและเด็ก เด็กที่รู้สึกกลัวต่อสิ่งใหม่ ๆ บนโลก จะติดอยู่กับแหล่งที่แสดงถึงความสะดวกสบายทั้งกายและใจ เช่น เด็กจะติดผู้ปกครอง กลัวการแยกจาก ติดผ้าห่มหรือของเล่นที่ชื่นชอบ
- 3) ความต้องการความรักและเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น (Love and belonging needs) คือ บุคคลจะแสวงหาความต้องการทางสังคม เช่น การเป็นที่รัก ที่ยอมรับของเพื่อน และการได้รับการยอมรับทางสังคม ต้องการแบ่งปันความรู้สึกกับครอบครัวและเพื่อนฝูงเพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะได้รับความรักและการยอมรับ นอกจากนี้ความต้องการที่จะได้รับความรักมีความสำคัญเท่ากับความต้องการที่จะให้ความรักด้วย
- 4) ความต้องการความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า (Esteem needs) คือ บุคคลจะมีความต้องการและความปรารถนาสำหรับการเคารพและเห็นคุณค่าทั้งจากตนเองและผู้อื่น

- 5) ความต้องการที่จะพัฒนาและเข้าถึงศักยภาพตนเอง (Self-actualization) คือ บุคคลจะมีแรงจูงใจที่จะเติมเต็มศักยภาพของตนเองเพื่อการตระหนักรู้ในตนเองอย่างเต็มที่และเพื่อให้บรรลุศักยภาพของตนเองในระดับสูงสุดเท่าที่จะทำได้

จากความต้องการทั้ง 5 ชั้น ถูกจัดเป็นกลุ่มใหญ่ กล่าวคือ 4 ชั้นแรกเป็นความต้องการที่เกิดจากความขาดแคลน (Deficiency-needs : D-Needs) ได้แก่ ด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (physiological needs) ความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง (safety and security needs) ความต้องการความรักและเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น (love and belonging needs) ความต้องการความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า (esteem needs) ส่วนความต้องการที่จะพัฒนาและเข้าถึงศักยภาพตนเอง (self-actualization) จัดอยู่ในชั้นความต้องการที่จะก้าวหน้าและพัฒนาตนเอง Being-needs (B-Needs; Maslow, 1973 as cited in D'Souza & Gurin, 2016)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงินในทางจิตวิทยา

1. เป้าหมายการออม

จากทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow ซึ่งได้เสนอไว้ว่า เมื่อบุคคลมีความต้องการ ความต้องการนั้นจะกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมเพื่อตอบสนองต่อความต้องการนั้น (Maslow, 1943) ซึ่ง พฤติกรรมการใช้เงินเป็นพฤติกรรมหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการเติมเต็มความต้องการ โดยจากงานวิจัยของ Oleson (2004) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ของเจตคติที่มีต่อเงินกับลำดับขั้นความต้องการของ Maslow ในผู้เข้าร่วมวิจัยที่เป็นนักศึกษานอกระบบ เช่น นักศึกษาที่เรียนนอกเวลา พร้อมกับทำงานไปด้วย ใน ประเทศสหรัฐอเมริกา ที่มีอายุ 18 ปี ขึ้นไป จำนวน 338 คน โดยใช้ แบบทดสอบความพึงพอใจใน ความต้องการ (Need satisfaction inventory) 50 ข้อ ของ Lester (1990) ซึ่งแบบสอบถามถูก ออกแบบมาเพื่อประเมินระดับความต้องการขั้นพื้นฐานที่ถูกเติมเต็มความต้องการแล้ว (Need satisfaction scale) ที่ Maslow อธิบายไว้ ทั้ง 5 ชั้น ได้แก่ การเติมเต็มความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (physiological needs) ตัวอย่างข้อคำถามเช่น “สุขภาพของฉันปกติดี” การเติมเต็มความต้องการด้านปลอดภัยและความมั่นคง (safety and security needs) ตัวอย่างข้อคำถามเช่น “ชีวิตของฉันเป็นระเบียบเรียบร้อยดี” การเติมเต็มความต้องการด้านการความรัก และเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น (love and belonging needs) ตัวอย่างข้อคำถามเช่น “ฉันรู้สึกใกล้ชิดกับญาติของฉัน” การเติมเต็มความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า (esteem needs) ตัวอย่าง

ข้อคำถามเช่น “ฉันรู้สึกเป็นที่เคารพจากเพื่อน” และการเติมเต็มความต้องการด้านการพัฒนาและเข้าถึงศักยภาพของตนเอง (self-actualization) ตัวอย่างข้อคำถามเช่น "ฉันพบว่างานของฉันมีความท้าทาย" และใช้มาตรวัดเจตคติที่มีต่อเงิน (Attitudes toward money scale) ของ Lim และ Teo (1997) เพื่อประเมินเจตคติเกี่ยวกับการใช้เงิน จากผลการวิจัยพบว่า ลำดับชั้นความต้องการของ Maslow สามารถอธิบายได้ด้วยเจตคติทางการเงิน โดยสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของความต้องการด้านปลอดภัยและความมั่นคง (safety and security needs) และความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า (esteem needs) ได้มากที่สุด สำหรับเพศชายเจตคติที่มีต่อเงินสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของความต้องการด้านปลอดภัยและความมั่นคง (safety and security needs) มากที่สุด (ร้อยละ 27.5) ส่วนเจตคติที่มีต่อเงินสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงความต้องการความรักในเพศชายน้อยที่สุด (ร้อยละ 11.2) ในเพศหญิง เจตคติที่มีต่อเงินสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนมีคุณค่ามากที่สุด (ร้อยละ 26.7) และเจตคติที่มีต่อเงินสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านการพัฒนาและเข้าถึงศักยภาพของตนเองเพศหญิงน้อยที่สุด (ร้อยละ 9.5) ผลการวิจัยนี้ช่วยให้ที่ปรึกษาทางการเงิน และผู้ให้ความรู้ทางการเงินได้เข้าใจพฤติกรรมทางการเงินของบุคคลมากขึ้น จะเห็นได้ว่าเจตคติที่มีต่องเงินนั้นเกี่ยวข้องกับลำดับชั้นความต้องการของ Maslow

หากพิจารณาว่าความต้องการของบุคคลที่ต้องใช้เงินเพื่อตอบสนองความต้องการนั้น อาจจะสะท้อนออกมาในรูปแบบของแรงจูงใจหรือเป้าหมายของการเก็บออมเพื่อให้สามารถนำเงินนั้นมาตอบสนองความต้องการได้ จากงานวิจัยของ Fisher และ Anong (2012) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ของแรงจูงใจในการออมกับพฤติกรรมการออมของครัวเรือนในประเทศสหรัฐอเมริกา จำนวน 3,822 ครัวเรือน พบว่า มีเพียงการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อเก็บไว้ใช้ยามฉุกเฉินและเพื่อไว้ใช้ในยามเกษียณที่ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการออม แต่การตั้งเป้าหมายการออมเกี่ยวกับการดูแลลูกหลาน ซื้อบ้าน สิ่งของจำเป็น และการท่องเที่ยวสนุกสนานในวันหยุดไม่ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการออม จะเห็นได้ว่าแรงจูงใจในการออมที่ต่างกันก็ส่งผลต่อพฤติกรรมการออมที่แตกต่างกันด้วย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Lee และ Hanna (2015) ที่ได้ศึกษาความสัมพันธ์ของเป้าหมายของการออมเงินกับพฤติกรรมการออมเงินผ่านมุมมองของลำดับชั้นความต้องการของ Maslow โดยวิเคราะห์ข้อมูลจากฐานข้อมูล 17,684 ครัวเรือนในประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งได้วิเคราะห์เป้าหมายของการออมจากข้อคำถามปลายเปิดที่ว่า “อะไรคือเหตุผลสำคัญในการออมเงิน” ผู้วิจัยวิเคราะห์จากคำตอบ และจัดคำตอบเหล่านั้นเข้ากับลำดับชั้นความต้องการของ Maslow ดังที่แสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ลักษณะที่แสดงถึงเป้าหมายของการออมโดย Lee และ Hanna (2015) เมื่อเปรียบเทียบกับลำดับขั้นความต้องการของ Maslow

ลำดับขั้นความต้องการของ Maslow	เป้าหมายของการออมโดย Lee and Hanna (2015)	ลักษณะของเป้าหมายของการออมโดย Lee and Hanna (2015)
ความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (physiological needs)	การออมเพื่อความต้องการพื้นฐาน	ค่าครองชีพ ค่าบริการที่ใช้ภายในบ้าน การจ่ายภาษี การซื้อของใช้ในครัวเรือนที่จำเป็น / เครื่องใช้ / เครื่องตกแต่งบ้าน
ความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง (safety & security needs)	การออมเพื่อไว้ยามฉุกเฉิน/ความปลอดภัย	ความเจ็บป่วย การว่างงาน การลงทุนเพื่อให้ได้ดอกเบี้ยหรือเพื่อความหลากหลาย ซื้อบ้านของตัวเอง การซ่อมแซม / ปรับปรุงบ้าน ไม่ต้องการที่จะใช้จ่ายมากขึ้น หรือเพื่อเก็บเงิน มีสภาพคล่อง มีเงินสดในมือ
ความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น (love & belonging needs)	การออมไว้เพื่อความรัก/ความต้องการทางสังคม	ประหยัดสำหรับการเกษียณอายุ สำหรับอนาคต สำหรับการมีรายได้เสริม
ความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า (esteem needs)	การออมไว้เพื่อความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า/ฐานะทางสังคม	สำหรับเด็กหรือครอบครัว การศึกษาสำหรับลูกหลาน การศึกษาของตัวเองหรือคู่สมรส มีลูกหรือครอบครัว งานแต่งงานและพิธีอื่น ๆ งานศพ ของขวัญตามเทศกาล
ความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง (self - Actualization)	การออมไว้เพื่อใช้พัฒนาทักษะของตนเองให้สามารถเข้าถึงศักยภาพของตนเอง	ซื้อกระท่อมหรือบ้านหลังที่สองเพื่อการใช้งานส่วนตัว ซื้อรถยนต์เรือหรือยานพาหนะอื่น ๆ การปรับปรุง / ซ่อมแซมบ้าน เพื่อเดินทาง / เที่ยวพักผ่อน เพื่อก้าวไปข้างหน้าหรือเพื่อยกระดับมาตรฐานการครองชีพ เพื่อรักษาวิถีชีวิตปัจจุบัน (การอนุรักษ์ความมั่งคั่ง)
ความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง (self - Actualization)	การออมไว้เพื่อใช้พัฒนาทักษะของตนเองให้สามารถเข้าถึงศักยภาพของตนเอง	เพื่อทำธุรกิจ เพื่อสนุกกับชีวิต เพื่อบริจาคเพื่อการกุศลหรือศาสนา

หมายเหตุ. รายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลในตาราง. ปรับปรุงจาก “Savings Goals and Saving Behavior From a Perspective of Maslow's Hierarchy of Needs” โดย Lee และ Hanna, 2015, *Journal of Financial Counseling and Planning*(2), 129-147.

การประเมินการออมเงินจากข้อคำถามที่ว่า “ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา มีการใช้เงินมากกว่า น้อยกว่า หรือเท่ากับรายได้ของคุณ” หากตอบว่าใช้เงินน้อยกว่ารายได้จะถือว่าไม่มีพฤติกรรมการออม หากตอบว่าใช้เงินมากกว่า หรือเท่ากับรายได้ในหนึ่งปีจะถือว่าไม่มีพฤติกรรมการออม พบว่า การตั้งเป้าหมายการออมเงินตามความต้องการของ Maslow นั้นจะมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการออมที่แตกต่างกัน โดยการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง ในด้านการเกษียณ และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง นั้นมีความสัมพันธ์ในทางบวกกับพฤติกรรมการออมมากที่สุด การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนมีคุณค่ามีความสัมพันธ์ในทางลบกับพฤติกรรมการออม ส่วนการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิตนั้นไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการออม

1) ทักษะทางการเงิน (financial literacy)

ทักษะทางการเงินที่ประกอบไปด้วย ความรู้ทางการเงิน เจตคติทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงินนั้น มีงานวิจัยพบว่าทั้ง 3 ตัวแปร ต่างมีความสัมพันธ์ต่อกัน โดย Babiarz และ Robb (2014) เสนอว่าความรู้ทางการเงิน (financial knowledge) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการออม โดยให้ผู้เข้าร่วมวิจัยทำแบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการจัดสรรเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน (Emergency funds) ซึ่งมีข้อคำถามเช่น คุณมีการจัดสรรเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉินสำหรับการดำรงชีวิตภายในสามเดือนหรือไม่ และประเมินความรู้ทางการเงิน (financial knowledge) เช่น สมมติว่าคุณมีเงิน 100 ดอลลาร์ ในบัญชีออมทรัพย์โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ร้อยละ 2 ต่อปี หลังจากนั้น 5 ปี คุณจะมียอดเงินเท่าไรเมื่อปล่อยเงินไว้ในบัญชี ผลการศึกษาพบว่า ผู้เข้าร่วมงานวิจัยมีการเก็บออมไว้ในยามฉุกเฉินเพียงร้อยละ 24 ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการออมไว้ในยามฉุกเฉินนั้นจะตอบข้อคำถามความรู้ทางการเงินได้ถูกต้องมากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีการออมเงินไว้ในยามฉุกเฉิน แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่รายงานว่ามีเงินออมเงินไว้ในยามฉุกเฉินนั้นมีความรู้ทางการเงินดีกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีการออมเงินไว้ในยามฉุกเฉิน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Lusardi และ Mitchell (2011) ที่ศึกษาเรื่องการขาดการออมเงินไว้ในยามฉุกเฉินของชาวอเมริกัน พบว่าความรู้ทางการเงินนั้นมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการเก็บสะสมเงินไว้ในยามฉุกเฉิน จากงานวิจัยแสดงให้เห็นว่าความรู้ทางการเงินซึ่งอาจเกี่ยวข้องกับระดับการศึกษานั้นสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมทางการเงิน

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการออมเงินในด้านเศรษฐกิจ

1) รายได้และทรัพย์สิน

รายได้ของบุคคลและครัวเรือนที่ไม่เท่ากันนั้นอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการออมจากทฤษฎีการออมเงิน (Katona, 1975 as cited in Wärneryd, 1989) ได้เสนอว่าหากจะออมเงินได้นั้นจะต้องประกอบด้วยสององค์ประกอบได้แก่ ความสามารถในการออม (ability to save) และความเต็มใจที่จะออม (willingness) ซึ่งการเต็มใจที่จะออมนั้นเกี่ยวข้องกับการมีแรงจูงใจในการออมเงิน (Saving motive; Otto, 2013) โดยมีงานวิจัยที่ขยายความเข้าใจและหาความสัมพันธ์ของความสามารถในการออมเงินและแรงจูงใจในการออมโดย Yao, Wang, Weagley, และ Liao (2011) ได้ศึกษาเปรียบเทียบ แรงจูงใจในการออม (saving motive) ในประเทศจีนและประเทศสหรัฐอเมริกา โดยพบว่าครัวเรือนชาวจีนมีแรงจูงใจในการออมเงินเพื่อป้องกันความไม่แน่นอนในชีวิต (precautionary saving motive) และแรงจูงใจในการออมเพื่อการศึกษา (education saving motive) มากกว่าครัวเรือนชาวอเมริกัน และพบว่ารายได้มีความสัมพันธ์ทางลบกับแรงจูงใจในการออมเงินเพื่อป้องกันความไม่แน่นอนในชีวิต (precautionary saving motive) ซึ่งแรงจูงใจนี้เป็นแรงจูงใจในระดับต่ำ หากอธิบายด้วยทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของ Maslow (1954) สามารถอธิบายได้ว่าชาวจีนที่ร่ำรวยมีแนวโน้มที่จะมีแรงจูงใจในการออมเงินเพื่อป้องกันความไม่แน่นอนในชีวิตมากกว่าครัวเรือนชาวจีนที่มีทรัพย์สินสัมบูรณ์น้อยกว่า กล่าวคือ ชาวจีนที่ร่ำรวยจะมีการสำรองเงินฉุกเฉินมากขึ้น เนื่องจากต้องรักษาระดับสถานะของการครองชีพหากมีรายได้ที่ลดลง ซึ่งแรงจูงใจในการออมเงินเพื่อป้องกันความไม่แน่นอนในชีวิต สะท้อนให้เห็นถึงความไม่แน่นอนในอนาคต เพราะแรงจูงใจในการออมเงินสำหรับกรณีฉุกเฉินเกิดจากชาวจีนต้องการให้มีสภาพคล่องทางการเงิน รายได้และความร่ำรวยยังมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการออมเพื่อการเกษียณ (retirement saving motive) ทั้งครัวเรือนชาวจีนและชาวอเมริกันที่รายได้สูงและร่ำรวยจะมีแรงจูงใจในการออมเพื่อการเกษียณมากขึ้น จากงานวิจัยนี้แสดงให้เห็นถึงแรงจูงใจในการออมที่แตกต่างกันในทั้งสองประเทศ และในแต่ละครัวเรือนนั้นแตกต่างกัน ขึ้นกับรายได้และทรัพย์สินสมบัติ

2) การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ (Economic changes)

ในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำผู้คนย่อมต้องมีการปรับตัวเพื่อการดำรงชีวิตประจำวันจึงอาจส่งผลให้มีพฤติกรรมทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงไป Dew และ Xiao (2013) เสนอว่า สถานะการเงินที่ลดลง (Financial decline) และแรงกดดันทางเศรษฐกิจ (Economic pressure) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงิน (financial behavior) และความสุข (Happiness) โดยศึกษาตัวแปรเหล่านี้ในผู้เข้าร่วมวิจัยอายุตั้งแต่ 18-64 ปี จำนวน 465 คน โดยให้ผู้เข้าร่วมวิจัยระบุความถี่ของความสุขมี 7 ระดับ (1 คือ ไม่มีความสุขอย่างมาก และ 7 คือ มีความสุขอย่างมาก) สถานะการเงินที่ลดลง

(financial decline) มี 5 ระดับ (1 คือ การเงินแย่งอย่างมากรวมถึง 5 คือ การเงินดีขึ้นมา) และพฤติกรรมทางการเงินประเมินโดยใช้มาตราวัดพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Management Behavior scale: FMBS; Dew & Xiao, 2011) โดยผู้ตอบจะต้องระบุความถี่ที่ได้มีส่วนร่วมกับพฤติกรรมทางการเงินในแต่ละข้อในช่วงหกเดือนที่ผ่านมา ซึ่งมีความถี่ 5 ระดับ (1 คือไม่เกิดขึ้นเลย 5 คือเกิดเสมอ) โดยพฤติกรรมทางการเงิน ได้แก่ การจัดการทางการเงิน เช่น ค่าใช้จ่ายบริการและใบแจ้งหนี้ตรงเวลา การออมและการลงทุน เช่น ออมเงินไว้สำหรับเป้าหมายในระยะยาว เช่น รถ การศึกษาที่อยู่อาศัย การจัดการบัตรเครดิต เช่น ค่าหนี้บัตรเครดิตเต็มจำนวนในแต่ละเดือน และพฤติกรรมทางการเงิน เช่น ทำประกันสุขภาพ เมื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของการถดถอยทางการเงิน (financial decline) แรงกดดันทางเศรษฐกิจ (economic pressure) กับพฤติกรรมทางการเงิน (financial behavior) พบว่าการถดถอยทางการเงินมีความสัมพันธ์ทางบวกกับแรงกดดันทางเศรษฐกิจ แต่ไม่มีความสัมพันธ์ทางตรงกับพฤติกรรมทางการเงิน ส่วนแรงกดดันทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมทางการเงิน จากการศึกษาชี้ให้เห็นว่าความรู้สึกถึงแรงกดดันทางเศรษฐกิจอาจเป็นตัวทำนายที่สำคัญของพฤติกรรมทางการเงิน กล่าวคือ เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามรายงานแรงกดดันทางเศรษฐกิจที่มากขึ้นจะมีพฤติกรรมทางการเงินลดลง หากวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างการถดถอยทางการเงิน แรงกดดันทางเศรษฐกิจ กับความสุข (happiness) พบว่าแรงกดดันทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ทางลบกับความสุข กล่าวคือ ผู้ตอบแบบสอบถามที่รายงานว่ามีความเครียดมากจะมีความสุขอยู่ในระดับต่ำกว่าค่าเฉลี่ย เมื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของตัวแปรทั้งหมดพบว่า พฤติกรรมทางการเงินมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสุข โดยพฤติกรรมทางการเงินเป็นตัวแปรส่งผ่านระหว่างความสัมพันธ์ของแรงกดดันทางเศรษฐกิจกับความสุข จากงานวิจัยนี้พบว่าเมื่อบุคคลมีการถดถอยทางการเงิน แต่ยังไม่รู้สึกถึงแรงกดดันทางเศรษฐกิจ อาจทำให้มีการจัดการทางการเงินที่ดีอยู่ในขณะเดียวกันหากบุคคลพบกับแรงกดดันทางเศรษฐกิจ รู้สึกว่ากำลังประสบกับความยากลำบาก การจัดการทางการเงินที่ดีอาจลดน้อยลง เช่น การออมเงินลดลง การขาดส่งเบี้ยประกันชีวิต และการจ่ายหนี้บัตรเครดิตไม่ตรงเวลา เนื่องจากการจัดการทางการเงินที่ดีอาจกลายเป็นค่าใช้จ่ายไม่จำเป็นที่บุคคลไม่สามารถจัดการได้เมื่อต้องเผชิญกับสภาพเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ เมื่อการจัดการทางการเงินที่ดีลดลงจึงอาจส่งผลกระทบต่อความสุขในการดำเนินชีวิตที่ลดลงด้วย

วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของเป้าหมายการออมและพฤติกรรมทางการเงินในผู้ใหญ่วัยเริ่ม

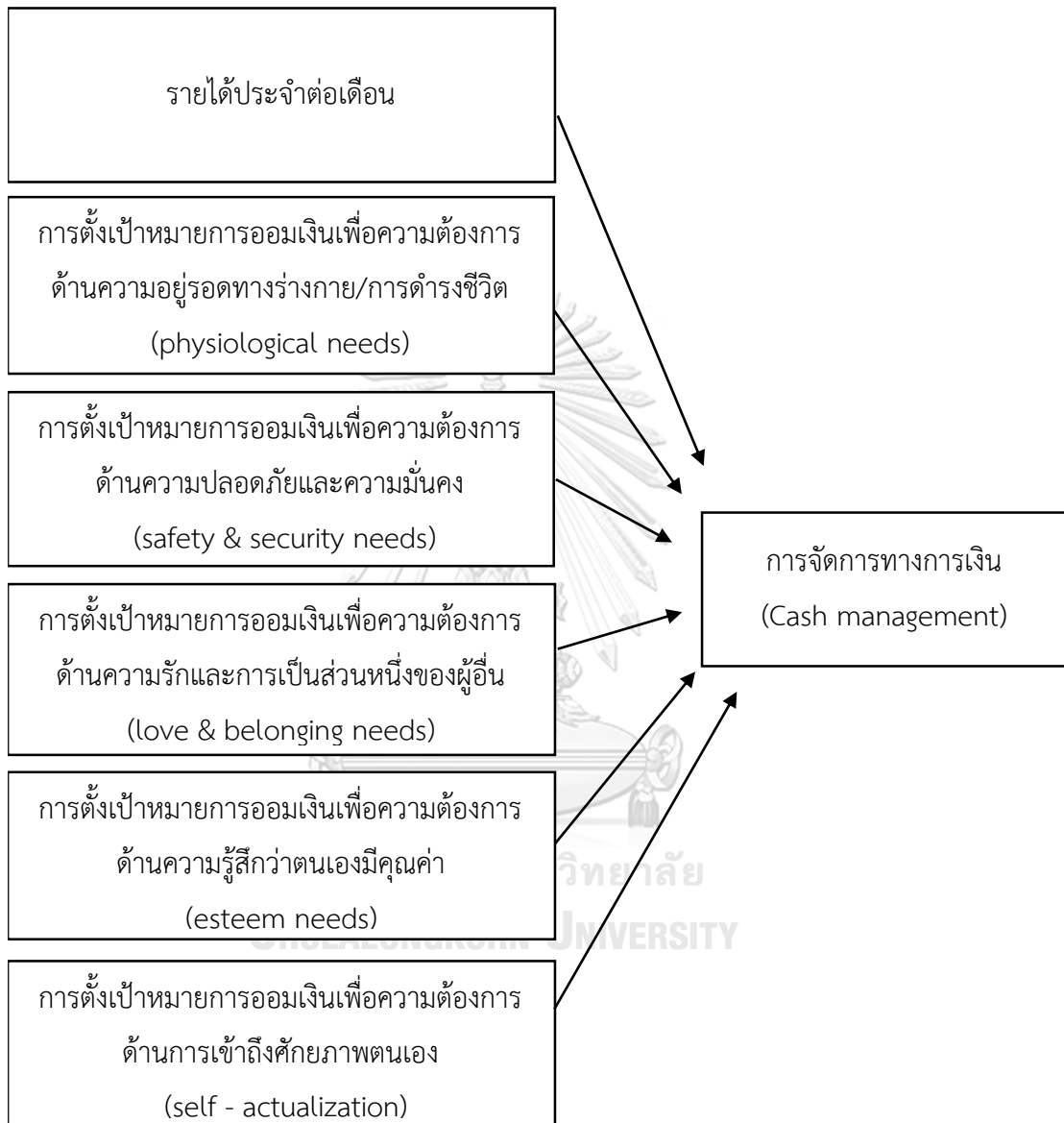
สมมติฐานการวิจัย

การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนมีคุณค่า และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงินได้แก่ การจัดการทางการเงิน การออมและการลงทุน พฤติกรรมการทำประกัน การจัดการบัตรเครดิต เพอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ประจำ

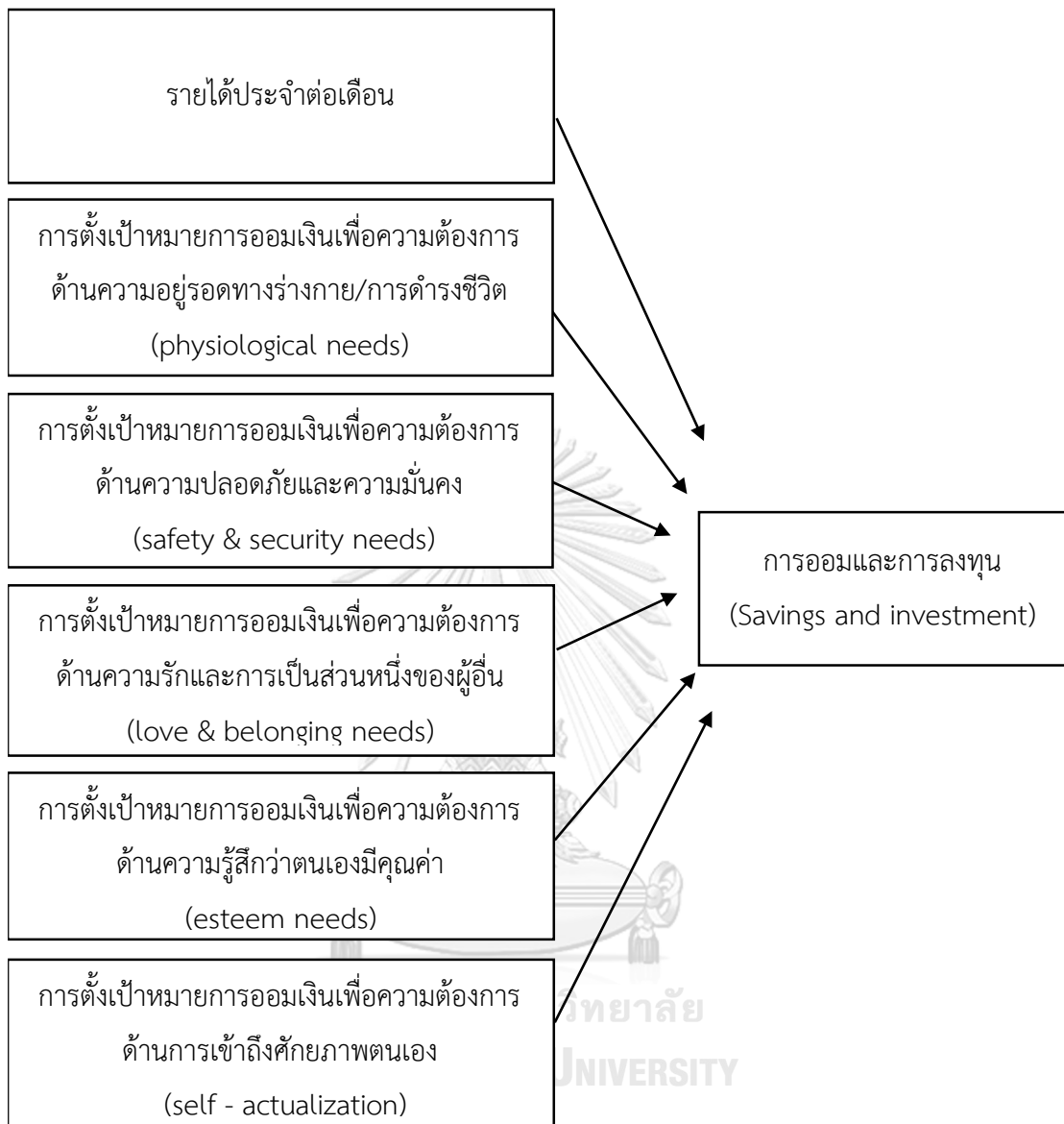


กรอบแนวคิดในการวิจัย

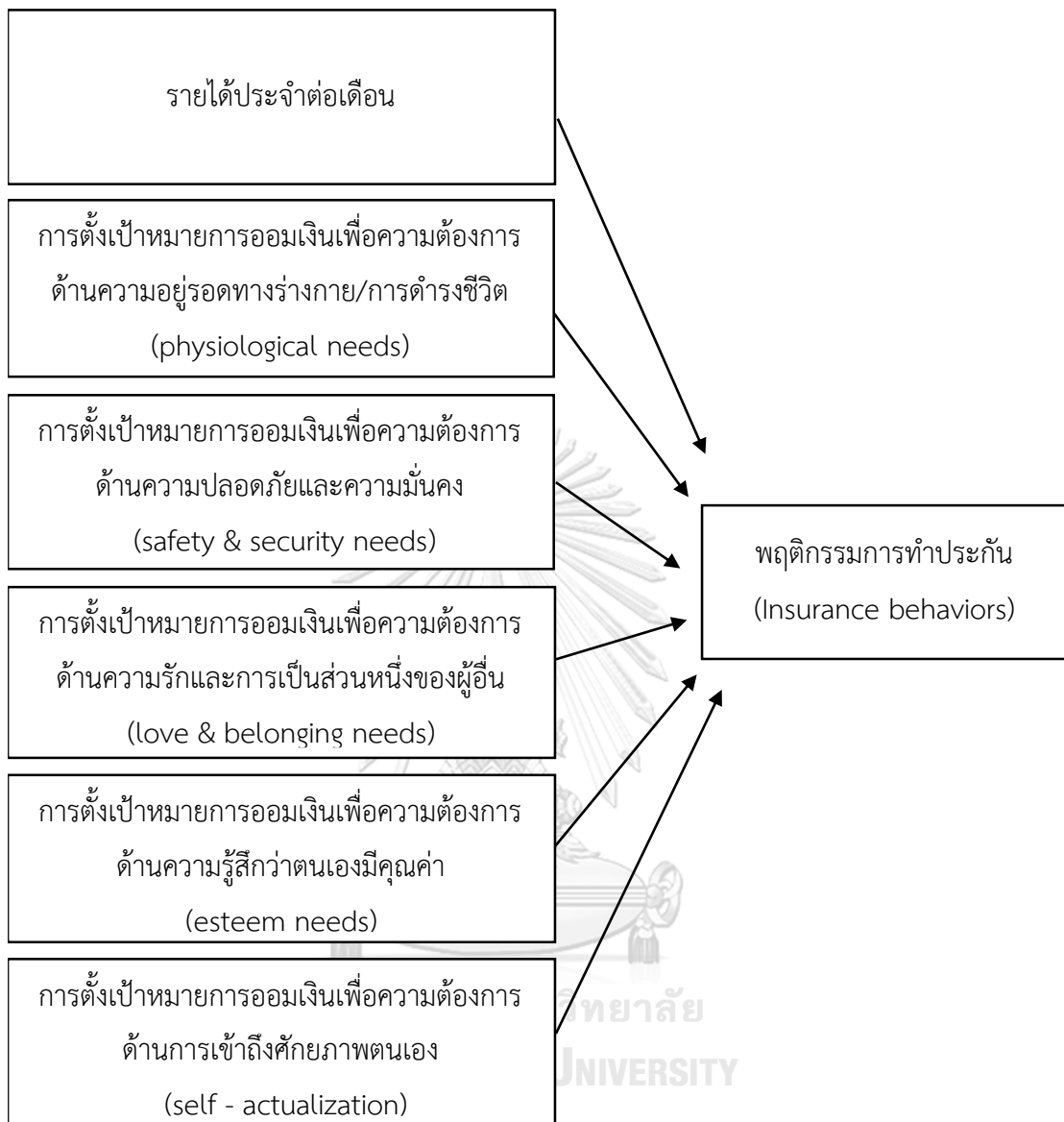
กรอบแนวคิดที่ 1



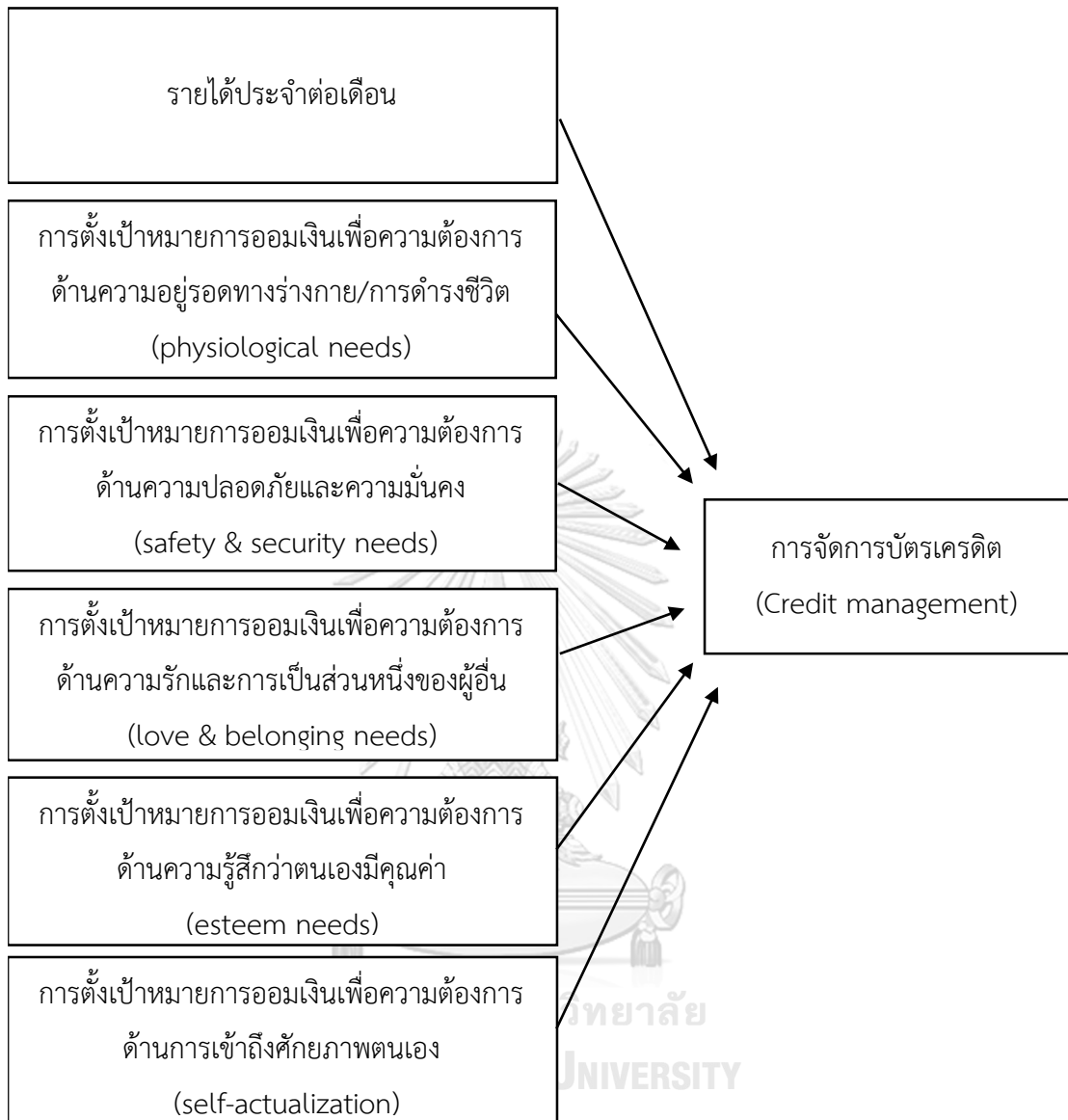
กรอบแนวคิดที่ 2



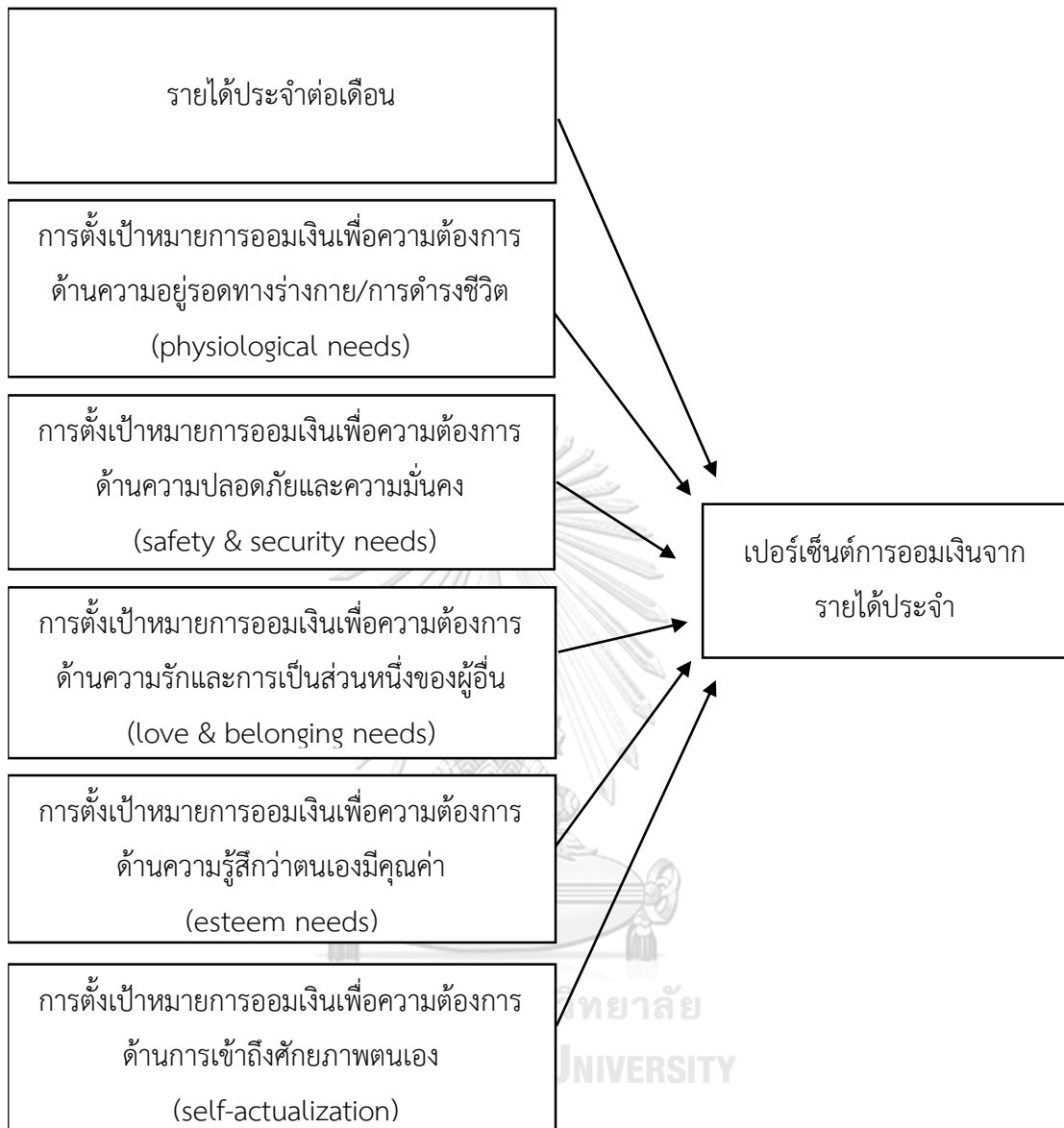
กรอบแนวคิดที่ 3



กรอบแนวคิดที่ 4



กรอบแนวคิดที่ 5



ขอบเขตการวิจัย

ผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็นบุคคลในผู้ใหญ่วัยเริ่ม ที่มีอายุระหว่าง 18-29 ปี ทั้งเพศชายและหญิง โดยจะต้องเป็นผู้ที่มีงานทำและได้รับรายได้เป็นประจำจากงานนั้น ใช้วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสุ่มโดยไม่อาศัยหลักความน่าจะเป็น (non-probabilistic sampling) โดยแจกแบบสอบถามให้กับบุคคล หรือหน่วยงานที่ผู้วิจัยติดต่อเข้าไป ตลอดจนประชาสัมพันธ์การวิจัยและขอความร่วมมือผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ตและแอปพลิเคชัน เช่น Facebook Line เป็นต้น

คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

1. การตั้งเป้าหมายการออมเงินตามความต้องการของ Maslow (Maslow's hierarchy of need theory; Maslow, 1954) โดยใช้มาตรวัดแบบสอบถามการตั้งเป้าหมายการออมของ (กอข้าว เพิ่มตระกูล, จิรภัทร ธิวัทรกุล และ สักกพัฒน์ นามเอก, 2563) แบ่งความต้องการเป็น 5 ด้าน ได้แก่
 - 1) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (physiological needs) หมายถึง การออมเพื่อสิ่งจำเป็นพื้นฐาน เช่น อาหาร น้ำ การพักผ่อน ที่พักอาศัยและความต้องการอื่น ๆ ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน
 - 2) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย (safety & security needs) หมายถึง การออมเพื่อให้มีความรู้สึกมั่นคงและปลอดภัยในชีวิต เช่น การมีบ้าน มีที่อยู่อาศัยที่ปลอดภัยจากอันตราย
 - 3) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ (love & belonging needs) หมายถึง การออมเพื่อความต้องการทางสังคม แบ่งปันความรู้สึกกับครอบครัว การเป็นที่รักและการมีสัมพันธภาพที่ดีกับเพื่อนและบุคคลในสังคม
 - 4) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการรู้สึกถึงคุณค่าในตนเอง (self-esteem) หมายถึง การออมเพื่อให้เข้าถึงการเคารพยกย่องจากตนเองและผู้อื่น ต้องการให้ผู้อื่นเห็นว่าตนมีคุณค่า มีเกียรติยศชื่อเสียง มีตำแหน่งฐานะ
 - 5) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง (self-actualization) หมายถึง การออมเพื่อเติมเต็มศักยภาพเพื่อการตระหนักรู้ในตนเองอย่างเต็มที่และเพื่อให้บรรลุศักยภาพของตนเองในระดับสูงสุดเท่าที่จะทำได้

2. พฤติกรรมทางการเงิน (financial behavior) หมายถึง รูปแบบของการจัดกระทำกับเงิน ณ ช่วงเวลาหนึ่ง เช่น การออมเงิน การใช้จ่ายเงิน และการให้เงินเป็นของขวัญ รวมไปถึงการทำธุรกรรมทางการเงิน เช่น การเปิดหรือ ปิดบัญชีเงินออมเพื่อการเกษียณอายุ (Gudmunson & Danes, 2011) ใช้มาตรวัด Financial Management Behavior scale (FMBS; Dew & Xiao, 2011) ประเมินหัวข้อการจัดการทางการเงิน การออมและการลงทุน การจัดการบัตรเครดิต และพฤติกรรมการทำประกัน ส่วนเปอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ประจำ ใช้การสอบถามผู้เข้าร่วมวิจัยโดยให้ระบุเป็นช่วงของเปอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ประจำต่อเดือน เช่น ไม่ออมเลย ออม1-10% ออม11-20% เป็นต้น งานวิจัยนี้ประเมินพฤติกรรมทางการเงินแบ่งเป็น 5 ด้าน ได้แก่

- 1) การจัดการทางการเงิน หมายถึง พฤติกรรมการบริหารการใช้จ่าย การเปรียบเทียบราคาสินค้า การจดบันทึกการใช้จ่าย และการใช้จ่ายตามแผนที่กำหนดไว้
- 2) การออมและการลงทุน หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงถึงการออม และเป้าหมายการออม
- 3) การจัดการบัตรเครดิต หมายถึง พฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต และการชำระหนี้บัตรเครดิตในแต่ละเดือน
- 4) พฤติกรรมการทำประกัน หมายถึง พฤติกรรมการทำประกันในรูปแบบต่าง ๆ
- 5) เปอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ประจำ หมายถึง สัดส่วนของการออมเงินโดยจัดแบ่งจากรายได้ประจำ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ช่วยให้เข้าใจถึงตัวแปรด้านการตั้งเป้าหมายการออมที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงิน
2. สามารถนำผลการวิจัยที่ได้ไปเป็นแนวทางในการสร้างพฤติกรรมทางการเงินให้เกิดขึ้นได้จริง

บทที่ 2

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของเป้าหมายการออมและพฤติกรรมทางการเงินในผู้ใหญ่วัยเริ่ม

วิธีดำเนินการวิจัย

ขั้นตอนการศึกษานำร่องและทดสอบเครื่องมือ

1. ผู้วิจัยพัฒนามาตรวัดเป้าหมายการออม
 - 1.1 ติดต่อกลุ่มที่ใกล้เคียงกับผู้เข้าร่วมงานวิจัยคือผู้ใหญ่วัยเริ่ม ที่อายุระหว่าง 18-29 ปี
 - 1.2 สัมภาษณ์เพื่อสร้างข้อคำถาม
 - 1.3 พัฒนาข้อคำถาม
 - 1.4 เก็บข้อมูลแบบสอบถามโดยการสุ่มแบบไม่อาศัยหลักความน่าจะเป็น (non-probabilistic sampling) ผ่าน SurveyMonkey โดยเผยแพร่ทางออนไลน์ เพื่อนำมาพัฒนาเป็นแบบสอบถามในการเก็บข้อมูลจริง

ขั้นตอนการเก็บข้อมูลจริง

ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บข้อมูลในรูปแบบออนไลน์ผ่าน SurveyMonkey โดยได้เผยแพร่ลิงค์การเข้าร่วมการวิจัยผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Twitter Line เป็นต้น เมื่อผู้เข้าร่วมการวิจัยกดลิงค์เข้าไปในแบบสอบถามออนไลน์หน้าแรกจะปรากฏ ข้อมูลรายละเอียดโครงการวิจัย และคำชี้แจงถึงวัตถุประสงค์ของงานวิจัยเพื่อพิจารณาการยินยอมเข้าร่วมทำแบบสอบถาม พร้อมทั้งมีการแจ้งสิทธิของผู้เข้าร่วมการวิจัย ดังนี้

“การตอบแบบสอบถามนี้เป็นไปด้วยความสมัครใจของท่าน ท่านสามารถหยุดทำแบบสอบถามได้ทันที เมื่อท่านรู้สึกไม่สบายใจข้อมูลที่ท่านตอบจะไม่มีการระบุตัวตน และเป็นการความลับโดยผู้วิจัย จะนำไปวิเคราะห์ และรายงานผลเป็นภาพรวมเชิงวิชาการเท่านั้น”

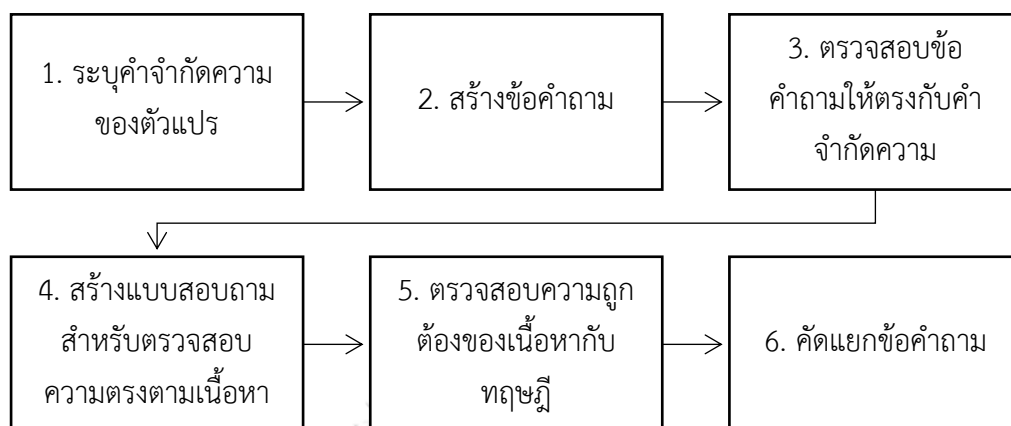
จากนั้นจะมีข้อคำถามเพื่อพิจารณาการยินยอมเข้าร่วมทำแบบสอบถามด้วยข้อคำถามว่า “คุณยินยอมเข้าร่วมงานวิจัยหรือไม่” และมีข้อคำถามในการคัดกรองผู้เข้าร่วมการวิจัย ด้วยข้อคำถามว่า “คุณมีอายุระหว่าง 18-29 ปี ใช่หรือไม่ (นับตามวันเกิด เช่น อายุ 29 ปี 11 เดือน ก็สามารถทำแบบสอบถามนี้ได้)” และ “คุณทำงานและมีรายได้ประจำในแต่ละเดือนหรือไม่”

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. มาตรวัดเป้าหมายการออมตามลำดับชั้นความต้องการของ Maslow

ผู้วิจัยพัฒนามาตรวัดเป้าหมายการออมตามลำดับชั้นความต้องการของ Maslow โดยจะมีการตรวจสอบความตรงตามเนื้อหา (Content validity) เพื่อให้มาตรวัดสามารถสะท้อนถึงทฤษฎีลำดับชั้นความต้องการของ Maslow ได้อย่างถูกต้องครอบคลุมและตรงประเด็น โดยใช้วิธี Discriminant Content Validity (DCV; Johnston et al., 2014) คือ การใช้การตัดสินของผู้เข้าร่วมการวิจัยจำนวน 30 คน โดย Johnston และคณะ (2014) กำหนดผู้ที่จะมาตรวจสอบอย่างน้อย 15 คน ดังนั้น 30 คนจึงเป็นจำนวนที่มากพอที่สามารถแยกเหตุผลของการออมเงินที่สะท้อนความต้องการที่แตกต่างกันได้ชัดเจนมากขึ้น โดยสามารถลบจุดอ่อนของการวัดแบบเดิมที่ใช้เพียงความคิดเห็นของนักวิจัยเองโดยตีความจากความหมายของลำดับชั้นความต้องการของ Maslow และลบจุดอ่อนของการทำ content validity แบบเดิมที่ใช้เพียงการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญ ประมาณ 5 คน หรือมากกว่า (Haynes, Richard, & Kubany, 1995) เพื่อได้มาซึ่งมาตรวัดการตั้งเป้าหมายการออมตามลำดับชั้นความต้องการของ Maslow จำนวน 34 ข้อ โดยมีทั้งหมด 6 ขั้นตอนดังแสดงในภาพที่ 2

ภาพที่ 2 ขั้นตอนการตรวจสอบความตรงตามเนื้อหาแบบ discriminant content validity



หมายเหตุ. ขั้นตอนการตรวจสอบความตรงตามเนื้อหาแบบ discriminant content validity ปรับปรุงจาก “Discriminant content validity: A quantitative methodology for assessing content of theory-based measures, with illustrative applications” โดย Johnston และคณะ, 2015, *British Journal of health Psychology*, 19, p. 240-257.

จากภาพที่ 2 สามารถอธิบายขั้นตอน discriminant content validity ได้ดังนี้

- 1) ระบุคำจำกัดความ คำนิยามของตัวแปรที่ต้องการวัด (Construct definition) จากทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow (1943) ทั้งหมด 5 ชั้น สามารถระบุคำจำกัดความและคำนิยามได้ดังนี้

ขั้นที่ 1 คือ ความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (physiological needs) หมายถึงสิ่งจำเป็นพื้นฐาน เช่น อาหาร น้ำ การพักผ่อน ที่พักอาศัยและความต้องการอื่น ๆ ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน

ขั้นที่ 2 คือ ความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย (safety & security needs) หมายถึงความต้องการที่จะช่วยสร้างความรู้สึกมั่นคงและปลอดภัยในชีวิต เช่น การมีบ้าน มีที่อยู่อาศัยที่ปลอดภัยจากอันตราย

ขั้นที่ 3 คือ ความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ (love & belonging needs) เป็นความต้องการทางสังคม เช่น การแบ่งปันความรู้สึกกับครอบครัว การเป็นที่รัก และการมีสัมพันธ์ภาพที่ดีกับเพื่อนและบุคคลในสังคม

ขั้นที่ 4 คือ ความต้องการด้านการรู้สึกถึงคุณค่าในตนเอง (esteem needs) หมายถึง ความต้องการและความปรารถนาที่จะได้รับการเคารพยกย่องทั้งจากตนเองและผู้อื่น ต้องการให้ผู้อื่นเห็นว่าตนมีคุณค่า มีเกียรติยศชื่อเสียง มีตำแหน่งฐานะ

ขั้นที่ 5 คือ ความต้องการด้านความสำเร็จส่วนบุคคล (self-actualization) ความต้องการเติมเต็มศักยภาพเพื่อการตระหนักรู้ในตนเองอย่างเต็มที่ และเพื่อให้บรรลุศักยภาพของตนเองในระดับสูงสุดเท่าที่จะทำได้

2) สร้างข้อคำถามของมาตรวัด (Item generation) โดยรวบรวมจาก 3 แหล่งดังนี้

- จากการสัมภาษณ์ผู้ใหญ่วัยเริ่ม จำนวน 5 คน อายุ 22-29 ปี เพศชาย 1 คน เพศหญิง 4 คน ด้วยคำถามที่ว่า ‘ออมเงินไว้เพื่ออะไร’ เพื่อให้ได้มาซึ่งเป้าหมายการออมของบุคคลในช่วงวัยนี้ จากนั้นจึงคำตอบที่ได้มาปรับเป็นข้อคำถาม เช่น ออมเงินไว้เพื่อซื้อรถคันแรก เป็นของตัวเอง
- จากการดัดแปลงข้อคำถามจากมาตรวัด “The five need satisfaction measures” (Taormina & Gao, 2013) ซึ่งเป็นมาตรวัดความพึงพอใจในความต้องการตามทฤษฎี Maslow เช่น ความต้องการด้านความรัก ตัวอย่างข้อคำถามเช่น ความอบอุ่นที่ฉันได้แบ่งปันกับญาติของฉัน ผู้วิจัยดัดแปลงเป็น “ฉันออมเงินไว้เพื่อดูแลลูก”
- จากงานวิจัยของ Lee และ Hanna (2015) เช่น ความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย ตัวอย่างข้อคำถามเช่น ออมไว้เผื่อตกงาน

ผู้วิจัยได้รวบรวมเหตุการณ์การออมเงินจากทั้ง 3 แหล่ง มาสร้างเป็นข้อคำถาม (item pool) เช่น จากการสัมภาษณ์มีเหตุการณ์การออมที่ว่า “ฉันออมเงินไว้เพื่อการพยาบาล/รักษาการเจ็บป่วยของตนเองที่ไม่คาดคิด” ซึ่งสอดคล้องกับ “การออมเงินเพื่อการเจ็บป่วย” จากงานวิจัยของ Lee and Hanna (2015) ที่สะท้อนถึงความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย และคล้ายคลึงกับความต้องการที่ว่า “ฉันปลอดภัยจากการติดโรคใด ๆ” จากมาตรวัด “The five need satisfaction measures” (Taormina & Gao, 2013) ซึ่งสะท้อนความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัยเช่นเดียวกัน จากขั้นตอนนี้ได้ข้อคำถามจำนวนทั้งสิ้น 64 ข้อ

3) ตรวจสอบข้อคำถามให้ตรงกับคำจำกัดความ (Identify appropriate Judges) โดยผู้วิจัยคัดเลือกข้อคำถามที่เหมาะสมในแต่ละขั้นของ Maslow ตัดข้อคำถามที่มีความหมายคล้ายคลึงกันออก ทำให้ได้จำนวนข้อคำถามของเป้าหมายการออมรวมทั้งสิ้น 45 จากทั้งหมด 64 ข้อ ดังนี้

- ด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต 8 ข้อ จาก 11 ข้อ

- ด้านความปลอดภัยและความมั่นคง 11 ข้อ จาก 15 ข้อ
- ด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น 10 ข้อ จาก 15 ข้อ
- ด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า 9 ข้อ จาก 15 ข้อ
- ด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง 7 ข้อ จาก 8 ข้อ

4) สร้างแบบสอบถามสำหรับตรวจสอบความตรงตามเนื้อหา (Establish a scale) โดยผู้วิจัยจัดทำแบบสอบถามสำหรับการตรวจสอบความตรงตามเนื้อหา โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มที่ใกล้เคียงกับผู้เข้าร่วมการวิจัยจำนวน 30 คน อายุตั้งแต่ 22-28 ปี เป็นเพศชาย 5 คน เพศหญิง 25 คน ในขั้นนี้กลุ่มที่ใกล้เคียงกับผู้เข้าร่วมการวิจัยจะได้อ่านคำจำกัดความของแต่ละขั้นความต้องการของ Maslow จากนั้นจึงให้คะแนนข้อคำถามจากขั้นที่ 3 ในแต่ละข้อว่าข้อคำถามนั้น ๆ สะท้อนถึงความต้องการของ Maslow ทั้ง 5 ด้าน อย่างไร ซึ่งมีทั้งหมด 7 ค่าคะแนน อยู่ระหว่าง -3 ถึง 3 (-3 คือ มั่นใจอย่างยิ่งว่าเหตุผลในการออมเงินข้อนั้นไม่ได้สะท้อนถึงความต้องการตามมาสโลว์ และ 3 หมายถึง มั่นใจอย่างยิ่งว่าเหตุผลในการออมเงินข้อนั้นสะท้อนถึงความต้องการตามมาสโลว์) ตัวอย่างเช่น ข้อคำถามที่ว่า “ออมเงินไว้ซื้อของแต่งงาน” หากตอบมั่นใจอย่างยิ่งว่าข้อคำถามดังกล่าวสะท้อนด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ ผู้ตอบจะให้ 3 คะแนนในด้านนี้ และหากมั่นใจอย่างยิ่งว่าไม่สะท้อนด้านความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต จะให้คะแนน -3 ในด้านนี้ การตอบแบบสอบถามเช่นนี้ เพื่อให้ผู้ตอบได้ตัดสินใจผ่านการให้คะแนนความเชื่อมั่นในการแยกข้อคำถามที่สามารถสะท้อนในแต่ละด้านของความต้องการได้ (ดังแสดงในภาคผนวก ก)

5) ตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาเกี่ยวกับทฤษฎี (Single-sample test of content validity) โดยสถิติ one-sample t-test ทดสอบกับค่าคงที่ 0 อ้างอิงจาก ตัวอย่างการพัฒนามาตรวัดด้วยวิธี discriminant content validity ที่คล้ายคลึงกับงานวิจัยนี้ ของ Johnston และคณะ (2014) วิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS Statistics 17.0 ใช้การวิเคราะห์แต่ละข้อคำถามทั้งหมด 5 ครั้ง กล่าวคือ ในแต่ละข้อคำถามที่แสดงถึงเหตุผลในการออมเงิน จะนำมาวิเคราะห์ตามความต้องการของ Maslow ทั้ง 5 ด้าน ผลการวิเคราะห์จะแสดงให้เห็นว่า แต่ละข้อคำถามสะท้อนความต้องการของ Maslow ในด้านใดมากที่สุด เพื่อให้ผู้วิจัยสามารถพิจารณาจากค่าสถิติได้ว่าเหตุผลในการออมแต่ละข้อนั้นควรจัดเข้าความต้องการตาม Maslow ด้านใด

6) คัดแยกข้อคำถามด้วยการพิจารณาทางสถิติ (assessment of discriminant items) ผู้วิจัยเลือกข้อคำถามจาก 2 วิธี

- ผู้วิจัยเลือกข้อความที่มีความแตกต่างกับค่าคงที่ 0 ที่ระดับนัยสำคัญที่ .01 ในทิศทางบวกเพียงหนึ่งด้านของลำดับขั้นความต้องการของ Maslow และตรงกับด้านที่ผู้วิจัยได้ออกแบบไว้
- ผู้วิจัยเลือกข้อความที่มีความแตกต่างกับค่าคงที่ 0 ที่ระดับนัยสำคัญที่ .01 ในทิศทางบวกไม่เกิน 2 ด้าน โดยจัดข้อความให้สะท้อนด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากกว่า และด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากกว่านั้นตรงกับที่ผู้วิจัยได้ออกแบบไว้ตามทฤษฎีขั้นความต้องการของ Maslow จากนั้นพิจารณาเลือกข้อความจากความสอดคล้องกับงานวิจัยที่ผ่านมา เช่น ข้อความ “ออมไว้เพื่อซื้อยารักษาโรคและบริการทางการแพทย์” กับ “ออมเงินเพื่อดูแลสุขภาพร่างกาย” 2 ข้อนี้มีค่าสถิติคาบเกี่ยวระหว่างความต้องการด้านความอยู่รอด กับความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย โดยความต้องการด้านความอยู่รอดมีค่าเฉลี่ยมากกว่าตรงกับที่ผู้วิจัยออกแบบไว้ อย่างไรก็ตามผู้วิจัยไม่ได้เลือกข้อความ “ออมเงินเพื่อดูแลสุขภาพร่างกายของฉัน” เนื่องจากข้อความ “ออมไว้เพื่อซื้อยารักษาโรคและบริการทางการแพทย์” สื่อถึงเรื่องสุขภาพเช่นกันแต่มีความเจาะจงกว่า สำหรับข้อความในด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง ข้อความ “ออมเงินเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายต่าง ๆ ในชีวิตด้วยตนเอง” เป็นข้อที่มีค่าเฉลี่ยในด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเองมากกว่าค่าเฉลี่ยในด้านการรู้สึกถึงคุณค่าในตนเองเล็กน้อย แต่ผู้วิจัยเลือกเข้าแบบสอบถามในด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง เนื่องจากสอดคล้องกับงานวิจัยที่ผ่านมาของ Taormina และ Gao (2013) ที่ว่า “I am actually living up to all my capabilities.”

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูล (ภาคผนวก ข) พบว่า มีข้อความเหตุผลการออมที่สื่อถึงความต้องการเพียงขั้นใดขั้นหนึ่งเท่านั้น (เกณฑ์ข้อ 1) ทั้งหมด 21 ข้อ จาก 45 ข้อ ดังแสดงในตารางที่ 3

อย่างไรก็ตาม ในบางด้านนั้นยังได้ข้อความไม่มากพอ ดังนั้นผู้วิจัยจึงใช้การพิจารณาจากค่าเฉลี่ย (Mean) โดยเลือกจากเหตุผลการออมที่มีความแตกต่างกับค่าคงที่ 0 ที่ระดับนัยสำคัญ .01 ที่สะท้อนถึงความต้องการไม่เกิน 2 ด้าน (เกณฑ์ข้อที่ 2) และเลือกเหตุผลการออมข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากกว่า ทำให้ได้ข้อความทั้งหมด 34 ข้อ

ตารางที่ 3 จำนวนข้อคำถามในแต่ละด้านที่ผ่านเกณฑ์

ชื่อด้าน	จำนวนข้อที่ผ่าน เกณฑ์ข้อที่ 1	จำนวนข้อที่ผ่าน เกณฑ์ข้อที่ 2	รวมจำนวนข้อ คำถาม
ความต้องการความอยู่รอดทาง ร่างกาย/การดำรงชีวิต	4	2	6
ความต้องการด้านความมั่นคง ปลอดภัย	4	3	7
ความต้องการด้านความรักและ การเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ	8	0	8
ความต้องการด้านการรู้สึกรถึง คุณค่าในตนเอง	5	2	7
ความต้องการด้านการพัฒนา และเข้าถึงศักยภาพตนเอง	0	6	6
รวม	21	13	34

จากการพัฒนามาตรวัดเป้าหมายการออมตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow ได้ข้อ
คำถามจำนวนทั้งสิ้น 34 ข้อ โดยผู้เข้าร่วมการวิจัยประเมินว่าเป้าหมายการออมเงินในแต่ละข้อมี
ความสำคัญต่อตนเองอย่างไร ซึ่งประเมินบนมาตรลิเคิท (Likert scale) 5 ระดับ (1 คือ ไม่สำคัญ
และ 5 คือ สำคัญมากที่สุด) ตัวอย่างข้อคำถามดังแสดงในตารางที่ 4

ตารางที่ 4 ตัวอย่างข้อความคำถามและค่าสัมประสิทธิ์แอลฟารายด้าน

ด้านเป้าหมายการออม	ตัวอย่างข้อความคำถาม
1. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิตต้องการ	ออมเงินเพื่อซื้อของใช้จำเป็นภายในบ้าน, ออมเงินเพื่อซื้อยารักษาโรคและบริการทางการแพทย์ที่ต้องจ่ายเป็นประจำ เป็นต้น
ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .830	
2. การออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคงการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง	ออมเงินเพื่อตกงานกะทันหัน, ออมเงินเพื่อใช้จ่ายฉุกเฉิน เป็นต้น
ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .853	
3. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น	ออมเงินเพื่อดูแลครอบครัว, ออมเงินเพื่อค่าใช้จ่ายในการให้กำเนิดในการเลี้ยงดูบุตร เป็นต้น
ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .863	
4. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า	ออมเงินไว้ซื้อของใช้เพื่อเสริมความงามหรือทำให้ตนเองดูดี ออมเงินเพื่อให้คนอื่นนับถือ ยกย่องได้รับการยอมรับ เป็นต้น
ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .755	
5. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง	ออมเงินเพื่อทำธุรกิจตามที่ตนเองต้องการ, ออมเงินเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายต่างๆในชีวิตด้วยตนเอง เป็นต้น
ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .861	

2. มาตรการพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Management Behavior)

พัฒนาโดย Dew และ Xiao (2011) แบ่งออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ การจัดการทางการเงิน การออมและการลงทุน การจัดการบัตรเครดิต พฤติกรรมการทำประกัน โดยผู้วิจัยได้วิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาจากกลุ่มที่ใกล้เคียงกับผู้เข้าร่วมงานวิจัยจำนวน 30 คน พบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .719

- 1) ด้านการจัดการทางการเงิน 4 ข้อ ตัวอย่างข้อคำถามเช่น ชำระค่าบริการและใบแจ้งหนี้ตรงเวลา พบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .719
- 2) ด้านการออมและการลงทุน 5 ข้อ ตัวอย่างข้อคำถามเช่น ออมเงินไว้สำหรับเป้าหมายในระยะยาวเท่ากับ พบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .776
- 3) ด้านการจัดการบัตรเครดิต 3 ข้อ ตัวอย่างข้อคำถามเช่น ชำระหนี้บัตรเครดิตเต็มจำนวนในแต่ละเดือน ไม่สามารถหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาได้เนื่องจากผู้เข้าร่วมการศึกษาวิจัยนำร่องไม่มีบัตรเครดิต
- 4) ด้านพฤติกรรมการทำประกัน 3 ข้อ ตัวอย่างข้อคำถามเช่น ทำประกันสุขภาพ พบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .852

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาจากผู้เข้าร่วมงานวิจัย 165 คน มีข้อคำถามทั้งหมด 14 ข้อ พบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟารวมทุกด้านเท่ากับ .758

- ด้านการจัดการทางการเงิน 4 ข้อ พบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .565
- ด้านการออมและการลงทุน 5 ข้อ พบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .741
- ด้านการจัดการบัตรเครดิต 2 ข้อ ($n = 94$) เช่น ชำระหนี้บัตรเครดิตเต็มจำนวนในแต่ละเดือน พบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .724 โดยตัดข้อคำถามในด้านการจัดการบัตรเครดิตออก 1 ข้อ คือ “เพิ่มวงเงินการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตอย่างน้อย 1 ใบ” เนื่องจาก CITC ของข้อคำถามนี้มีค่า .029 เมื่อเทียบกับค่าวิกฤต (Critical value) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 พบว่าต่ำกว่าเกณฑ์ ($r = .204, df = 90, p < .05$)
- ด้านพฤติกรรมการทำประกัน 3 ข้อ พบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .771

ลักษณะการตอบ 5 ค่าคะแนน อยู่ระหว่าง 1 ถึง 5 (1 คือ ไม่เคยทำเลยจนถึง และ 5 คือ ทำเป็นประจำ) โดยด้านการจัดการทางการเงิน ด้านการออมและการลงทุน ด้านการจัดการบัตรเครดิต มีค่าชี้แจงว่า “โปรดประเมินว่าตัวคุณได้ทำกิจกรรมเหล่านี้บ่อยแค่ไหน ภายในช่วง 6 เดือน ที่ผ่านมา ส่วนด้านพฤติกรรมการทำประกัน มีค่าชี้แจงว่า “โปรดประเมินว่าตัวคุณได้ทำกิจกรรมเหล่านี้บ่อยแค่ไหน ภายในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการทำประกันนั้นมักจะมีพฤติกรรมเกิดขึ้นปีละครั้ง การจ่ายเบี้ยประกัน ปีหนึ่งครั้ง

3. แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบ

ประกอบไปด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด สถานะสมรส และบุตร (ดังแสดงในภาคผนวก ค)

4. รายได้ประจำเดือน

ผู้วิจัยใช้การสอบถามในแบบสอบถามออนไลน์เกี่ยวกับข้อมูลด้านรายได้ของผู้เข้าร่วมการวิจัยซึ่งเป็นรายได้ประจำที่มีเข้ามาทุกเดือน โดยใช้คำถามว่า “รายได้ประจำเดือนของคุณ” มีคำตอบให้เลือกตอบ ได้แก่ น้อยกว่า 5,000 บาท 5,001-10,000 บาท 10,001-20,000 บาท 20,001-30,000 บาท 40,001-50,000 บาท 50,001-60,000 บาท 60,001-70,000 บาท 70,001-80,000 บาท 80,001-90,000 บาท 90,001-100,000 บาท และ มากกว่า 100,000 บาท

5. เพอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ

ผู้วิจัยใช้การสอบถามในแบบสอบถามออนไลน์เกี่ยวกับพฤติกรรมการออม โดยใช้คำถามว่า “คุณออมเงินเป็นกี่เปอร์เซ็นต์จากรายได้ประจำของคุณ” มีคำตอบให้เลือกตอบ ได้แก่ ไม่ออมเงิน ออม 1-10% ออม 11-20% ออม 21-30% ออม 31-40% ออม 41-50% และ ออมมากกว่า 50%

บทที่ 3

ผลวิเคราะห์ข้อมูล

วัตถุประสงค์ของงานวิจัยนี้ คือ เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของเป้าหมายการออมและพฤติกรรมการเงินในผู้ใหญ่วัยเริ่ม โดยผู้เข้าร่วมงานวิจัยมีอายุตั้งแต่ 18-29 ปี เก็บข้อมูลผ่านแบบสอบถามออนไลน์

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจะนำเสนอเป็น 2 ส่วน ได้แก่

1. ข้อมูลคุณลักษณะทั่วไปของผู้เข้าร่วมการวิจัย วิเคราะห์ข้อมูลโดยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistic) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ความถี่ ร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าต่ำสุด และค่าสูงสุดของตัวแปร
2. การวิเคราะห์โมเดลด้วยสถิติการถดถอยเชิงชั้น (Hierarchical Regression Analysis) คือ การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบกำหนด Block ของตัวแปรและนำเข้าทำนายเป็นชั้น ได้แก่ Block 1 ตัวแปรควบคุม คือรายได้ประจำต่อเดือน นำเข้าทำนายเป็นชั้นที่ 1 Block 2 ตัวแปรทำนาย คือ ตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมทั้ง 5 ตัว นำเข้าทำนายเป็นชั้นที่ 2 โดยมีรายละเอียดตัวแปร ดังนี้
 - ตัวแปรทำนาย ทั้งหมด 5 ตัวแปร ได้แก่
 - การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (physiological needs)
 - การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง (safety & security needs)
 - การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น (love & belonging needs)
 - การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า (esteem needs)
 - การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง (self - actualization)
 - ตัวแปรเกณฑ์ ทั้งหมด 5 ตัวแปร ได้แก่
 - การจัดการทางการเงิน (Cash management)

- การออมและการลงทุน (Savings and investment)
- การจัดการบัตรเครดิต (Credit management)
- พฤติกรรมการทำประกัน (Insurance behaviors)
- เปรอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำต่อเดือน
- ตัวแปรควบคุม คือ รายได้ประจำต่อเดือน

ข้อมูลคุณลักษณะทั่วไปของผู้เข้าร่วมการวิจัย

ผู้เข้าร่วมการวิจัยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

- 1) กลุ่มที่ใกล้เคียงกับผู้เข้าร่วมงานวิจัยในขั้นตอนการพัฒนาเครื่องมือ

ผู้ใหญ่วัยเริ่มที่มีอายุระหว่าง 22-28 ปี จำนวน 30 คน เป็นเพศชาย 5 คน เพศหญิง 25 คน ซึ่งใช้วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสุ่มโดยไม่อาศัยหลักความน่าจะเป็น (non-probabilistic sampling) โดยจะต้องเป็นผู้ที่มีงานทำและได้รับรายได้ประจำจากงานนั้น

- 2) ผู้เข้าร่วมการวิจัยในการทดสอบสมมติฐาน

ผู้ใหญ่วัยเริ่มที่มีอายุระหว่าง 18-29 ปี ($M = 25.4$ ปี, $SD = 2.01$) ทั้งเพศชายและหญิง จำนวน 165 คน ซึ่งใช้วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสุ่มโดยไม่อาศัยหลักความน่าจะเป็น (non-probabilistic sampling) โดยจะต้องเป็นผู้ที่มีงานทำและได้รับรายได้เป็นประจำจากงานนั้น เนื่องจากผู้วิจัยต้องการจะส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงินที่ดี เพื่อก่อให้เกิดอิสระทางการเงิน และนำไปสู่การก้าวผ่านวัยผู้ใหญ่วัยเริ่มเพื่อเข้าวัยผู้ใหญ่ ผู้วิจัยจึงต้องการบุคคลที่มีการบริหารจัดการเงินด้วยตนเอง จากรายได้ประจำของตนเอง ดังนั้นเกณฑ์ในการคัดเลือกเข้าคือผู้เข้าร่วมงานวิจัยต้องเป็นผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 18-29 ปี เป็นผู้ที่มีงานทำ และมีรายได้จากงานประจำ โดยจะมีคำถามคัดกรองก่อนเข้าร่วมงานวิจัย จากการวิเคราะห์พบว่า ผู้เข้าร่วมงานวิจัยมากกว่าครึ่งมีระดับการศึกษาสูงสุดอยู่ที่ระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 86.7) ด้านรายได้ต่อเดือนเกือบครึ่งของผู้เข้าร่วมงานวิจัยมีรายได้อยู่ที่ 20,001-30,000 บาท (ร้อยละ 40.0) รองลงมา มีรายได้อยู่ที่ 10,001-20,000 บาท (ร้อยละ 32.1) โดยมีรายได้น้อยสุดอยู่ที่ ต่ำกว่า 5,000 บาท (ร้อยละ 0.6) และมีรายได้สูงที่สุดอยู่ที่มากกว่า 100,000 บาท (ร้อยละ 1.2) ดังแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5 ความถี่และร้อยละของคุณลักษณะของผู้เข้าร่วมการวิจัย (N = 165 คน)

คุณลักษณะของผู้เข้าร่วมการวิจัย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	45	27.3
หญิง	117	70.9
มีความหลากหลายทางเพศ	3	1.8
ระดับการศึกษาสูงสุด		
มัธยมศึกษา	5	3.0
ปวช. และปวส.	4	2.4
อนุปริญญาตรี	3	1.8
ปริญญาตรี	143	86.7
ปริญญาโท	10	6.1
ปริญญาเอก	0	0.0
สถานภาพสมรส		
โสด	147	89.1
แต่งงาน	8	4.8
อยู่กินกับคนรักโดยไม่มีการแต่งงาน	10	6.1
หย่าร้าง	0	0.0
บุตร		
มีบุตร	8	4.8
ไม่มีบุตร	157	95.2

ตารางที่ 5 ความถี่และร้อยละของคุณลักษณะของผู้เข้าร่วมการวิจัย (N = 165 คน) (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้เข้าร่วมการวิจัย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
รายได้ประจำต่อเดือน		
น้อยกว่า 5,001 บาท	1	0.6
5,001 - 10,000 บาท	7	4.2
10,001 - 20,000 บาท	53	32.1
20,001 - 30,000 บาท	66	40.0
30,001 - 40,000 บาท	21	12.7
40,001 - 50,000 บาท	8	4.8
50,001 - 60,000 บาท	5	3.0
60,001 - 70,000 บาท	0	0.0
70,001 - 80,000 บาท	1	0.5
80,001 - 90,000 บาท	0	0.0
90,001 - 100,000 บาท	1	0.6
100,000 บาทขึ้นไป	2	1.2

ในด้านของค่าเฉลี่ยตัวแปรทำนาย จากการวิเคราะห์พบว่าผู้เข้าร่วมงานวิจัย มีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง ($M = 3.91$) และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง ($M = 3.90$) มากที่สุด และผู้เข้าร่วมงานวิจัยมีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญในการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าน้อยกว่าด้านอื่น ๆ ($M = 2.74$)

ในด้านของค่าเฉลี่ยตัวแปรเกณฑ์พบว่า มีจำนวนมากกว่ากึ่งหนึ่งที่มีบัตรเครดิต คือ 94 คน (ร้อยละ 56.97) และมีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมการจัดการบัตรเครดิตที่ดี ($M = 4.50$) ในขณะที่มีพฤติกรรมการจัดการทางการเงิน ($M = 3.89$) และการออมและการลงทุน ($M = 3.54$) อยู่ในระดับกลาง แต่พบว่าพฤติกรรมการทำประกันภัยอยู่ในระดับน้อย ($M = 2.88$) คือผู้เข้าร่วมงานวิจัยมีแนวโน้มยังไม่ทำประกัน หรือส่งเบี้ยประกัน ด้านเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำอยู่ในระดับต่ำ ($M = 3.68$) ดังแสดงในตารางที่ 6

ตารางที่ 6 ช่วงคะแนน ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าต่ำสุด และค่าสูงสุดของตัวแปร (N = 165 เฉพาะด้านการจัดการบัตรเครดิต n = 94*)

ตัวแปร	ช่วงคะแนน	M	SD	Min	Max
1. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต	1-5	3.13	.75	1	5
2. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง	1-5	3.90	.71	1	5
3. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น	1-5	2.80	.91	1	5
4. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า	1-5	2.74	.72	1	5
5. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง	1-5	3.91	.86	1	5
6. การจัดการทางการเงิน	1-5	3.90	.70	1	5
7. การออมและการลงทุน	1-5	3.54	.98	1	5
8. การจัดการบัตรเครดิต*	1-5	4.50	.97	1	5
9. พฤติกรรมการทำประกัน	1-5	2.88	1.49	1	5
10. เปอร์เซนต์การออมจากรายได้ประจำ	1-7	3.68	1.68	1	7

ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์

เนื่องจากผู้เข้าร่วมการวิจัย จำนวน 94 คน รายงานว่ามีการจัดการบัตรเครดิต ดังนั้นในการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ จึงขอแบ่งออกเป็น 2 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรควบคุม 1 ตัว คือ รายได้ประจำต่อเดือน และตัวแปรทำนายทั้ง 5 ตัวแปร ได้แก่ การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง กับตัวแปรเกณฑ์ทั้ง 4 ตัว ได้แก่ การ

จัดการทางการเงิน การออมและการลงทุน พฤติกรรมการทำประกัน และเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ

สำหรับตัวแปรเกณฑ์การจัดการทางการเงิน พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการจัดการทางการเงินกับตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง มีค่าเท่ากับ 0.411 ($p < .01$) เท่ากันทั้ง 2 คู่ สรุปได้ว่า ตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง อาจจะเป็นตัวแปรทำนายที่ดีที่สุด และน่าจะมีอิทธิพลทางบวกต่อการจัดการทางการเงิน ดังแสดงในตารางที่ 7

สำหรับตัวแปรเกณฑ์การออมและการลงทุน พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการออมและการลงทุน กับตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเองมีค่าสูงสุด โดยมีค่าเท่ากับ 0.561 ($p < .01$) รองลงมา คือ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการออมและการลงทุน กับตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.522 ($p < .01$) เป็นความสัมพันธ์ทางบวก สรุปได้ว่า ตัวแปรการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง อาจจะเป็นตัวแปรทำนายที่ดีที่สุด และน่าจะมีอิทธิพลทางบวกต่อการออมและการลงทุน

สำหรับตัวแปรเกณฑ์พฤติกรรมการทำประกัน พบว่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรพฤติกรรมการทำประกัน กับตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคงมีค่าเท่ากับ 0.285 ($p < .01$) รองลงมา คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรพฤติกรรมการทำประกัน กับตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.163 ($p < .05$) สรุปได้ว่า ตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง อาจจะเป็นตัวแปรทำนายที่ดีที่สุด และน่าจะมีอิทธิพลทางบวกต่อพฤติกรรมการทำประกัน

สำหรับตัวแปรเกณฑ์เปอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ประจำ พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเปอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ประจำ กับตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง มีค่าเท่ากับ 0.440 ($p < .01$) รองลงมา คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเปอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ประจำ กับตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.432 ($p < .01$) สรุปได้ว่า ตัว

แปรการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง อาจจะเป็นตัวแปรทำนายที่ดีที่สุด และน่าจะมีอิทธิพลทางบวกต่อเปอร์เซ็นต์การออม

สำหรับค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรควบคุมและตัวแปรทำนายทั้งหมด พบว่าไม่มีสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์คู่ใดมีค่าสูงกว่า 0.80 หรือต่ำกว่า -0.80 แสดงว่าไม่มีภาวะร่วมเส้นตรงพหุในการวิเคราะห์ข้อมูลครั้งนี้ (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2553)



ตารางที่ 7 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร (N = 165)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตัวแปร	1									
1. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อ ความต้องการด้านความอยู่รอดทาง ร่างกาย/การดำรงชีวิต	1									
2. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อ ความต้องการด้านความปลอดภัยและ ความมั่นคง	.482**	1								
3. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อ ความต้องการด้านความรักและการเป็น ส่วนหนึ่งของผู้อื่น	.382**	.466**	1							
4. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อ ความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมี คุณค่า	.317**	.504**	.533**	1						
5. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อ ความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพ ตนเอง	.288**	.509**	.446**	.695**	1					
6. รายได้ประจำต่อเดือน	-.189*	-.006	-.062	.008	.081	1				
7. การจัดการทางการเงิน	.049	.411**	.190*	.288**	.411**	.190	1			
8. การออมและการลงทุน	.186*	.522**	.365**	.435**	.561**	.281**	.510**	1		
9. พฤติกรรมการทำประกัน	.124	.285**	.163*	.162*	.137	.151	.150	.256**	1	
10. เปรอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ ประจำ	.048	.282**	.233**	.432**	.440**	.236**	.269**	.562**	.072	1

หมายเหตุ: * $p < 0.05$ และ ** $p < 0.01$

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรควบคุม 1 ตัว คือ รายได้ประจำต่อเดือน และตัวแปรทำนายทั้ง 5 ตัว ได้แก่ การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง กับตัวแปรเกณฑ์การจัดการบัตรเครดิต พบว่า คู่ที่มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์สูงสุด คือ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการจัดการบัตรเครดิตกับตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า มีค่าเท่ากับ 0.248 ($p < .05$) สรุปได้ว่า ตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า อาจจะเป็นตัวแปรทำนายการจัดบัตรเครดิตที่ดีที่สุด ดังแสดงในตารางที่ 8

สำหรับค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรควบคุมและตัวแปรทำนายทั้งหมด พบว่า ไม่มีสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์คู่ใดมีค่าสูงกว่า 0.80 หรือต่ำกว่า -0.80 แสดงว่าไม่มีภาวะร่วมเส้นตรงพหุในการวิเคราะห์ข้อมูลครั้งนี้ (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2553)

ตารางที่ 8 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรของโมเดลที่ 4 (N = 94)

	ตัวแปร						
	1	2	3	4	5	6	7
1. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต	1						
2. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง	.514**	1					
3. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น	.434**	.408**	1				
4. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า	.327**	.421**	.406**	1			
5. การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง	.319**	.522**	.369**	.623**	1		
6. รายได้ประจำต่อเดือน	-.183	-.046	-.068	.025	.052	1	
7. การจัดการบัตรเครดิต	.005	.034	.084	.248*	.149	.125	1

หมายเหตุ: *p < .05 และ **p < .01

ผลการวิเคราะห์โมเดลการถดถอยถดถอยเชิงชั้น (Hierarchical Regression Analysis)

เพื่อหาความสัมพันธ์ของการตั้งเป้าหมายการออมทั้ง 5 ด้านตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow กับตัวแปรเกณฑ์ คือ พฤติกรรมการการเงิน ได้แก่ การจัดการทางการเงิน การออมและการลงทุน พฤติกรรมการทำประกัน การจัดการบัตรเครดิต และเปอร์เซ็นต์การออม ด้วยวิธีการเพิ่มตัวแปรควบคุมและตัวแปรทำนายเข้าไปเป็นลำดับขั้น ทั้ง 5 โมเดลจะใช้ตัวแปรควบคุม คือ รายได้ประจำต่อเดือนเข้าไปเป็นในขั้นแรก จากนั้นนำตัวแปรทำนาย คือ การตั้งเป้าหมายการออมเงินทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง เข้าไปทำนายเป็นขั้นที่ 2 ทั้ง 5 โมเดลทำการตรวจสอบปัญหาภาวะร่วมเส้นตรงพหุ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยอัตราความแปรปรวนเพื่อ (Variance Inflation Ratio : VIF) ของตัวแปรทุกตัว พบว่าไม่มีค่าใดสูงเกินกว่า 5.3 แสดงว่าไม่มีภาวะร่วมเส้นตรงพหุในการวิเคราะห์ครั้งนี้ (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2553)

โมเดลที่ 1 ตัวแปรเกณฑ์ การจัดการทางการเงิน (cash management)

การวิเคราะห์ขั้นที่ 1

ตัวแปรควบคุมในการวิเคราะห์ขั้นแรก พบว่ารายได้ประจำต่อเดือนสามารถอธิบายการจัดการทางการเงิน (cash management) ได้ร้อยละ 3.6 ($R^2 = .036$, Adjusted $r^2 = .030$) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .14 กล่าวคือ เมื่อคะแนนของรายได้ประจำต่อเดือน เพิ่มขึ้น 1 SD จะทำให้คะแนนการจัดการทางการเงินเพิ่มขึ้น .14 SD อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .14$, $p = .046$)

การวิเคราะห์ขั้นที่ 2

เมื่อเพิ่มตัวแปรทำนาย 5 ตัว คือตัวแปรทำนายการตั้งเป้าหมายการออมเงิน พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์พยากรณ์ที่เพิ่มขึ้นจากสมการการถดถอยสองขั้นตอนคือ 22.5% ($\Delta R^2 = 0.225$) แสดงให้เห็นว่าเมื่อควบคุมอิทธิพลของตัวแปรขั้นที่ 1 คือรายได้ประจำต่อเดือน พบว่าอิทธิพลของการ

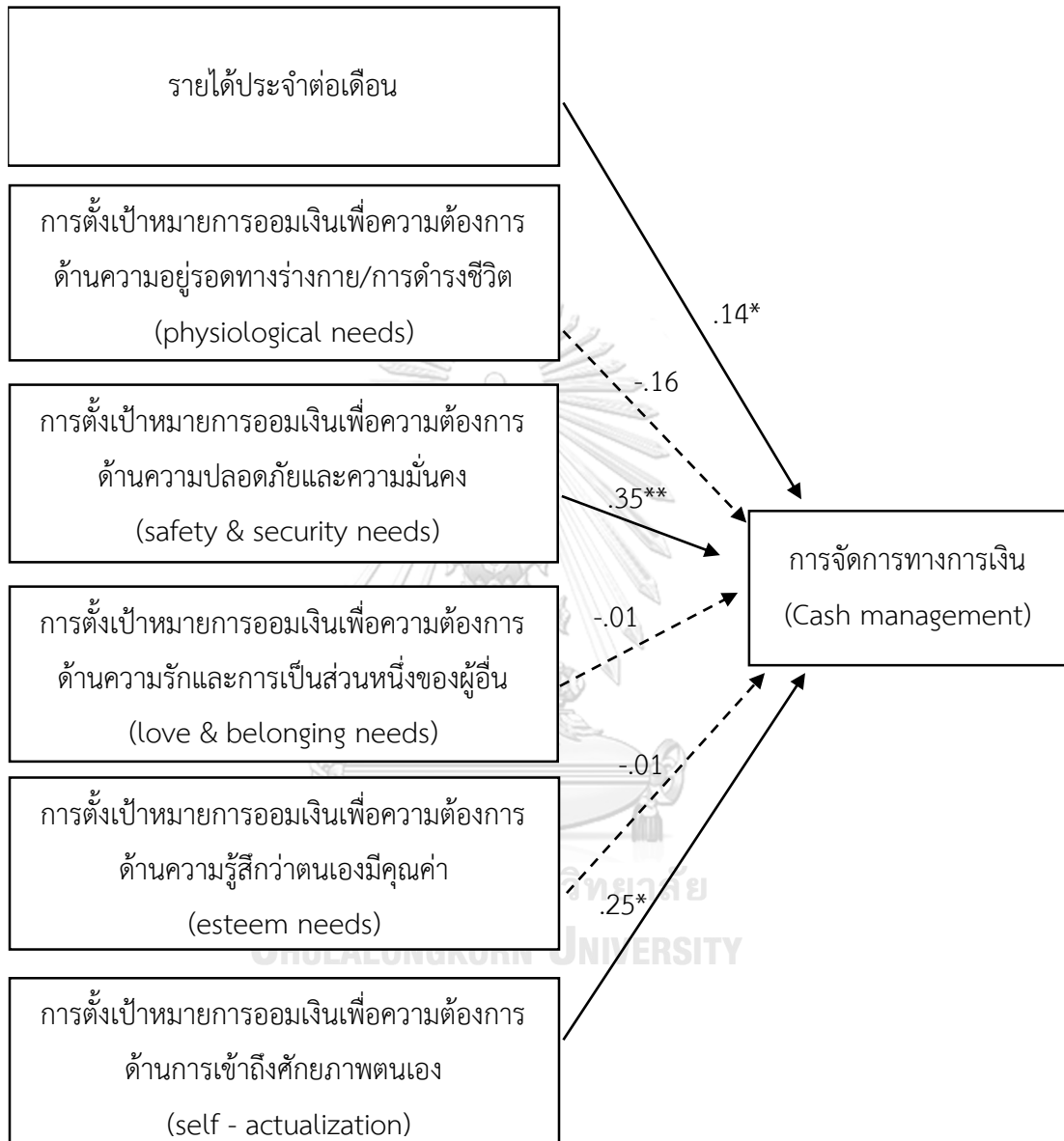
ตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง สามารถอธิบายความแปรปรวนของการจัดการทางการเงินได้ 22.5% กล่าวคือ การตั้งเป้าหมายตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow ทั้ง 5 ด้านสามารถร่วมกันทำนายการจัดการทางการเงินได้มากกว่ารายได้ต่อเดือน ร้อยละ 22.5 โดยตัวแปรทั้ง 2 ชั้นสามารถร่วมกันอธิบายการจัดการทางการเงิน ได้ร้อยละ 26.1 ($R^2 = .261$, Adjusted $r^2 = .233$) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 โดยการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการจัดการทางการเงิน ที่ระดับนัยสำคัญที่ .01 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .35 กล่าวคือ เมื่อการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคงเพิ่มขึ้น 1 SD โดยควบคุมตัวแปรรายได้ต่อเดือนและตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินอีก 4 ด้านให้มีค่าคงที่ จะทำให้คะแนนการจัดการทางการเงินเพิ่มขึ้น .35 SD อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .35$, $p = .001$) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการจัดการทางการเงิน ที่ระดับนัยสำคัญที่ .05 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .25 กล่าวคือ เมื่อคะแนนของการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง เพิ่มขึ้น 1 SD โดยควบคุมตัวแปรรายได้ต่อเดือนและตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินอีก 4 ด้านให้มีค่าคงที่ จะทำให้คะแนนการจัดการทางการเงินเพิ่มขึ้น .25 SD อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .25$, $p = .019$) ดังแสดงในตารางที่ 9 และภาพที่ 3

ตารางที่ 9 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงชั้นของรายได้ประจำ และการตั้งเป้าหมายการออมต่อการจัดการทางการเงิน (N = 165)

ลำดับวิเคราะห์	ตัวแปรต้น	b	β
ขั้น1	รายได้ประจำต่อเดือน	.06	.14*
	R = .190 R ² = .036 P = .016		
ขั้น2	รายได้ประจำต่อเดือน	.06	.14*
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต	-.15	-.16
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง	.35	.35**
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น	-.01	-.01
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า	-.01	-.01
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง	.20	.25*
	R = .511 R ² = .261 P < .001 $\Delta R^2 = .225$		

หมายเหตุ: *p < .05, **p < .01

ภาพที่ 3 ความสัมพันธ์ของโมเดลการจัดการทางการเงิน



โมเดลที่ 2 ตัวแปรเกณฑ์ การออมและการลงทุน (savings & investment)

การวิเคราะห์ขั้นที่ 1

ตัวแปรควบคุมในการวิเคราะห์ขั้นแรก พบว่ารายได้ประจำต่อเดือนสามารถอธิบายการออมและการลงทุน ได้ร้อยละ 7.9 ($R^2 = .079$, Adjusted $r^2 = .073$) มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .28 กล่าวคือ เมื่อคะแนนของรายได้ประจำต่อเดือน เพิ่มขึ้น 1 SD จะทำให้คะแนนการออมและการลงทุนเพิ่มขึ้น .28 SD อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .28$, $p < .01$)

การวิเคราะห์ขั้นที่ 2

เมื่อเพิ่มตัวแปรทำนาย 5 ตัว คือตัวแปรทำนายการตั้งเป้าหมายการออมเงิน พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์พยากรณ์ที่เพิ่มขึ้น จากสมการการถดถอยสองขั้นตอนคือ 36.5% ($\Delta R^2 = 0.365$) แสดงให้เห็นว่าเมื่อควบคุมอิทธิพลของตัวแปรขั้นที่ 1 คือรายได้ประจำต่อเดือน พบว่าอิทธิพลของการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัย/การดำรงชีวิต การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง สามารถอธิบายความแปรปรวนของการออมและการลงทุนได้ 36.5% กล่าวคือ การตั้งเป้าหมายตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow ทั้ง 5 ด้านสามารถร่วมกันทำนายการออมและการลงทุนได้มากกว่ารายได้ต่อเดือน ร้อยละ 36.5 โดยตัวแปรทั้ง 2 ชั้นสามารถร่วมกันอธิบายการออมและการลงทุน ได้ร้อยละ 44.4 ($R^2 = .444$, Adjusted $r^2 = .423$) ที่ระดับนัยสำคัญ .01 โดยการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการออมและการลงทุน ที่ระดับนัยสำคัญ .05 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .32 กล่าวคือ เมื่อคะแนนของการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง เพิ่มขึ้น 1 SD โดยควบคุมตัวแปรรายได้ต่อเดือนและตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินอีก 4 ด้านให้มีค่าคงที่ จะทำให้คะแนนการจัดการทางการเงินเพิ่มขึ้น .32 SD อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .32$, $p = .001$) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการออมและการลงทุน ที่ระดับนัยสำคัญ .01 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .30 กล่าวคือ เมื่อคะแนนของการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความ

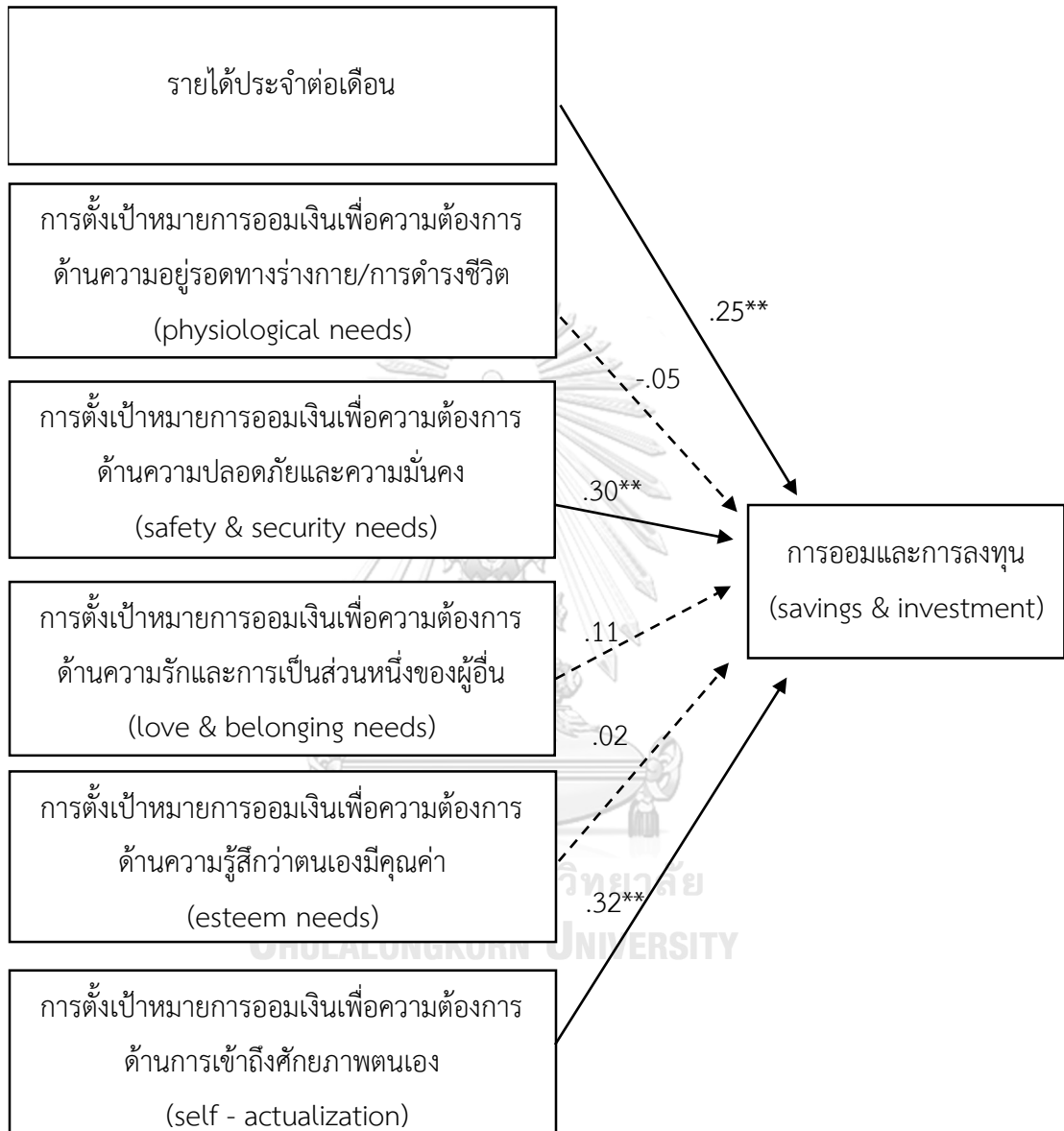
ปลอดภัยและความมั่นคง เพิ่มขึ้น 1 SD โดยควบคุมตัวแปรรายได้ต่อเดือนและตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินอีก 4 ด้านให้มีค่าคงที่ จะทำให้คะแนนการออมและการลงทุนเพิ่มขึ้น .30 SD อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .30, p < .01$) ดังแสดงในตารางที่ 10 และภาพที่ 4

ตารางที่ 10 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงชั้นของรายได้ประจำและการตั้งเป้าหมายการออมต่อการออมและการลงทุน ($N = 165$)

ลำดับวิเคราะห์	ตัวแปรต้น	<i>b</i>	β
ขั้น 1	รายได้ประจำต่อเดือน	.18	.28**
	R = .281 R ² = .079 P < .001		
ขั้น 2	รายได้ประจำต่อเดือน	.16	.25**
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต	-.06	-.05
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง	.42	.30**
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น	.12	.11
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า	.03	.02
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง	.36	.32**
	R = .666 R ² = .444 P < .001 $\Delta R^2 = .365$		

หมายเหตุ: ** $p < .01$

ภาพที่ 4 ความสัมพันธ์ของโมเดลการออมและการลงทุน



โมเดลที่ 3 ตัวแปรเกณฑ์ พฤติกรรมการทำประกัน (insurance)

การวิเคราะห์ขั้นที่ 1

ตัวแปรควบคุมในการวิเคราะห์ขั้นแรก พบว่ารายได้ประจำต่อเดือนไม่สามารถอธิบายพฤติกรรมการทำประกันได้ ($R^2 = .023$, Adjusted $r^2 = .017$)

การวิเคราะห์ขั้นที่ 2

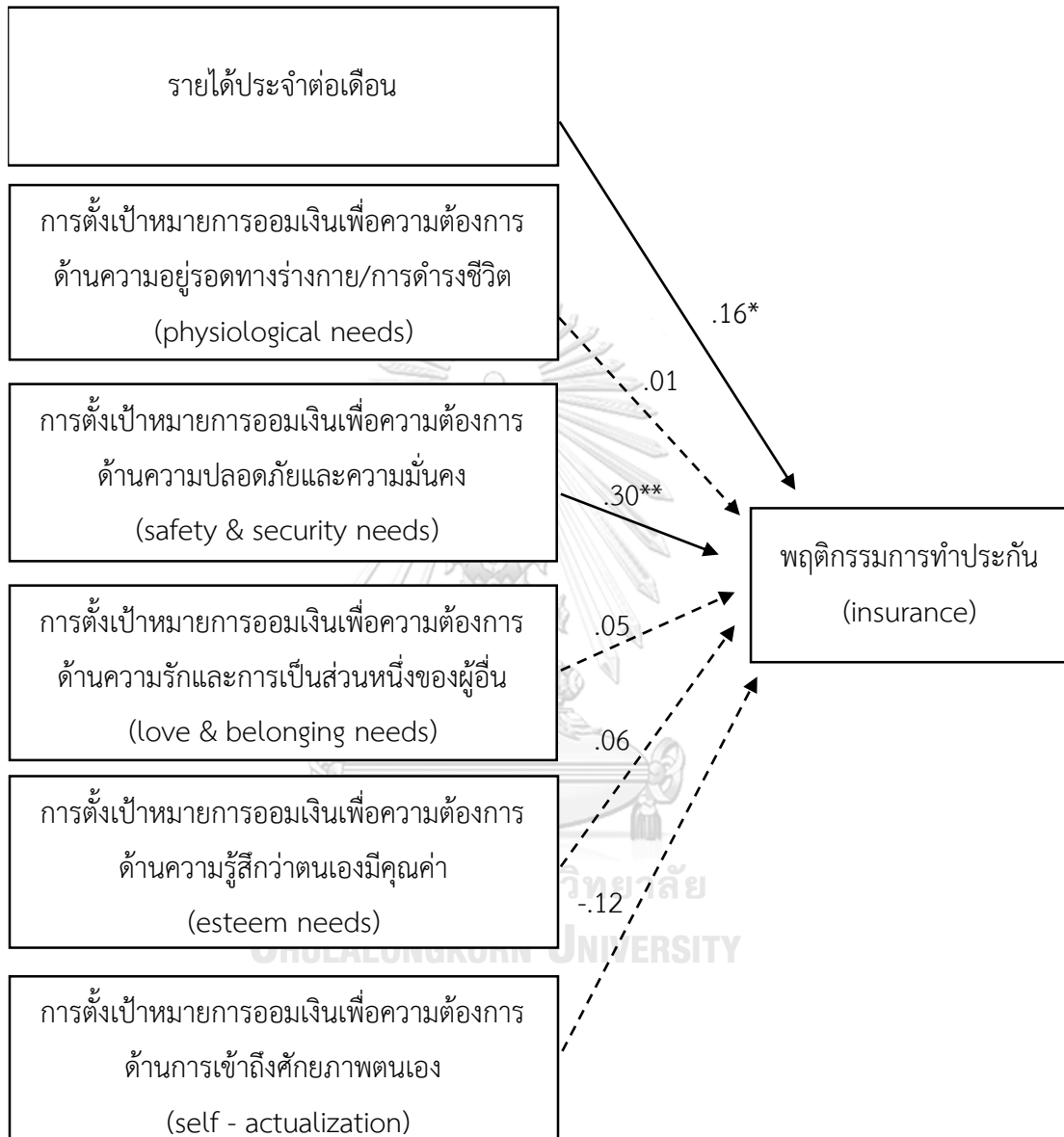
เมื่อเพิ่มตัวแปรทำนาย 5 ตัว คือตัวแปรทำนายการตั้งเป้าหมายการออมเงิน พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์พยากรณ์ที่เพิ่มขึ้น จากสมการการถดถอยสองขั้นตอนคือ 9% ($\Delta R^2 = .090$) แสดงให้เห็นว่าเมื่อควบคุมอิทธิพลของตัวแปรขั้นที่ 1 คือ รายได้ประจำต่อเดือน พบว่าอิทธิพลของการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยร่างกาย/การดำรงชีวิต การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง สามารถอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมการทำประกันได้ 9% กล่าวคือ การตั้งเป้าหมายตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow ทั้ง 5 ด้านสามารถร่วมกันทำนายพฤติกรรมการทำประกันได้มากกว่ารายได้ต่อเดือน ร้อยละ 9 โดยตัวแปรทั้ง 2 ชั้นสามารถร่วมกันอธิบายพฤติกรรมการทำประกัน ได้ร้อยละ 11.3 ($R^2 = .113$, Adjusted $r^2 = .080$) ที่ระดับนัยสำคัญ .01 โดยการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการทำประกัน ที่ระดับนัยสำคัญ .01 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .30 กล่าวคือ เมื่อคะแนนของการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง เพิ่มขึ้น 1 SD โดยควบคุมตัวแปรรายได้ต่อเดือน และตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเงินอีก 4 ด้านให้มีค่าคงที่ จะทำให้คะแนนพฤติกรรมการทำประกันเพิ่มขึ้น .30 SD อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .30$, $p = .004$) ดังแสดงในตารางที่ 11 และภาพที่ 5

ตารางที่ 11 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงชั้นของรายได้ประจำและการตั้งเป้าหมายการออมต่อพฤติกรรมการทำประกัน (N = 165)

ลำดับวิเคราะห์	ตัวแปรต้น	b	β
ขั้น1	รายได้ประจำต่อเดือน	.15	.15
	R ² =.023 P = .054		
ขั้น2	รายได้ประจำต่อเดือน	.16	.16*
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต	.01	.01
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง	.63	.30**
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น	.08	.05
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า	.13	.06
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง	-.21	-.12
	R ² =.113 P = .008 $\Delta R^2 = .090$		

หมายเหตุ: *p < .05, **p < .01

ภาพที่ 5 ความสัมพันธ์ของโมเดลพฤติกรรมการทำงานประกัน



โมเดลที่ 4 ตัวแปรเกณฑ์ การจัดการบัตรเครดิต (credit management)

การวิเคราะห์ขั้นที่ 1

ตัวแปรควบคุมในการวิเคราะห์ขั้นแรก พบว่ารายได้ประจำต่อเดือนไม่สามารถอธิบายการจัดการบัตรเครดิตได้ ($R^2 = .016$, Adjusted $r^2 = .005$)

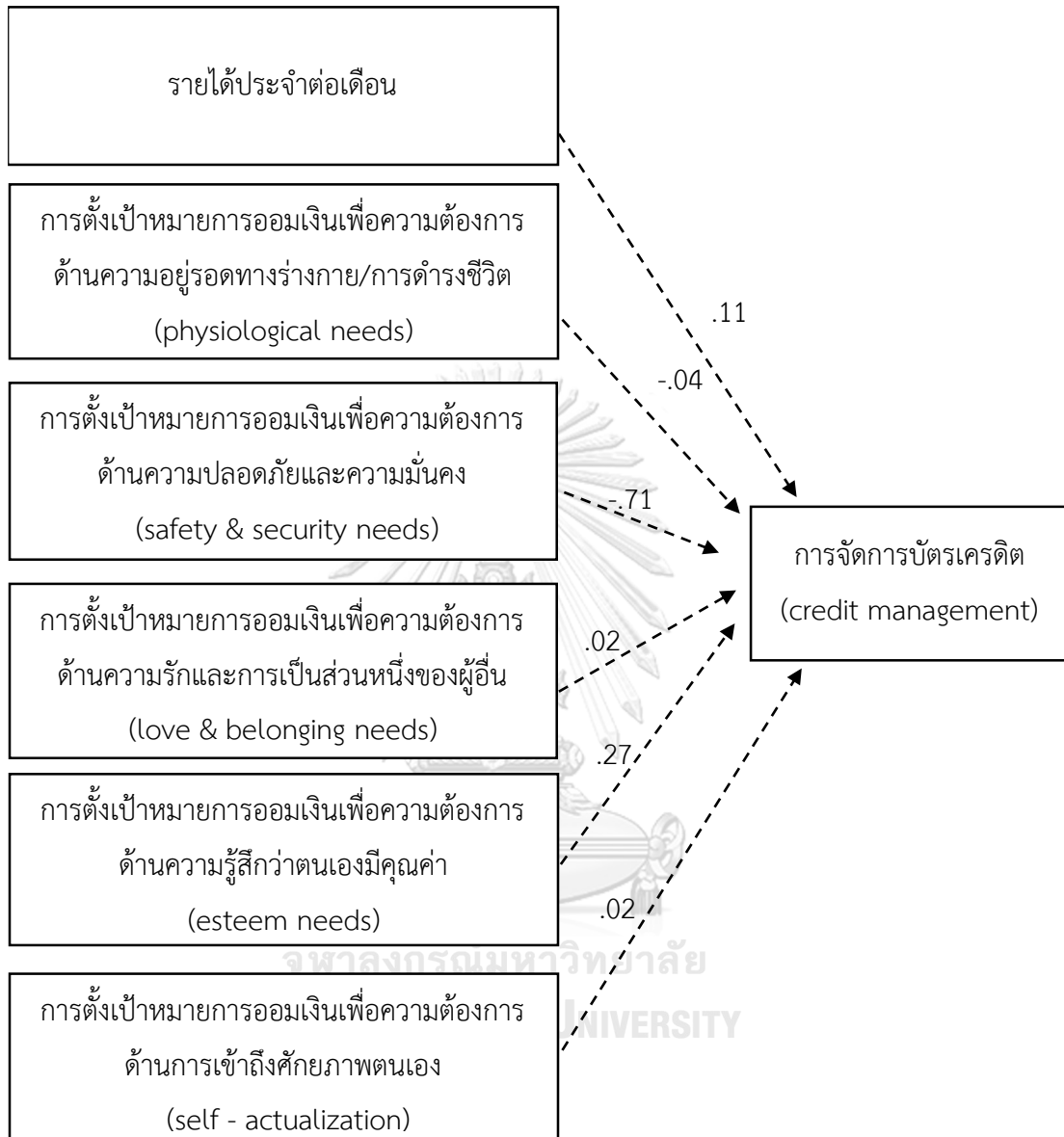
การวิเคราะห์ขั้นที่ 2

เมื่อเพิ่มตัวแปรทำนาย 5 ตัว คือตัวแปรทำนายการตั้งเป้าหมายการออมเงินไม่สามารถร่วมกันอธิบายการจัดการบัตรเครดิต ($R^2 = .082$, Adjusted $r^2 = .019$) ดังแสดงในตารางที่ 12 และภาพที่ 6

ตารางที่ 12 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงขั้นของรายได้ประจำ และการตั้งเป้าหมายการจัดการบัตรเครดิต ($N = 94$)

ลำดับวิเคราะห์	ตัวแปรต้น	<i>b</i>	β
ขั้น1	รายได้ประจำต่อเดือน	.07	.16
	$R^2 = .004$ $P = .229$		
ขั้น2	รายได้ประจำต่อเดือน	.06	.11
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต	-.05	-.04
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง	-.09	-.71
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น	.03	.02
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า	.39	.27
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง	.02	.02
	$R^2 = .019$ $P = .269$ $\Delta R^2 = .066$		

ภาพที่ 6 ความสัมพันธ์ของโมเดลการจัดการบัตรเครดิต



โมเดลที่ 5 ตัวแปรเกณฑ์ เพอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ

การวิเคราะห์ขั้นที่ 1

ตัวแปรควบคุมในการวิเคราะห์ขั้นแรก พบว่ารายได้ประจำต่อเดือนสามารถอธิบายเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ ได้ร้อยละ 5.6 ($R^2 = .056$, Adjusted $r^2 = .050$) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .24 กล่าวคือ เมื่อคะแนนของรายได้ประจำต่อเดือน เพิ่มขึ้น 1 SD จะทำให้คะแนนเปอร์เซ็นต์การออมเพิ่มขึ้น .24 SD อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .24$, $p = .002$)

การวิเคราะห์ขั้นที่ 2

เมื่อเพิ่มตัวแปรทำนาย 5 ตัว คือตัวแปรทำนายการตั้งเป้าหมายการออมเงิน พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์พยากรณ์ที่เพิ่มขึ้น จากสมการการถดถอยสองขั้นตอนคือ 22% ($\Delta R^2 = 0.220$) แสดงให้เห็นว่าเมื่อควบคุมอิทธิพลของตัวแปรขั้นที่ 1 คือรายได้ประจำต่อเดือน พบว่าอิทธิพลของการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง สามารถอธิบายความแปรปรวนของเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำได้ 22% กล่าวคือ การตั้งเป้าหมายตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow ทั้ง 5 ด้านสามารถร่วมกันทำนายเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำมากกว่ารายได้ประจำต่อเดือน ร้อยละ 22 โดยตัวแปรทั้ง 2 ชั้นสามารถร่วมกันอธิบายเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ ได้ร้อยละ 27.6 ($R^2 = .276$, Adjusted $r^2 = .249$) ที่ระดับนัยสำคัญที่ .01 โดยการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า มีความสัมพันธ์ทางบวกกับเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ ที่ระดับนัยสำคัญที่ .01 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .27 กล่าวคือ เมื่อคะแนนของการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า เพิ่มขึ้น 1 SD จะทำให้คะแนนเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ .27 หน่วย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .27$, $p = .008$) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ ที่ระดับนัยสำคัญที่ .05 มีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน .23 กล่าวคือ เมื่อคะแนนของการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อ

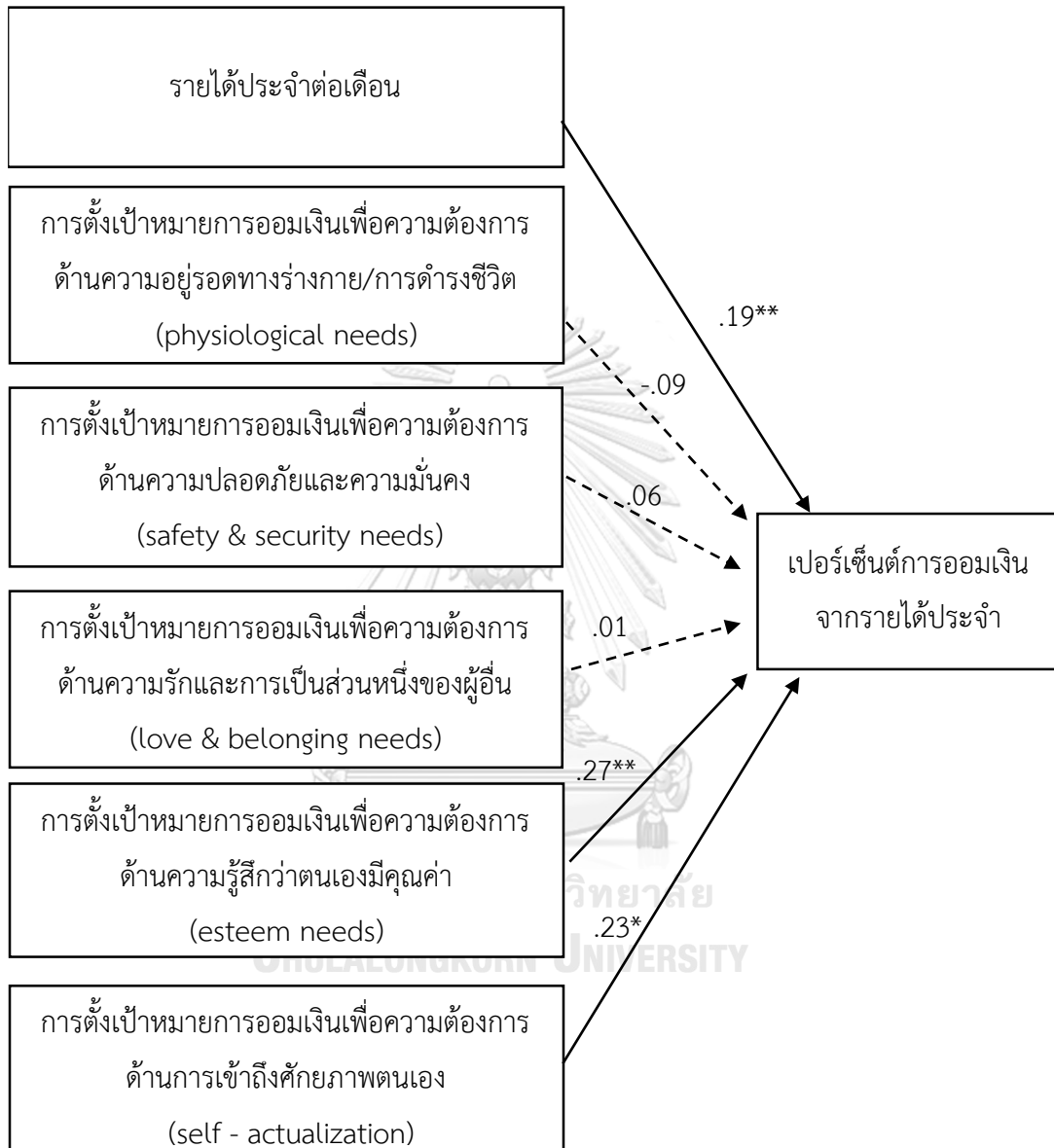
ความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง เพิ่มขึ้น 1 SD โดยควบคุมตัวแปรรายได้ประจำต่อเดือน และตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมอีก 4 ด้านให้มีค่าคงที่ จะทำให้คะแนนเปอร์เซ็นต์การออมเงิน จากรายได้ประจำเพิ่มขึ้น .23 SD อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .23, p = .028$) ดังแสดงในตาราง ที่ 13 และภาพที่ 7

ตารางที่ 13 ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงซ้อนของรายได้ประจำและการตั้งเป้าหมายการออมต่อ เปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ ($N = 165$)

ลำดับวิเคราะห์	ตัวแปรต้น	<i>b</i>	β
ขั้น1	รายได้ประจำต่อเดือน	.26	.24**
	$R^2 = .056$ $P = .002$		
ขั้น2	รายได้ประจำต่อเดือน	.22	.19**
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต	-.21	-.09
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง	.13	.06
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น	.01	.01
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า	.64	.27**
	การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง	.45	.23*
	$R^2 = .276$ $P < .001$ $\Delta R^2 = .220$		

หมายเหตุ: * $p < .05$, ** $p < .01$

ภาพที่ 7 ความสัมพันธ์ของโมเดลเปอร์เซ็นต์การออมจากรายได้ประจำ



สรุปผลการวิจัย

จากผลการวิเคราะห์ทั้ง 5 โมเดลพบว่า

1) รายได้ประจำต่อเดือน สามารถทำนายพฤติกรรมทางการเงิน ได้แก่ การจัดการทางการเงิน การออมและการลงทุน เพอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ

2) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง สามารถทำนายพฤติกรรมทางการเงินได้ อันได้แก่ การจัดการทางการเงิน การออมและการลงทุน และพฤติกรรมการทำประกันภัย

3) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง สามารถทำนายพฤติกรรมทางการเงินได้ อันได้แก่ การจัดการทางการเงินการออมและการลงทุน และเพอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ

4) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า สามารถทำนายพฤติกรรมทางการเงินในด้านเพอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำได้

5) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต

6) การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น ไม่สามารถทำนายพฤติกรรมทางการเงินของผู้ใหญ่วัยเริ่มได้

บทที่ 4

อภิปรายผลการวิจัย

เมื่อวิเคราะห์ถดถอยเชิงชั้น ทั้ง 5 โมเดล พบว่า ตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมทั้ง 5 ด้าน สามารถอธิบายพฤติกรรมทางการเงินได้แตกต่างกัน โดยพบว่า การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเองสามารถทำนายพฤติกรรมทางการเงินของผู้ใหญ่วัยเริ่มได้มากที่สุด รองลงมาเป็นการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า ส่วนการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น ไม่สามารถทำนายพฤติกรรมทางการเงินได้

รายได้ประจำต่อเดือน

ผลการวิเคราะห์ขั้นที่ 1 ทั้ง 5 โมเดล พบว่า ตัวแปรรายได้ประจำต่อเดือนนั้นสามารถทำนายพฤติกรรมทางการเงิน ได้แก่ การจัดการทางการเงิน (โมเดลที่ 1) การออมและการลงทุน (โมเดลที่ 2) เปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ (โมเดลที่ 5) ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่เมื่อทำการวิเคราะห์ขั้นที่ 2 โดยควบคุมอิทธิพลของตัวแปรขั้นที่ 1 (รายได้ประจำต่อเดือน) เมื่อพิจารณาจากค่าสัมประสิทธิ์พยากรณ์ที่เพิ่มขึ้น ซึ่งหมายถึงปริมาณความแปรปรวนในตัวแปรเกณฑ์พฤติกรรมทางการเงิน ที่อธิบายได้ด้วยตัวแปรทำนายการตั้งเป้าหมายการออมตามลำดับขั้นของ Maslow พบว่า อิทธิพลของตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมตามลำดับขั้นของ Maslow นั้นสามารถอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมทางการเงินได้เพิ่มขึ้น และมากกว่าปริมาณความแปรปรวนในตัวแปรเกณฑ์พฤติกรรมทางการเงิน ที่อธิบายได้ด้วยตัวแปรรายได้ประจำต่อเดือนในทั้ง 5 โมเดล (ΔR^2 ของโมเดล 1-5 ตามลำดับ คือ 22.5%, 36.5%, 9%, 6.9%, 22%) จากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า แม้รายได้ประจำต่อเดือนจะส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมทางการเงิน (Fisher & Montalto, 2011) แต่เป้าหมายการออมตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow นั้นกลับส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมทางการเงินมากกว่า

การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั้ง 5 โมเดล ไม่พบว่าการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านการอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต สามารถอธิบายพฤติกรรมทางการเงิน อันได้แก่ การจัดการทางการเงิน การออมและการลงทุน พฤติกรรมการทำประกัน การจัดการบัตรเครดิต เพอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ ซึ่งจากผลวิจัยชี้ให้เห็นว่าการที่บุคคลมีการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อให้มีความสำคัญกับความต้องการในขั้นแรกของ Maslow คือด้านการดำรงชีวิต (Physiological needs) นั้นไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงิน (Lee & Hanna, 2015) เนื่องจากข้อความเป้าหมายการออมในหมวดนี้ส่วนใหญ่เป็นการวางแผนระยะสั้น และเกี่ยวข้องกับการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน (Lens, Paixao, Herrera, & Grobler, 2012) เช่น ออมเงินเพื่อซื้ออาหารที่มีคุณภาพกินในทุกวัน ออมเงินเพื่อซื้อของใช้จำเป็นภายในบ้าน และออมเงินเพื่อซื้อยารักษาโรคและบริการทางการแพทย์ที่ต้องจ่ายเป็นประจำ เช่น รักษาโรคประจำตัว ซึ่งพฤติกรรมทางการเงินที่ดีนั้นจะเกี่ยวข้องกับการวางแผนชีวิตระยะยาว การคิดไปข้างหน้า (Future time perspective) บุคคลที่มีการวางแผนการออมในระยะยาวจะส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการออมมากกว่าบุคคลที่วางแผนการออมในระยะสั้น (Fisher & Montalto 2010; Koposko, Kiso, Hershey, & Gerrans, 2015)

การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง

ผลการวิเคราะห์ทั้ง 5 โมเดล พบว่า การตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง สามารถอธิบายพฤติกรรมทางการเงินได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในการจัดการทางการเงิน (โมเดลที่ 1) การออมและการลงทุน (โมเดลที่ 2) และพฤติกรรมการทำประกัน (โมเดลที่ 3) ซึ่งจากผลวิจัยชี้ให้เห็นว่าหากบุคคลมีการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคงสูง บุคคลมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการทางการเงินสูง มีการออมและการลงทุนสูง และมีพฤติกรรมการทำประกันสูง การที่บุคคลมีการตั้งเป้าหมายการออมที่ให้ความสำคัญกับความต้องการในขั้นที่ 2 ของ Maslow คือด้านความปลอดภัยและความมั่นคง (Safety and security needs) นั้นมีอิทธิพลกับพฤติกรรมทางการเงิน (Fisher & Montalto 2010; Fisher & Anong, 2012; Beck & Chira, 2017) เนื่องจากข้อความเป้าหมายการออมในหมวดนี้เริ่มเป็นเป้าหมายในระยะยาว เกี่ยวข้องกับการวางแผนชีวิตในอนาคตมากกว่าเมื่อเทียบกับการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านการอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต เช่น ออมเงินเพื่อซื้อประกันที่สามารถ

คุ้มครองชีวิตฉัน ออมเงินเพื่อการแต่งงานกะทันหัน และออมเงินเพื่อใช้จ่ายฉุกเฉินจะเห็นได้ว่าการตั้งเป้าหมายการออมเหล่านี้เป็นการออมเพื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน (Emergency saving) ซึ่งส่งผลทำให้เกิดการออม ความยากลำบากในชีวิตลดลง มีการเตรียมความพร้อมที่ดีกว่าในการรับมือกับความผันผวนของเศรษฐกิจ โดยสามารถนำเงินทุนสำรองเหล่านี้มาใช้เพื่อให้สอดคล้องกับค่าใช้จ่าย นำไปสู่การมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ (Gjertson, 2016; Shin & Kim, 2018)

การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั้ง 5 โมเดล ไม่พบว่า การตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของผู้อื่น สามารถอธิบายพฤติกรรมทางการเงิน อันได้แก่ การจัดการทางการเงิน การออมและการลงทุน พฤติกรรมการทำประกัน การจัดการบัตรเครดิต เปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ เนื่องจากข้อความเป้าหมายการออมในหมวดนี้ แม้จะเริ่มเป็นเป้าหมายการออมในระยะยาวแต่กลับเป็นเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับบุคคลอื่น ทำเพื่อคนอื่น เช่น ออมเงินไว้สู้ออกแต่งงาน ออมเงินเพื่อดูแลคู่สมรส ออมเงินเพื่อการศึกษาของลูกหลาน ซึ่งแตกต่างกับเป้าหมายใน 2 ชั้นก่อนหน้าที่เป็นการออมเพื่อตนเอง ซึ่งถือเป็นการวางแผนชีวิตในอนาคตเช่นกัน แต่เป้าหมายการออมในหมวดนี้อาจยังไม่ได้เป็นเป้าหมายที่สำคัญสำหรับผู้ใหญ่วัยเริ่ม เพราะผู้ใหญ่วัยเริ่มยังมีความรู้สึกไม่มั่นคง (instability) พร้อมค้นหาสิ่งใหม่ๆ สนใจแต่เรื่องที่เกี่ยวข้องกับตนเองเป็นส่วนใหญ่ (self-focused) มีเป้าหมายที่จะเป็นอิสระยืนหยัดด้วยตนเอง ยังไม่คิดจะผูกมัดกับความสัมพันธ์ระยะยาว (Arnett, 2014; 2016) ซึ่งอาจอธิบายได้ว่าไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างการตั้งเป้าหมายการออมเงินที่เกี่ยวข้องกับความรักและการมีปฏิสัมพันธ์ซึ่งอยู่ใน Maslow ชั้นที่ 3 (love and belonging needs) กับพฤติกรรมการออม (Fisher & Anong, 2012; Lee & Hanna, 2015)

การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั้ง 5 โมเดล พบว่า การตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า สามารถอธิบายพฤติกรรมทางการเงินได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ (โมเดลที่ 5) ซึ่งจากผลวิจัยชี้ให้เห็นว่าหากบุคคลยังมีการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าสูง บุคคลมีแนวโน้มที่จะมี

เปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำสูง การที่บุคคลมีการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อให้ความสำคัญกับความต้องการในขั้นที่ 4 ของ Maslow คือด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า (esteem needs) นั้นมีอิทธิพลกับพฤติกรรมทางการเงิน เมื่อพิจารณาจากข้อความเป้าหมายการออมในหมวดนี้ เช่น ออมเงินไว้ซื้อของใช้เพื่อเสริมความงามหรือทำให้ตนเองดูดี ออมเงินเพื่อให้คนอื่นนับถือ ยกย่อง ได้รับการยอมรับ และออมเงินเพื่อศึกษาต่อหรือหาความรู้เพิ่มประสบการณ์ พัฒนาตนเอง ซึ่งข้อความส่วนใหญ่ล้วนเป็นเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับตนเอง สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใหญ่วัยเริ่ม ที่เป็นวัยมุ่งพัฒนาตนเอง ค้นหาตัวตนและให้ความสำคัญกับตนเอง (Arnett, 2014; 2016) เช่น การเก็บออมเงินเพื่อต้องการเรียนต่อปริญญาโท เพื่อค้นหาอาชีพที่เหมาะสมสำหรับตนเอง อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากผลงานวิจัยก่อนหน้าพบว่ามี ความขัดแย้งกันโดย Lee และ Hanna (2015) ได้มีการหาความสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายการออมกับพฤติกรรมการออม พบว่า หากบุคคลยังมีการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าสูง บุคคลมีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมการออมที่น้อยลง ความแตกต่างนี้อาจเนื่องมาจากมีความแตกต่างกันของข้อความตัวแปรเป้าหมายการออมเงิน โดย Lee และ Hanna (2015) ใช้การตีความหมายจากคำตอบของผู้เข้าร่วมวิจัยเทียบกับความหมายของทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow (Devaney, Anong, & Whirl, 2007) โดยได้จัดกลุ่มเป้าหมายการออมที่สะท้อนความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าของ Maslow ขั้นที่ 4 (esteem needs) เป็นการออมเพื่อความหรูหรา/ฐานะทางสังคม เช่น ออมเงินไว้เพื่อซื้อรถ ออมเงินไว้เพื่อท่องเที่ยวในวันหยุด ออมเงินไว้เพื่อรักษาวิถีชีวิตปัจจุบัน เมื่อไม่ได้มีการตรวจสอบถึงความต้องการเบื้องหลังที่แท้จริงของการตั้งเหตุผลการออมเงินอาจทำให้การสรุปผลคลาดเคลื่อนได้ ในขณะที่ในวิจัยชิ้นนี้ ผู้วิจัยได้ตรวจสอบถึงความต้องการเบื้องหลังที่แท้จริงของการตั้งเหตุผลการออมเงินของผู้ใหญ่วัยเริ่มผ่านวิธี Discriminant content validity (DCV) แล้วจึงสร้างเป็นข้อความในการนำมามาหาความสัมพันธ์ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าความต้องการในขั้นนี้สะท้อนถึงเป้าหมายการออมในเรื่องของการรู้สึกถึงคุณค่าภายในตนเอง เช่น ออมเงินเพื่อให้ฉันรู้สึกสบายใจ รู้สึกดีกับตนเอง ออมเงินเพื่อศึกษาต่อหรือหาความรู้เพิ่มประสบการณ์ พัฒนาตนเอง เป็นต้น

การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง

ผลการวิเคราะห์ทั้ง 5 โมเดล พบว่าการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง สามารถอธิบายพฤติกรรมทางการเงินได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ใน การจัดการทางการเงิน (โมเดลที่ 1) การออมและการลงทุน (โมเดลที่ 2) และเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ (โมเดลที่ 5) ซึ่งจากผลวิจัยชี้ให้เห็นว่าหากบุคคลมีการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการ

ด้านการถึงศักยภาพตนเอง บุคคลมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการทางการเงินสูง มีการออมและการลงทุนสูง และมีเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำสูง การที่บุคคลมีการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อให้มีความสำคัญกับความต้องการในขั้นที่ 5 ของ Maslow คือ ด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง (self-actualization) นั้นมีอิทธิพลกับพฤติกรรมทางการเงิน (Xiao, Shim, Barber, and Lyons, 2007; Lee and Hanna, 2015) เมื่อพิจารณาจากข้อความเป้าหมายการออมในหมวดนี้ เช่น ออมเงินเพื่อทำธุรกิจตามที่ตนเองต้องการ ออมเงินเพื่อสร้างความมั่งคั่ง และออมเงินเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายต่าง ๆ ในชีวิตด้วยตนเอง จากความหมายของด้านความสำเร็จส่วนบุคคล คือ การพยายามเติมเต็มศักยภาพของบุคคล (Koltko-Rivera, 2006) จัดเป็นความต้องการที่จะก้าวหน้าและพัฒนาตนเอง (Being needs : B-Need) คือ เมื่อมีความต้องการด้านนี้แล้วได้รับการตอบสนองจะส่งผลให้มีความต้องการเพิ่มมากขึ้นเพื่อพัฒนาตนเองอยู่เสมอ (Poston, 2009) เช่น ความสำเร็จของเราให้คุณค่ากับการได้ทำธุรกิจเป็นของตนเอง จึงเริ่มออมเงินและเมื่อลงทุนทำธุรกิจได้ จึงส่งผลให้มีการบริหารจัดการเงิน และออมเงินอีกเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้ดีกว่าเดิม

ข้อจำกัดในการวิจัย

จากผลการวิจัยที่ไม่พบความสัมพันธ์ของการตั้งเป้าหมายการออมตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow กับการจัดการบัตรเครดิต อาจเนื่องมาจากผู้เข้าร่วมการวิจัยคือ ผู้ใหญ่วัยเริ่มมีจำนวนการใช้บัตรเครดิตไม่มาก คือ 94 คน จาก 165 คน ทำให้ผลการวิจัยอาจไม่สามารถอธิบายพฤติกรรมดังกล่าวได้ ในการศึกษาครั้งต่อไปควรมีการเก็บกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บัตรเครดิตเพิ่มมากขึ้น อาจพบความสัมพันธ์ที่น่าสนใจของตัวแปรนี้ งานวิจัยชิ้นนี้เป็น

เนื่องด้วยงานวิจัยชิ้นนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (exploratory study) ผลการศึกษาที่ได้ อาจสามารถอธิบายพฤติกรรมทางการเงินได้เพียงผู้เข้าร่วมการวิจัยที่ผู้วิจัยศึกษาเท่านั้น คือกลุ่มผู้ใหญ่วัยเริ่มในประเทศไทย มีอายุระหว่าง 18-29 ปี ที่มียานทำและมีรายได้ประจำต่อเดือนแล้วเท่านั้น ซึ่งผู้เข้าร่วมการวิจัยนี้ไม่สามารถเป็นตัวแทนของกลุ่มผู้ใหญ่วัยเริ่มในประเทศไทยหรือช่วงวัยอื่น ๆ ได้ทั้งหมด

อย่างไรก็ดี ผู้วิจัยหวังว่าผลการวิจัยนี้อาจสร้างประโยชน์ให้กับสังคมกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะก้าวเข้าสู่ช่วงวัยผู้ใหญ่ได้ รวมถึงเป็นองค์ความรู้ต่อยอดในการศึกษาเรื่องการพัฒนามาตรวัดการตั้งเป้าหมายการออมตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow และการส่งเสริมการมีอิสระทางการเงินของผู้ใหญ่วัยเริ่มได้

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

จากการพบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่านั้น สามารถอธิบายพฤติกรรมทางการเงินได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำ (โมเดลที่ 5) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าหากบุคคลยิ่งมีการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าสูง บุคคลมีแนวโน้มที่จะมีเปอร์เซ็นต์การออมเงินจากรายได้ประจำสูงซึ่งผลการวิจัยนี้ตรงข้ามกับงานวิจัยที่ผ่านมาของ Lee และ Hanna (2015) ที่พบว่า หากบุคคลมีการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าสูง บุคคลมีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมการออมที่น้อยลง ผลที่แตกต่างกันนี้อาจเกิดจากการระบุนิยามของตัวแปรทำนาย คือการตั้งเป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า ในงานวิจัยนี้มุมมองของผู้ใหญ่วัยเริ่มระบุเป้าหมายไว้ เช่น ออมเงินเพื่อให้ฉันรู้สึกสบายใจ รู้สึกดีกับตนเอง ออมเงินไว้เพื่อศึกษาต่อหรือหาความรู้เพิ่มประสบการณ์ พัฒนาตนเอง และออมเงินเพื่อให้คนอื่นนับถือ ยกย่อง และได้รับการยอมรับ ในขณะที่ Lee และ Hanna (2015) ระบุว่า เป้าหมายการออมเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าด้วยตนเอง คือ ความหรูหราในการใช้ชีวิต เช่น ซื้อของแต่งบ้านหรือซื้อบ้านหลังที่ 2 การเก็บเงินทองเที่ยวในวันหยุด ออมเงินเพื่อก้าวไปสู่วิถีชีวิตที่ดีขึ้น ข้อคำถามของตัวแปรต้นที่แตกต่างกัน รวมถึงมุมมองของผู้เข้าร่วมการวิจัยที่เป็นผู้ใหญ่วัยเริ่มอาจส่งผลให้ผลวิจัยแตกต่างกับงานวิจัยที่ผ่านมา

ดังนั้นในอนาคตอาจมีการค้นหาเป้าหมายการออมตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow เพิ่มเติมเพื่อเป็นมาตรฐานในการสร้างแบบสอบถามให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้นและเหมาะกับงานวิจัยในอนาคต

CHULALONGKORN UNIVERSITY

ข้อเสนอแนะในการนำไปประยุกต์ใช้

ผู้ใหญ่วัยเริ่มที่กำลังจะก้าวเข้าสู่วัยผู้ใหญ่อย่างเต็มตัว จำเป็นต้องมีอิสระทางการเงิน (financial independent) ซึ่งพฤติกรรมทางการเงินที่ดีเป็นหนทางหนึ่งที่สามารถนำไปสู่ความพึงพอใจทางการเงินและความพึงพอใจทางการเงินนั้นสามารถนำไปสู่ความพึงพอใจในชีวิตได้ (Xiao, Tang, & Shim, 2009) จากผลการวิจัยชิ้นนี้แสดงให้เห็นว่า รายได้ประจำต่อเดือนส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมทางการเงิน แต่เป้าหมายการออมตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow นั้น ส่งผลทางบวกต่อพฤติกรรมทางการเงินมากกว่ารายได้ ดังนั้นหากต้องการส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงินที่ดี

ควรส่งเสริมให้เกิดการตั้งเป้าหมายการออม โดยเฉพาะการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความปลอดภัยและความมั่นคง การตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า และการตั้งเป้าหมายการออมเงินเพื่อความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง โดยต้องพิจารณาให้แต่ละเป้าหมายนั้นเหมาะสมกับความต้องการของแต่ละบุคคล ไม่จำเป็นต้องมุ่งไปที่การเพิ่มปัจจัยด้านรายได้เพียงอย่างเดียว เพราะในชีวิตการทำงานจริงอาจไม่สามารถเลือกทำงานที่มีรายได้ประจำสูงได้อย่างอิสระ



บรรณานุกรม

- Arnett, J. J. (2000). Emerging adulthood: A theory of development from the late teens through the twenties. *American Psychologist*, 55(5), 469-480. doi:10.1037/0003-066X.55.5.469
- Arnett, J. J. (2003). Conceptions of the transition to adulthood among emerging adults in American ethnic groups. *New Directions for Child and Adolescent Development*, 2003(100), 63-76. doi:10.1002/cd.75
- Arnett, J. J. (2016). College Students as Emerging Adults: The Developmental Implications of the College Context. 4(3), 219-222. doi:10.1177/2167696815587422
- Arnett, J. J., Žukauskienė, R., & Sugimura, K. (2014). The new life stage of emerging adulthood at ages 18–29 years: implications for mental health. *The Lancet Psychiatry*, 1(7), 569-576. doi:10.1016/S2215-0366(14)00080-7
- Babiarz, P., & Robb, C. A. (2014). Financial Literacy and Emergency Saving. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(1), 40-50. doi:10.1007/s10834-013-9369-9
- Beck, K., & Chira, I. (2017). Expected vs. Actual Retirement Savings Behavior of Highly Educated Individuals. *Journal of Personal Finance*, 16(1), 51-65.
- Browning, M., & Lusardi, A. (1996). Household Saving: Micro Theories and Micro Facts. *Journal of Economic Literature*, 34(4), 1797-1855.
- Canova, L., Rattazzi, A. M. M., & Webley, P. (2005). The hierarchical structure of saving motives. *Journal of Economic Psychology*, 26(1), 21-34. doi:10.1016/j.joep.2003.08.007
- D'Souza, J., & Gurin, M. (2016). The universal significance of Maslow's concept of self-actualization. *The Humanistic Psychologist*, 44(2), 210-214. doi:10.1037/hum0000027
- Devaney, S. A., Anong, S. T., & Whirl, S. E. (2007). Household Savings Motives. *The Journal of Consumer Affairs*, 41(1), 174-186. doi:10.1111/j.1745-6606.2006.00073.x
- Dew, J., & Xiao, J. J. (2011). The financial management behavior scale: Development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 43.
- Dew, J., & Xiao, J. J. (2013). Financial declines, financial behaviors, and relationship happiness during the 2007–2009 recession. *Journal of Financial Therapy*, 4(1). doi:

10.4148/jft.v4i1.1723

- Fisher, P. J., & Anong, S. T. (2012). Relationship of saving motives to saving habits. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 23(1), 63-79.
- Fisher, P. J., & Montalto, C. P. (2010). Effect of saving motives and horizon on saving behaviors. *Journal of Economic Psychology*, 31(1), 92-105.
doi:10.1016/j.joep.2009.11.002
- Fisher, P. J., & Montalto, C. P. (2011). Loss Aversion and Saving Behavior: Evidence from the 2007 U.S. Survey of Consumer Finances. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(1), 4-14. doi:10.1007/s10834-010-9196-1
- Gjertson, L. (2016). Emergency saving and household hardship. *Journal of Family and Economic Issues*, 37(1), 1-17.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644-667.
doi:10.1007/s10834-011-9275-y
- Haynes, S. N., Richard, D. C. S., & Kubany, E. S. (1995). Content validity in psychological assessment: A functional approach to concepts and methods. *Psychological Assessment*, 7(3), 238-247. doi:10.1037/1040-3590.7.3.238
- Johnston, M., Dixon, D., Hart, J., Glidewell, L., Schröder, C., & Pollard, B. (2014). Discriminant content validity: A quantitative methodology for assessing content of theory-based measures, with illustrative applications. *British Journal of Health Psychology*, 19(2), 240-257. doi:10.1111/bjhp.12095
- Koltko-Rivera, M. E. (2006). Rediscovering the Later Version of Maslow's Hierarchy of Needs: Self-Transcendence and Opportunities for Theory, Research, and Unification. *Review of General Psychology*, 10(4), 302-317. doi:10.1037/1089-2680.10.4.302
- Koposko, J. L., Kiso, H., Hershey, D. A., & Gerrans, P. (2015). Perceptions of Retirement Savings Relative to Peers. *Work, Aging and Retirement*, 2(1), 65-72.
doi:10.1093/workar/wav019 %J Work, Aging and Retirement
- Lee, J. M., & Hanna, S. D. (2012). *The Influence of Saving Objectives on Saving: First Response Versus Any Response for Objectives*. Paper presented at the the 2012 meeting of the Academy of Financial Services.

- Lee, J. M., & Hanna, S. D. (2015). Savings Goals and Saving Behavior From a Perspective of Maslow's Hierarchy of Needs. *Journal of Financial Counseling and Planning*(2), 129-147. doi:10.1891/1052-3073.26.2.129
- Lens, W., Paixão, M. P., Herrera, D., & Grobler, A. (2012). Future time perspective as a motivational variable: Content and extension of future goals affect the quantity and quality of motivation. *54*(3), 321-333. doi:10.1111/j.1468-5884.2012.00520.x
- Lester, D. (1990). Maslow's hierarchy of needs and personality. *Personality and Individual Differences*, 11(11), 1187-1188. doi:10.1016/0191-8869(90)90032-M
- Lim, V. K. G., & Teo, T. S. H. (1997). Sex, money and financial hardship: An empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. *Journal of Economic Psychology*, 18(4), 369-386. doi:10.1016/S0167-4870(97)00013-5
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and retirement planning in the United States. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 509-525. doi:10.1017/S147474721100045X
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396. doi:10.1037/h0054346
- Maslow, A. H. (1954). The instinctoid nature of basic needs. *Journal of Personality*, 22, 326-347. doi:10.1111/j.1467-6494.1954.tb01136.x
- Oleson, M. (2004). Exploring the relationship between money attitudes and Maslow's hierarchy of needs. *International Journal of Consumer Studies*, 28(1), 83-92. doi:10.1111/j.1470-6431.2004.00338.x
- Otto, A. (2013). Saving in childhood and adolescence: Insights from developmental psychology. *Economics of Education Review*, 33, 8-18. doi:10.1016/j.econedurev.2012.09.005
- Poston, B. (2009). Maslow's hierarchy of needs. *Surgical technologist*, 41(8), 347-353.
- Shin, S. H., & Kim, K. T. (2018). Perceived Income Changes, Saving Motives, and Household Savings. *Journal of Financial Counseling and Planning*(2), 396-409. doi:10.1891/1052-3073.29.2.396
- Sutapa Amornvivat, P. D., Tubkwan Homchampa, Srinarin Poudpongpaiboon, Teerin Ratanapinyowong, Nitnara Mintarkhin, & Nutchaya Arakvichanun. (2014). Capturing Thai Gen Y consumers. from SCB Economic Intelligence Center

<https://www.scbeic.com/th/detail/product/130>

- Taormina, R. J., & Gao, J. H. (2013). Maslow and the Motivation Hierarchy: Measuring Satisfaction of the Needs. *The American Journal of Psychology*, 126(2), 155-177. doi:10.5406/amerjpsyc.126.2.0155
- Wärneryd, K.-E. (1989). Improving psychological theory through studies of economic behaviour: The case of saving. *Applied Psychology: An International Review*, 38(3), 213-236. doi:10.1111/j.1464-0597.1989.tb01254.x
- Xiao, J. J., Chatterjee, S., & Kim, J. (2014). Factors associated with financial independence of young adults. 38(4), 394-403. doi:10.1111/ijcs.12106
- Xiao, J. J., Shim, S., Barber, B., & Lyons, A. C. (2007). Financial behavior and quality of life of college students: Implications for college financial education.
- Xiao, J. J., Tang, C., & Shim, S. (2009). Acting for Happiness: Financial Behavior and Life Satisfaction of College Students. *Social Indicators Research*, 92(1), 53-68.
- Yao, R., Wang, F., Weagley, R. O., & Liao, L. (2011). Household Saving Motives: Comparing American and Chinese Consumers. 40(1), 28-44. doi:10.1111/j.1552-3934.2011.02086.x
- กอข้าว เพิ่มตระกูล, จิรภัทร รวีภัทรกุล, และ สักกพัฒน์ งามเอก. (2563). การพัฒนามาตรวัดการตั้งเป้าหมายการออมตามลำดับขั้นความต้องการของ Maslow. *การประชุมวิชาการระดับชาติ เรื่อง คุณภาพของการบริหารการจัดการและนวัตกรรม ครั้งที่ 5* (น. 395-406), มหาวิทยาลัยการจัดการและเทคโนโลยีอีสเทิร์น. ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2559). รายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยปี 2559. <http://doh.hpc.go.th/data/HL/ThaiFinancialSkillSurvey2559.pdf>
- นงลักษณ์ วิรัชชัย. (2553). ชุดวิชา 21701 การวิจัยหลักสูตรและการเรียนการสอน หน่วยที่ 7 การศึกษาวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง และหน่วยที่ 10 สถิติวิเคราะห์เชิงปริมาณ. สถิติบรรยายและสถิติพาราเมตริก หลักสูตรปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาหลักสูตรและการสอน มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.



ภาคผนวก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ภาคผนวก ก

แบบตรวจสอบความตรงตามเนื้อหาของมาตรวัดเป้าหมายการออม

แบบประเมินความสอดคล้องระหว่างเหตุผลในการออมเงิน (Savings goals) กับลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's hierarchy of need theory)

เพศ: หญิง ชาย อายุ: รายได้ต่อเดือนโดยเฉลี่ย.....

ท่านมีการออมเงินเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของรายได้: ไม่ออมเงิน 1-10% 11%-20%
 21-30% 31-40% 41-50%
 มากกว่า50%

คำชี้แจง ส่วนที่1 : โปรดอ่านและทำความเข้าใจถึงคำนิยาม ความต้องการตามมาสโลว์ และพิจารณาเหตุผลในการออมเงินแต่ละข้อต่อไปนี่ว่าสามารถสะท้อนถึงความต้องการตามมาสโลว์ในแต่ละชั้นอย่างไรตามความคิดเห็นของท่าน โดยให้คะแนนตั้งแต่ -3 จนถึง 3 ลงในทุกด้านของความต้องการตามมาสโลว์

นิยามของ ความต้องการตามมาสโลว์ (Maslow's hierarchy of need theory)

ขั้นที่ 1 ความต้องการด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต (Physiological needs)

สิ่งจำเป็นพื้นฐาน เช่น อาหาร น้ำ การพักผ่อน ที่พักอาศัยและความต้องการอื่น ๆ ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน

ขั้นที่ 2 ความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย (Safety & Security needs)

มีความต้องการความรู้สึกมั่นคงและปลอดภัยในชีวิต เช่น การมีบ้าน มีที่อยู่อาศัยที่ปลอดภัยจากอันตราย

ขั้นที่ 3 ความต้องการด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ (Love & Belonging needs)

ความต้องการทางสังคม แบ่งปันความรู้สึกกับครอบครัว การเป็นที่รักและการมีสัมพันธภาพที่ดีกับเพื่อนและบุคคลในสังคม

ขั้นที่ 4 ความต้องการด้านการรู้สึกถึงคุณค่าในตนเอง (Esteem needs)

ความต้องการและความปรารถนาสำหรับการเคารพยกย่องจากตนเองและผู้อื่น ต้องการให้ผู้อื่นเห็นว่าตนมีคุณค่า มีเกียรติยศชื่อเสียง มีตำแหน่งฐานะ

ขั้นที่ 5 ความต้องการด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง (Self-actualization)

ความต้องการที่จะเติมเต็มศักยภาพเพื่อการตระหนักรู้ในตนเองอย่างเต็มที่และเพื่อให้บรรลุศักยภาพของตนเองในระดับสูงสุดเท่าที่จะทำได้

โปรดใส่คะแนนตั้งแต่ -3 จนถึง 3 ลงในทุกด้านความต้องการของมาสโลว์ โดยแต่ละคะแนนมีความหมายดังนี้

ให้ -3 หมายถึง **มั่นใจอย่างยิ่ง**ว่าเหตุผลในการออมเงินข้อนั้น**ไม่ได้สะท้อน**ถึงความต้องการตามมาสโลว์

ให้ -2 หมายถึง **มั่นใจปานกลาง**ว่าเหตุผลในการออมเงินข้อนั้น**ไม่ได้สะท้อน**ถึงความต้องการตามมาสโลว์

ให้ -1 หมายถึง **มั่นใจเล็กน้อย**ว่าเหตุผลในการออมเงินข้อนั้น**ไม่ได้สะท้อน**ถึงความต้องการตามมาสโลว์

ให้ 0 หมายถึง **ไม่มั่นใจ**ว่าเหตุผลในการออมเงินข้อนั้นจะ**สะท้อน**ถึงความต้องการตามมาสโลว์

ให้ 1 หมายถึง **มั่นใจเล็กน้อย**ว่าเหตุผลในการออมเงินข้อนั้น**สะท้อน**ถึงความต้องการตามมาสโลว์

ให้ 2 หมายถึง **มั่นใจปานกลาง**ว่าเหตุผลในการออมเงินข้อนั้น**สะท้อน**ถึงความต้องการตามมาสโลว์

ให้ 3 หมายถึง **มั่นใจอย่างยิ่ง**ว่าเหตุผลในการออมเงินข้อนั้น**สะท้อน**ถึงความต้องการตามมาสโลว์

หรือสามารถใส่เครื่องหมาย ✓ ที่ช่อง **ไม่ตรงชั้นใดเลย/ไม่ใช้การออมเงิน** เมื่อคุณคิดว่าเหตุผลข้อนั้นไม่ใช้การออมหรือไม่สามารถสะท้อนถึงความต้องการตามมาสโลว์

แบบประเมินความสอดคล้องระหว่างเหตุผลในการออมเงิน กับลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์

เหตุผลในการออมเงิน	ความอยู่ รอดทาง ร่างกาย	ความ มั่นคง ปลอดภัย	ความรัก และการ เป็นส่วน หนึ่ง	การรู้สึก ถึงคุณค่า ในตนเอง	การเข้าถึง ศักยภาพ ตนเอง	ไม่ตรงขั้น ใดเลย/ ไม่ใช้การ ออมเงิน
1. ออมเพื่อซื้ออาหารที่มี คุณภาพกินในทุกวัน						
2. ออมเพื่อซื้อเครื่องใช้ที่ ช่วยปกป้องร่างกายเมื่อ สภาพอากาศเปลี่ยนแปลง						
3. ออมเพื่อดูแลรักษา สุขภาพร่างกายของฉันทัน						
4. ออมเพื่อซื้อเครื่องนอน เพื่อให้หลับสบาย						
5. ออมเพื่อซื้ออุปกรณ์หรือ เวลาในการออกกำลังกายเพื่อ ความแข็งแรง						
6. ออมเพื่อซื้อของใช้ จำเป็นภายในบ้าน						
7. ออมเพื่อซื้อยารักษาโรค และบริการทางแพทย์ที่ ต้องจ่ายเป็นประจำ เช่น รักษาโรคประจำตัว						
8. ออมเพื่อสำรองค่าใช้จ่าย ตามโอกาส เช่น ซื้อเครื่อง เรือน ซ่อมแซมบ้าน ซ่อม บำรุงรถ						

*ข้อ 9-45 โปรดสอบถามผู้วิจัยเพิ่มเติมทาง E-mail

ภาคผนวก ข

ตัวอย่างผลการวิเคราะห์การคัดเลือกเหตุผลการออม

M	เหตุผลการออม	M1	M2	M3	M4	M5	Selected
1	ออมเพื่อซื้ออาหารที่มีคุณภาพกินในทุกวัน	2.50*	-.40	-.96	-.46	-.93	ผ่านเกณฑ์ 1
1	ออมเพื่อซื้อเครื่องใช้ที่ช่วยปกป้องร่างกาย เมื่อสภาพอากาศเปลี่ยนแปลง	2.53*	1.53*	-1.06	-.53	-.66	ผ่านเกณฑ์ 2
1	ออมเพื่อดูแลสุขภาพร่างกายของฉันทันที	2.83*	1.20*	-.33	.43	-.23	
2	ออมเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายตามโอกาส เช่น ซื้อเครื่องเรือน ซ่อมแซมบ้าน ซ่อมบำรุงรถ	.50	2.30*	-1.03	-.30	-.50	ผ่านเกณฑ์ 1
2	ออมเพื่อการรักษาพยาบาลของตนเองใน อนาคต	2.36*	2.03*	-.83	.30	-.23	
2	ออมเพื่อการแต่งงานกะทันหัน	1.16*	2.76*	-.63	.63	-.20	ผ่านเกณฑ์ 2
3	ออมไว้ซื้อชุดแต่งงาน	-1.53	-1.23	2.10*	.03	.16	ผ่านเกณฑ์ 1
3	ออมไว้ใช้จ่ายยามเข้าสังคมเพื่อมีปฏิสัมพันธ์ กับคนอื่น	-1.33	-1.43	2.00*	1.16*	-.16	
4	ออมไว้ซื้อของใช้เพื่อเสริมความงามหรือให้ ตนเองดูดี	-1.73	-1.76	.66	2.10*	-.40	ผ่านเกณฑ์ 1
4	ออมไว้เก็บเงินไว้เพื่อให้สามารถมีวิถีชีวิตที่ ดูดี คงไว้ซึ่งฐานะ	-1.70	-.90	.90	1.90*	1.50*	
4	ออมเงินเพื่อให้ฉันรู้สึกสบายใจ รู้สึกดีกับ ตนเอง	-.96	-.10	-.40	2.56*	1.36*	ผ่านเกณฑ์ 2
5	ออมไว้ทำธุรกิจตามที่ตนเองต้องการ	-1.00	-.60	-.20	1.60*	2.40*	ผ่านเกณฑ์ 2
5	ออมไว้เพื่อให้สามารถใช้ชีวิตในแบบที่ฉัน ต้องการโดยไม่ต้องกังวลเรื่องเงิน	-.66	1.03	-.10	1.73*	2.23*	

* $p < .01$; M = เป้าหมายการออมที่สะท้อนความต้องการ ที่พัฒนาขึ้นมาจากทฤษฎีของ Maslow M1 = ด้านความอยู่รอดทางร่างกาย/การดำรงชีวิต M2 = ด้านความมั่นคงปลอดภัย M3 = ด้านความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ M4 = ด้านการรู้สึกถึงคุณค่าในตนเอง M5 = ด้านการเข้าถึงศักยภาพตนเอง Selected = ข้อที่ถูกเลือกเข้ามาตรวจวัด (เกณฑ์ 1 = ข้อคำถามที่มีระดับนัยสำคัญที่ .01 ในทิศทางบวกเพียงหนึ่งด้านของลำดับขั้นความต้องการของ Maslow เกณฑ์ 2 = ข้อคำถามที่มีระดับนัยสำคัญที่ .01 ในทิศทางบวก เลือกจากข้อที่ค่าเฉลี่ยมากกว่าหรือตรงกับทฤษฎีความต้องการของ Maslow จากงานวิจัยที่ผ่านมา) ข้ออื่น ๆ โปรดสอบถามผู้วิจัยเพิ่มเติมทาง E-mail

ภาคผนวก ค
แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลจริง

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมทางการเงิน และเป้าหมายการออมในผู้ใหญ่วัยเริ่ม ที่มีอายุ 18-29 ปี

แบบสอบถามมีทั้งหมด 60 ข้อ ใช้เวลาประมาณ 5 นาที

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 สอบถามการตั้งเป้าหมายการออม

ส่วนที่ 3 สอบถามพฤติกรรมทางการเงิน

ส่วนที่ 4 สอบถามพฤติกรรมทางการเงิน ฉบับที่ 2

การตอบแบบสอบถามนี้เป็นไปด้วยความสมัครใจของท่าน ท่านสามารถหยุดทำแบบสอบถามได้ทันที เมื่อท่านรู้สึกไม่สบายใจ ข้อมูลที่ท่านตอบจะไม่มีการระบุตัวตนและเป็นความลับ โดยผู้วิจัยจะนำไปวิเคราะห์และรายงานผลเป็นภาพรวมในเชิงวิชาการเท่านั้น

หากมีประเด็นข้อสงสัยหรือต้องการสอบถามเพิ่มเติม สามารถติดต่อได้ที่ Kokhaw.phe@gmail.com

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ หญิง ชาย อื่นๆ
2. อายุ โปรดระบุ.....ปี
3. ระดับการศึกษาสูงสุด มัธยมศึกษา ปวช. ปวส. อนุปริญญาตรี ปริญญาตรี ปริญญาโท ปริญญาเอก
4. รายได้ประจำของคุณต่อเดือน

<input type="checkbox"/> น้อยกว่า 5001 บาท	<input type="checkbox"/> 5,001 - 10,000 บาท	<input type="checkbox"/> 10,001 - 20,000 บาท
<input type="checkbox"/> 20,001 - 30,000 บาท	<input type="checkbox"/> 30,001 - 40,000 บาท	<input type="checkbox"/> 40,001 - 50,000 บาท
<input type="checkbox"/> 50,001 - 60,000 บาท	<input type="checkbox"/> 60,001 - 70,000 บาท	<input type="checkbox"/> 70,001 - 80,000 บาท
<input type="checkbox"/> 80,001 - 90,000 บาท	<input type="checkbox"/> 90,001 - 100,000 บาท	<input type="checkbox"/> 100,000 บาทขึ้นไป
5. คุณออมเงินเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของรายได้ประจำของคุณ

- ไม่ออมเงิน 1-10% 11-20% 21-30% 31-40% 41-50%
มากกว่า50%

6. สถานภาพสมรส

- โสด แต่งงาน อยู่กินกับคนรักโดยไม่ได้แต่งงาน หย่าร้าง

7. บุตร

- มีบุตร ไม่มีบุตร

ส่วนที่ 2: แบบสอบถามการตั้งเป้าหมายการออม

ขอให้คุณประเมินเหตุผลในการออมเงินแต่ละข้อว่าสำคัญกับตัวคุณมากน้อยเพียงใด (ไม่สำคัญ จนถึง สำคัญมากที่สุด)

แบบสอบถามการตั้งเป้าหมายการออม (34ข้อ)

เป้าหมายการออม	ไม่สำคัญ	สำคัญ เพียง เล็กน้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มาก ที่สุด
1. ออมเงินเพื่อซื้ออาหารที่มีคุณภาพกินในทุกวัน					
2. ออมเงินเพื่อซื้อเครื่องใช้ที่ช่วยปกป้องร่างกายเมื่อสภาพอากาศเปลี่ยนแปลง					
3. ออมเงินเพื่อซื้อเครื่องนอนเพื่อให้หลับสบาย					
4. ออมเงินเพื่อซื้ออุปกรณ์หรือเวลาในการออกกำลังกายเพื่อความแข็งแรง					
5. ออมเงินเพื่อซื้อของใช้จำเป็นภายในบ้าน					
6. ออมเงินเพื่อซื้อการรักษาโรคและบริการทางการแพทย์ที่ต้องจ่ายเป็นประจำ เช่น รักษาโรคประจำตัว					
7. ออมเงินเพื่อสำรองค่าใช้จ่ายตามโอกาส เช่น ซื้อเครื่องเรือน ซ่อมแซมบ้าน ซ่อมบำรุงรถ					
8. ออมเงินเพื่อการตกงานกะทันหัน					

*ข้อ 9-34 โปรดสอบถามผู้วิจัยเพิ่มเติมทาง E-mail

โปรดประเมินว่าตัวคุณได้ทำกิจกรรมเหล่านี้บ่อยแค่ไหน ภายในช่วง 6 เดือน ที่ผ่านมา (ไม่เคยทำเลยจนถึง ทำเป็นประจำ)

แบบสอบถามพฤติกรรมทางการเงิน (9ข้อ)

พฤติกรรมทางการเงิน	ไม่เคยทำเลย	ทำนานๆครั้ง	ทำบางครั้ง	ทำบ่อยครั้ง	ทำเป็นประจำ
1. เปรียบเทียบราคาสินค้าหรือบริการก่อนตัดสินใจซื้อ					
2. ชำระค่าบริการและใบแจ้งหนี้ตรงเวลา					
3. จัดบันทึกค่าใช้จ่ายรายเดือนเป็นลายลักษณ์อักษรหรือบันทึกในสื่ออิเล็กทรอนิกส์					
4. มีการใช้จ่ายอยู่ในงบประมาณตามแผนการใช้จ่ายของคุณ					

*ข้อ 5-9 โปรดสอบถามผู้วิจัยเพิ่มเติมทาง E-mail

โปรดประเมินว่าตัวคุณได้ทำกิจกรรมเหล่านี้บ่อยแค่ไหน ภายในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา (ไม่เคยทำเลยจนถึง ทำเป็นประจำ)

แบบสอบถามพฤติกรรมทางการเงิน (3 ข้อ)

พฤติกรรมทางการเงิน	ไม่สำคัญ	สำคัญเพียงเล็กน้อย	สำคัญปานกลาง	สำคัญมาก	สำคัญมากที่สุด
1. ซื้อ หรือส่งค่ากรรมธรรม์ประกันประกันสุขภาพตรงเวลา (ไม่รวมถึงประกันสังคม)					

*ข้อ 2-3 โปรดสอบถามผู้วิจัยเพิ่มเติมทาง E-mail

8. คุณมีบัตรเครดิตหรือไม่

มี ไม่มี หากคุณไม่มีบัตรเครดิต ไม่ต้องทำแบบสอบถามต่อ สามารถส่งแบบสอบถามคืนได้เลย

ส่วนที่ 4 สอบถามพฤติกรรมทางการเงิน ฉบับที่ 2 (สำหรับผู้ที่มียบัตรเครดิต)

โปรดประเมินว่าตัวคุณได้ทำกิจกรรมเหล่านี้บ่อยแค่ไหน ภายในช่วง 6 เดือน ที่ผ่านมา (ไม่เคยทำเลยจนถึง ทำเป็นประจำ)

แบบสอบถามพฤติกรรมทางการเงิน (2 ข้อ) (สำหรับผู้ที่มียบัตรเครดิต)

พฤติกรรมทางการเงิน	ไม่สำคัญ	สำคัญ เพียง เล็กน้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มากที่สุด
1. ชำระหนี้บัตรเครดิตเต็มจำนวนในแต่ละเดือน					

*ข้อ 2 โปรดสอบถามผู้วิจัยเพิ่มเติมทาง E-mail

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	กอข้าว เพิ่มตระกูล
วัน เดือน ปี เกิด	4 มีนาคม 2538
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
วุฒิการศึกษา	คณะจิตวิทยา
ที่อยู่ปัจจุบัน	54/222 แยก11-3 หมู่บ้านปัฐวิกรณ์ ซอยนวมินทร์70 ถนนนวมินทร์ แขวง คลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10240



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY