

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาถึงพฤติกรรมการก่อหนี้ (กู้ยืมเงิน) ส่วนมากเป็นการศึกษาโดยใช้พื้นฐานความรู้และแนวคิดทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ เนื่องจากพฤติกรรมการก่อหนี้เป็นพฤติกรรมที่สืบเนื่องมาจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจ คือ พฤติกรรมการทำงาน ทำให้มีรายได้ และนำรายได้นั้นไปใช้จ่ายใช้สอยเพื่อซื้อสินค้าและบริการมาตอบสนองความต้องการของตนเอง โดยเป็นการตอบสนองขั้นพื้นฐาน ได้แก่ ซื้อสินค้าและบริการเพื่อยังชีพ ไปจนถึงการซื้อสินค้าและบริการเพื่อให้สิ่งเหล่านี้เป็นเครื่องแสดงสถานภาพทางสังคม ซึ่งทางเศรษฐศาสตร์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการบริโภคสินค้าและบริการนั้น มีหลายปัจจัยแต่ที่สำคัญ และปัจจัยหนึ่งที่กำลังพูดถึงในทางทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์นั้น ได้แก่ รายได้ เมื่อใดที่ส่วนต่างระหว่างรายได้และรายจ่ายไม่สมดุลกัน เช่น ถ้ารายได้มากกว่ารายจ่าย ส่วนต่างนั้นคือเงินออม หรือการออม แต่ถ้าหากรายได้น้อยกว่ารายจ่ายเมื่อใดก็จะเกิดการกู้ยืมเพื่อให้มีรายได้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการบริโภค ซึ่งทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์มีหลายทฤษฎีด้วยกันที่อธิบายถึงแนวทาง การตัดสินใจในการบริโภคของบุคคลที่มีเหตุผลเพื่อให้เกิดอรรถประโยชน์สูงสุด

ในอดีตที่ผ่านมามีผู้ทำการศึกษาเกี่ยวกับภาวะหนี้สิน เช่น ธิดา ว่องวันดี (2550) ศึกษาวิเคราะห์ภาวะหนี้สินของข้าราชการตำรวจ กรณีศึกษาข้าราชการตำรวจในสังกัดส่วนกลาง พบว่าข้าราชการตำรวจในสังกัดส่วนกลางมีหนี้สินร้อยละ 80.9 ส่วนใหญ่เป็นหนี้สินประเภทเพื่อการอุปโภคบริโภคซึ่งเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในอนาคตมากกว่าการเป็นหนี้ประเภทที่อยู่อาศัย หนี้ประเภทยานพาหนะ หนี้ประเภทการศึกษา และหนี้ประเภทการทำธุรกิจ ซึ่งเป็นหนี้ที่ก่อให้เกิดรายได้ในรูปแบบที่แตกต่างกัน ส่วนราชการตำรวจในสังกัดส่วนกลางที่มีชั้นยศสูงขึ้น ตำแหน่งสูงขึ้น มีอายุราชการมากขึ้น มีรายได้อื่นนอกจากรายได้ราชการ เมื่อมีรายได้รวมมากขึ้น จะมีแนวโน้มการเป็นหนี้ประเภทเพื่อการอุปโภคบริโภคหรือหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ลดลง และมีแนวโน้มในการเป็นหนี้ที่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ งานศึกษาของสมมาตุ มหารักษ์ (2547) ที่ทำการศึกษาเรื่องภาวะหนี้สินของบุคลากรมหาวิทยาลัยบูรพา ผลการทดสอบพบว่า ร้อยละ 60 เป็นผู้มีหนี้สิน โดยมีหนี้สินคนละ 146,312.20 บาท สาเหตุสำคัญที่ก่อให้เกิดหนี้สิน คือ

การซื้อหรือสร้างบ้านที่อยู่อาศัย รองลงมาคือการใช้จ่ายเพื่อดำรงชีวิตประจำวัน โดยทั่วไปจะเห็นว่าเป็นการใช้จ่ายในความจำเป็นพื้นฐาน

สำหรับการกู้ยืมมาเพื่อแสดงสถานภาพทางสังคมนั้น มีผู้ทำการศึกษาไว้ได้แก่งานของ จิรศักดิ์ ประดิษฐ์ผล (2549) โดยศึกษาถึงภาวะหนี้สินของนายทหารชั้นประทวน มณฑลทหารบกที่ 23 สาเหตุของภาวะหนี้สินที่มีอยู่นั้น เกิดจากความจำเป็นต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ต้องการมีความเท่าเทียมในสังคมและต้องการให้ตนเอง และครอบครัวอยู่ร่วมในสังคมได้อย่างสง่าผ่าเผยไม่น้อยหน้าบุคคลหรือครอบครัวอื่น เช่น รถยนต์ รถจักรยานยนต์ เครื่องรับโทรทัศน์ เครื่องเสียง/อุปกรณ์เพื่อความบันเทิง คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์บ้าน โทรศัพท์มือถือ รวมทั้งเครื่องอุปโภคบริโภคอำนวยความสะดวกในครัวเรือน ซึ่งงานศึกษาของจิรศักดิ์สอดคล้องกับงานวิจัยของสำรวม จงเจริญ (2546) ที่ทำการศึกษาปัญหาหนี้สินข้าราชการครูพบว่าสาเหตุที่สำคัญที่ทำให้ข้าราชการครูเป็นหนี้ 3 ประการ คือ เพื่อการจัดหาที่อยู่อาศัย เพื่อใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน และเพื่อใช้จ่ายในการศึกษานบุตร สาเหตุรองลงมาและเชื่อว่ามีส่วนสำคัญในการสร้างหนี้ของข้าราชการครูได้แก่ การจัดหาพาหนะ และเครื่องใช้ไฟฟ้า เพื่ออำนวยความสะดวกและส่งเสริมฐานะทางสังคม เป็นต้น

นอกจากนี้ การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมกรรมการกู้ยืมนั้น มีอยู่แพร่หลายตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน ทั้งในงานวิจัยของสถานศึกษา และงานวิจัยของสถาบันทางเศรษฐกิจต่าง ๆ โดยที่งานวิจัยเหล่านั้นมุ่งศึกษาถึงลักษณะและรูปแบบการใช้จ่ายและการกู้ยืม โดยปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการใช้จ่าย การกู้ยืมนั้น มีลักษณะต่างกัน ทั้งปัจจัยระดับมหภาค เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ และปัจจัยระดับจุลภาค เช่น รายได้ รายจ่าย ลักษณะครอบครัว ระดับความรู้ของบุคคล และทัศนคติ ซึ่งมีผู้ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการก่อหนี้ โดยงานศึกษาส่วนใหญ่ได้ผลการศึกษาใกล้เคียงกัน ได้แก่ บุปษชาติ ดันตมณีนรัตน์ (2553) ซึ่งศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ทำให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของผู้ออกบัตรเครดิตในประเทศไทยทั้ง 3 แหล่งธุรกิจแตกต่างกันโดยอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย ปริมาณการกดเงินสดล่วงหน้ามีผลกระทบต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของบัตรเครดิตที่ออกโดยสาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศในประเทศไทย ปริมาณยอดสินเชื่อค้าง และอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิต มีผลกระทบต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของบัตรเครดิตที่ออกโดยบริษัทประกอบธุรกิจบัตรเครดิตที่มีใช้สถาบันการเงินในส่วนพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าผู้ถือบัตรเครดิตธนาคารพาณิชย์ของไทยที่ทำให้เกิดหนี้ที่ไม่เกิดรายได้ พบว่าผู้ถือบัตรเครดิตส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 25-39 ปี สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพโสด มีระดับรายได้ในช่วง 15,000-19,999 บาทต่อเดือน นอกจากงานศึกษาของบุปษชาติแล้ว นันทวฑู สุทธิเนียม (2552) ศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายของพนักงานธนาคารพบว่ารายได้ เพศหญิง และสถานภาพสมรส มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายในทางบวก ส่วนอายุ

และบุคคลที่อุปการะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายในทางลบ โดยรายได้เป็นปัจจัยที่สำคัญในการกำหนดพฤติกรรมการใช้จ่าย ซึ่งตัวแปรที่สอดคล้องกับทฤษฎีการบริโภคแบบวงจรชีวิต (Life Cycle Hypothesis) ได้แก่ ตัวแปรรายได้ และตัวแปรอายุ สำหรับปัจจัยที่กำหนดหนี้สินคงค้างพบว่ารายได้และอายุมีอิทธิพลในทางบวก ส่วนเพศและอายุงานมีอิทธิพลในทางลบ โดยรายได้เป็นปัจจัยสำคัญ ในการกำหนดหนี้สินคงค้าง อายุมากขึ้นหนี้สินคงค้างจะลดลง ซึ่งเพศชายมีหนี้สินคงค้างและการกู้ยืมมากกว่าเพศหญิง งานศึกษาที่กล่าวมานั้น ส่วนใหญ่ศึกษาโดยมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องได้แก่ อายุ เพศ การศึกษา สถานภาพการสมรส และผู้อยู่ในความอุปการะ แต่การศึกษาเพื่อทำความเข้าใจถึงกระบวนการภายในทางจิตใจของบุคคลในการใช้จ่ายเพื่อการบริโภค ทำให้เกิดปัญหาหนี้สินนั้นมียังไม่มากนัก

ในขณะที่การศึกษาพฤติกรรมการก่อหนี้เป็นที่ยอมรับกันว่ามีปัจจัยหลายอย่างที่เป็นตัวแปรให้เกิดพฤติกรรมการก่อหนี้ และที่สำคัญไม่มีใครสามารถที่จะควบคุมเหตุปัจจัยเหล่านี้ได้ เพราะพฤติกรรมมนุษย์ไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาโดยสภาพแวดล้อม ส่งผลให้ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ไม่สามารถอธิบายพฤติกรรมการบริโภคของทุกคนได้ ทฤษฎีหนึ่งอาจอธิบายพฤติกรรมการบริโภคของคน ๆ หนึ่งได้ แต่ไม่สามารถอธิบายพฤติกรรมของอีกคนหนึ่งได้ แต่ละทฤษฎีมีเงื่อนไขและข้อจำกัด เช่น ทฤษฎีการบริโภคของ เคนส์ บนสมมติฐานรายได้สัมบูรณ์ ที่เน้นการบริโภคขึ้นอยู่กับรายได้ปัจจุบัน (Current Income) อาจเป็นความจริงในสมัยของเคนส์เพราะแหล่งกู้ยืมหรือระบบธนาคารยังไม่พัฒนาเท่าที่ควร บุคคลจะบริโภคสินค้าและบริการต้องอาศัยรายได้ของตนเองเป็นสำคัญ แหล่งเงินเชื่อมีน้อย แต่ปัจจุบันสถานการณ์แตกต่างจากอดีตมาก ผู้บริโภคมีรายได้ไม่ถึงสองหมื่นบาท สามารถซื้อยานพาหนะได้ในราคาสองถึงสามแสนบาทได้ เพราะระบบสินเชื่อได้เข้าถึงตัวบุคคลมากขึ้น นั่นคือการบริโภคมิได้ขึ้นอยู่กับปัจจุบันเพียงอย่างเดียว แต่ขึ้นอยู่กับรายได้ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตด้วย

ทฤษฎีการบริโภคแบบวงจรชีวิตของ มอดิกเลียนี มีข้อสมมติ เช่น ผู้บริโภครู้ความยืนยาวของชีวิตของตน และสถานการณ์รายได้ตลอดชีวิต (Life Time Income Profile) ไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในโลกแห่งความเป็นจริงมีปัจจัยอื่น ๆ ที่กระทบรายได้ตลอดเวลา เช่น อัตราภาษีที่เปลี่ยนแปลงไป ขนาดของครอบครัวที่ไม่แน่นอน เหตุฉุกเฉินต่าง ๆ อาจเกิดขึ้นวิกฤติเศรษฐกิจ ปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีผลกระทบต่อพฤติกรรมการบริโภคของผู้บริโภคทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม ทฤษฎีนี้ได้เน้นรายได้และสินทรัพย์ทั้งปัจจุบันและอนาคต แต่การที่จะแบ่งทรัพย์สินด้วยการหารด้วยความยืนยาวของชีวิต ทำได้ยากค่อนข้างลำบากหรือเกือบจะเป็นไปไม่ได้เลยนั้น ดีที่สุดก็จะเป็นการคาดหรือเดาเท่านั้น อีกประการหนึ่ง ทฤษฎีนี้ดูเหมือนว่าโดยเฉลี่ยแล้ว ผู้บริโภคมีเท่าไรก็

บริโภคหมด ไม่คำนึงถึงบุตรหลาน ซึ่งพฤติกรรมคนปัจจุบัน โดยเฉพาะสังคมไทยมักจะต้องมีมรดกตกทอดถึงบุตรหลานด้วยไม่มากนักน้อย ประเด็นนี้ดูเหมือนไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงเท่าใดนัก

สำหรับทฤษฎีการบริโภคบนสมมติฐานรายได้ถาวรของ ฟรีดแมน นั้น เน้นรายได้ปัจจุบันและรายได้อนาคต โดยเฉพาะรายได้ถาวร (Permanent Income) ที่เกิดจากเงินเดือน ค่าจ้าง และรายได้จากสินทรัพย์ อย่างไรก็ตาม รายได้ที่ถาวรจะถาวรแค่ไหน ก็คงยากที่จะคาดการณ์ในสภาวะวิกฤติอย่างเช่นสังคมไทย ที่พนักงานจากสถาบันทางการเงิน และจากโรงงานจำนวนมากว่างงานเพราะวิกฤติทางเศรษฐกิจของโลก เช่น อัตราดอกเบี้ย ค่าเงินบาท ราคาน้ำมันที่ผันผวน และภัยธรรมชาติ รายได้ที่ได้ก็จะถาวรแค่ไหน ฉะนั้นในบางครั้งก็เป็นการยากที่จะกล่าวว่ารายได้ใดเป็นรายได้ถาวร โดยเฉพาะชาวไร่ ชาวนา แทบจะประมาณการรายได้ถาวรไม่ได้เลย เพราะอาชีพเกษตรกรรมมีรายได้ไม่แน่นอน แนวความคิดรายได้แบบถาวรอาจจะอธิบายพฤติกรรมกรรมการบริโภคของอาชีพนี้ค่อนข้างยาก (บุญคง หันจางสิทธิ, 2550, น. 345-346)

จะเห็นได้ว่าทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่ใช้ในการอธิบาย พฤติกรรมของผู้บริโภค ทั้งสามทฤษฎีนี้ มีข้อสมมติและข้อจำกัดที่ตั้งขึ้นในการวิเคราะห์และอธิบายของแต่ละทฤษฎี ซึ่งในทางเศรษฐศาสตร์นั้นยังต้องมีปัจจัยทางด้านอื่นอีกที่นำมาอธิบาย ดังนั้น ผู้วิจัยเห็นว่ากรอบคิดทางด้านจิตวิทยา(พฤติกรรม) มาวิเคราะห์พฤติกรรมการก่อก่อนนี้ร่วมกับทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์นั้น เป็นแนวทางการศึกษาพฤติกรรมการก่อก่อนนี้ได้ชัดเจนมากขึ้น ได้ชัดเจนมากขึ้น ได้เพราะจิตวิทยา (พฤติกรรม) เป็นปัจจัยที่สามารถอธิบายถึงพฤติกรรมของมนุษย์การตัดสินใจทางเศรษฐกิจ

นอกจากนี้ ทฤษฎีทั้งสามตั้งอยู่บนข้อสมมติที่ว่า ข้อสมมติทางเศรษฐศาสตร์ตั้งอยู่ในข้อกำหนดที่ว่า มนุษย์เป็นสัตว์เศรษฐกิจ (Homo Economicus) ซึ่งมนุษย์พยายามที่จะตัดสินใจเลือกใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด เพื่อให้ตนเองได้รับความพอใจสูงสุด (ชยันต์ ต้นติวิศาการ, 2552, น.4) ในฐานะผู้บริโภคนั้นก็คือ ถ้าทราบว่ามีการเลือกก็จะเลือกสิ่งที่ดีกว่า ซึ่งเศรษฐศาสตร์เป็นศาสตร์ที่กล่าวถึงทางเลือก อันเกิดจากการตัดสินใจภายใต้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดเพื่อให้ตัวเองได้รับประโยชน์สูงสุด ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ของนีโอคลาสสิก พยายามเข้าใจพฤติกรรมของแต่ละคน โดยเชื่อว่าหากเข้าใจคนก็ย่อมเข้าใจสังคมที่ประกอบด้วยปัจเจกบุคคลรวม ๆ กันได้ เมื่อต่างทำดีที่สุดเพื่อตัวเอง พอรวมกันเป็นสังคม สังคมก็ย่อมได้ประโยชน์สูงสุดด้วย (อ้างถึงใน ปกป้อง จันวิทย์ 2547, น.29) ซึ่งข้อสมมติทางเศรษฐศาสตร์กระแสหลักกล่าวว่า คนเป็นสัตว์เศรษฐกิจ (Homo Economicus) ซึ่งก็คือ มนุษย์มีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์อย่างสมบูรณ์ เนื่องจากระบบเศรษฐกิจมีทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค จึงมีข้อสมมติให้ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคได้รับข้อมูลข่าวสารที่สมบูรณ์และเท่าเทียมกัน โดยไม่มีใคร โกงใคร มีกติกาการเล่นเกมส์ (Rules of the Game) ไม่มีใครแทรกแซงใคร มุ่งสนใจปัจจัยทางเศรษฐกิจเป็นสำคัญ ตัดสินใจโดด ๆ ไม่สนใจสิ่งแวดล้อม เช่น

ปัจจัยทางด้านการเมือง สังคม ค่านิยม วัฒนธรรม ฤดูกาล เป็นต้น โดยใช้เครื่องมือทางคณิตศาสตร์ มาช่วยอธิบายทำให้ชัดเจนขึ้นและเป็นเหตุเป็นผล กะทัดรัด และเข้าใจได้ง่ายขึ้น

หากทำการพิจารณาจากทฤษฎีเศรษฐศาสตร์แนวนีโอคลาสสิก แนวความคิดที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการบริโภคพบว่า ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ตั้งอยู่บนข้อสมมติเกี่ยวกับความมีเหตุมีผล (Rationality) ของบุคคลและความมุ่งหวังที่จะได้รับประโยชน์สูงสุด (Optimization) ที่กล่าวว่าบุคคลจะตัดสินใจโดยใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์ หมายถึงบุคคลต้องมีความคงเส้นคงวาต่อการตัดสินใจของตนเอง เช่น ถ้าชอบสีฟ้ามากกว่าสีแดงก็ต้องเป็นเช่นนั้นตลอดไป และถ้าชอบสีแดงมากกว่าสีเหลือง ก็หมายความว่า ต้องชอบสีฟ้ามากกว่าสีเหลืองด้วย ซึ่งความเป็นเหตุเป็นผลเช่นนี้ เป็นลักษณะความเป็นเหตุเป็นผลเชิงคณิตศาสตร์ นั่นคือ ถ้า 3 มากกว่า 2 และ 2 มากกว่า 1 เช่นนี้ 3 ต้องมากกว่า 1 อย่างแน่นอน แต่ในความเป็นจริงความชอบของบุคคลอาจเปลี่ยนแปลงไปตามเวลาและสถานการณ์ และอาจขาดคุณสมบัติในการเชื่อมต่อกันดังเช่นคณิตศาสตร์ได้ (ปิยดา สมบัติวัฒนา, 2550 )

หากพิจารณาการศึกษาถึงพฤติกรรมการก่อกวนในอดีตตามที่ได้อ้างมาข้างต้นพบว่า ไม่ได้มีการนำจิตวิทยา (พฤติกรรม) มาศึกษาถึงพฤติกรรมการตัดสินใจในการก่อกวน ฉะนั้นผู้ศึกษาเห็นควรว่า การนำจิตวิทยา (พฤติกรรม) มาวิเคราะห์ร่วมกับเศรษฐศาสตร์ จะทำให้การอธิบายถึงพฤติกรรมการก่อกวนได้สมบูรณ์ขึ้น เพราะเศรษฐศาสตร์แนวจิตวิทยา (พฤติกรรม) หรือ Behavioral Economics นั้น ได้ตั้งข้อสังเกตเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ว่า จริง ๆ แล้ว มนุษย์ไม่มีเหตุผล มีการคิดเข้าข้างตนเอง มนุษย์ขาดการควบคุมตนเอง หักห้ามใจตนเองไม่ได้ มีพฤติกรรมทางสังคมคือพฤติกรรมของผู้อื่น มีอิทธิพลสำคัญต่อเรา ผู้คนมักจะทำหลายสิ่งหลายอย่างโดยมองจากผู้อื่น หรือทำเลียนแบบผู้อื่น คนจะทำสิ่งนั้นต่อไป เมื่อรู้สึกว่าคุณอื่นเห็นด้วยกับพฤติกรรมของตนเอง และผู้คนมักหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และยึดมั่นถือมั่นกับสิ่งที่เป็นของเรา ระหว่างการได้กับการสูญเสีย สิ่งหลังสำคัญกว่าสิ่งแรก (อ้างถึงใน จิตรกร โพธิ์งาม, 2549)

สำหรับงานศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการประยุกต์เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมเพื่อศึกษาความมีเหตุผลของมนุษย์ ได้แก่ อีสริเย สัตกุลพิบูลย์ (2551) ซึ่งศึกษาเศรษฐศาสตร์การทดลองกับความมีเหตุมีผลหรือ Rationality ของกลุ่มตัวอย่างสองกลุ่ม ได้แก่ นักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ 10 คน และนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ จำนวน 10 คน โดยใช้ทฤษฎีเกมโดยใช้เกมยื่นคำขาดหรือ Ultimatum Game พบว่า ความมีเหตุมีผลหรือ Rationality ที่การศึกษาเศรษฐศาสตร์โดยทั่วไปให้ความสำคัญนั้น จะไม่เป็นจริงเสมอไป ขึ้นอยู่กับเงื่อนไข กติกา ที่มากำกับความสัมพันธ์ระหว่างผู้เล่นในเกมแต่ละเกม โดยในบางกติกาจะทำให้พฤติกรรมหรือ Preference ของผู้เล่นเกมจะมีลักษณะที่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนหรือ Self-regarding Preference ตามที่เศรษฐศาสตร์อธิบาย แต่ในบาง

กติกาก็ทำให้ผู้เล่นมีพฤติกรรมหรือ Preference แบบเห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นด้วยหรือ Other-regarding Preference และกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมแบบต่างตอบแทนหรือมี Reciprocal Preference อีกทั้งผลการทดลองชี้ว่าไม่มีความแตกต่างในประเด็นต่าง ๆ ของการศึกษาระหว่างนักศึกษาทั้งสองคณะอย่างมีนัยสำคัญ

ดังนั้น ความรู้ด้านจิตวิทยา จึงมีส่วนสำคัญต่อการเรียนรู้ทางเศรษฐศาสตร์ เพราะต่างก็เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของมนุษย์ เช่น การที่จะอธิบายปรากฏการณ์บางอย่างในทางเศรษฐศาสตร์ เป็นต้นว่า การเลือกบริโภคสินค้า ถ้ามีความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาของมนุษย์ย่อมช่วยให้เข้าใจการกระทำบางอย่างของมนุษย์ได้ ในเวลาเดียวกัน นักจิตวิทยาอาจนำความรู้ทางเศรษฐศาสตร์มาอธิบายพฤติกรรมของมนุษย์ได้ และด้วยข้อจำกัดของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ดั้งเดิมตามที่ได้กล่าวข้างต้น ผู้ศึกษาเห็นว่าทฤษฎีการบริโภครายได้สัมพัทธ์ (Relative Income Theory) หรือทฤษฎีการบริโภคเลียนแบบ และทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมมีความเหมาะสมสำหรับใช้อธิบายพฤติกรรมการก่อหนี้และภาวะหนี้สินเนื่องจากทฤษฎีทั้งสองสามารถอธิบายพฤติกรรมของมนุษย์ได้สอดคล้องกับความเป็นจริงมากกว่าทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ดั้งเดิม

## 2.2 ทฤษฎีการบริโภครายได้สัมพัทธ์ (Relative Income Theory)

ทฤษฎีความสัมพันธ์ของรายได้เปรียบเทียบ ซึ่ง Duesenberry ได้กล่าวถึงพฤติกรรมการบริโภคของบุคคล ซึ่งมีได้ขึ้นอยู่กับรายได้ที่ตนเองได้รับ แต่ขึ้นอยู่กับรายได้เปรียบเทียบกับเพื่อนบ้านหรือครอบครัวที่เกี่ยวข้องหรือเปรียบเทียบกับความเป็นอยู่ของตนในอดีต โดยเฉพาะในช่วงที่เคยอยู่ดีกินดีมาก่อน ดูเซนเบอร์รี่ ได้ศึกษาครอบครัวของนิโกรกับคนขาวในสหรัฐอเมริกา พบว่ารูปแบบการใช้จ่ายทั้งสองฝ่ายมีการเลียนแบบกันมาก เมื่อมีรายได้เท่ากัน Relative Income Theory มีสมมติฐานว่าการใช้จ่ายในการบริโภคต่อรายได้จะเปลี่ยนแปลงไปก็ต่อเมื่อรายได้เปลี่ยนแปลงไปเท่านั้น เมื่อรายได้คงที่สัดส่วนของการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคในครอบครัวต่อรายได้จะไม่เปลี่ยนแปลง ทฤษฎีนี้ได้เน้นความสำคัญของการเลียนแบบกัน อันเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในการบริโภค และก่อให้เกิดการเอาอย่างกันในการบริโภคทั้ง ๆ ที่ระดับรายได้ของผู้บริโภคแตกต่างกัน ซึ่งมักได้มาจากการหาเงินโดยวิธีการกู้ยืมเงินเป็นหลัก และมีผลทำให้มีการบริโภคในลักษณะเดียวกันกับผู้ที่มีรายได้สูงกว่า

ตามสมมติฐานรายได้เปรียบเทียบ (Relative Income Hypothesis) มีผู้สรุปสาระสำคัญได้ข้อสรุปดังนี้

1. วันรัทักษ์ มิ่งมณีนาคิน (2547, น.145) ผู้บริโภคมักเลียนแบบการบริโภคของผู้มีรายได้ระดับเฉลี่ยในสังคม (Relative Consumption Level) ยิ่งกว่าการบริโภคของตนเองโดยเอกเทศ

(Absolute Consumption Level) ทั้งนี้เนื่องจากในสังคมเศรษฐกิจที่ถูกครอบงำโดยลัทธิบริโภคนิยม ซึ่งอาศัยสื่อโฆษณาทุกชนิดสร้างแรงขับเคลื่อนให้ผู้บริโภคหลงใหลกับการอุปโภคบริโภคสินค้าและบริการต่างๆ ดังนั้น ผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่ารายได้เฉลี่ยของสังคมจะมีค่า Average Propensity to Consume (APC) สูงกว่าผู้มีรายได้สูง เพราะผู้บริโภคเหล่านี้พยายามรักษาระดับการบริโภคของตนให้ใกล้เคียงกับคนทั่วไปในสังคม ส่วนผู้มีรายได้สูงกว่ารายได้เฉลี่ยของสังคมจะมีค่า APC ต่ำกว่ากลุ่มแรก เพราะแม้จะบริโภคตามเกณฑ์เฉลี่ยหรือสูงกว่าเกณฑ์เฉลี่ยของสังคมแล้วก็ตาม แต่เนื่องจากมีรายได้สูงกว่าจึงแบ่งรายได้ไปใช้จ่ายบริโภคในสัดส่วนที่น้อยกว่ากลุ่มแรก เนื่องจากในระยะยาว หากแบบแผนการกระจายรายได้ในสังคมยังคงเดิมการบริโภคจะเพิ่มขึ้นเป็นสัดส่วนคงที่กับรายได้ที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น APC ในระยะยาวจึงมีค่าคงที่

2. บุคคลในสังคมจะมีการแข่งขันในการบริโภค การเลียนแบบการบริโภคสินค้าใหม่ ๆ เกิดขึ้นเสมอ (Demonstration Effect) ทุกคนจึงพยายามบริโภคให้เท่าเทียมหรือไม่น้อยหน้าคนอื่นในสังคม (บุญคง หันจางสิทธิ์, 2550, น.336)

3. เมื่อการบริโภคขึ้นสูงถึงระดับหนึ่ง ซึ่งถือว่าเป็นระดับที่เคยชินพอสมควรแล้ว ถ้าหารายได้ต้องลดต่ำลงมา ผู้บริโภคก็จะพยายามรักษาสถานการณ์บริโภคเดิมให้ใกล้เคียงที่สุด โดยการใช้ออมหรือขายทรัพย์สินที่มีอยู่เดิม เพื่อรักษาสถานการณ์บริโภค และระดับการบริโภคให้ใกล้เคียงกับระดับเดิม ทั้งนี้ เข้าลักษณะของสังคมไทยที่เรียกว่า “จมไม่ลง” นั่นเอง (บุญคง หันจางสิทธิ์, 2550, น.336)

นอกจากนี้ ได้มีผู้ศึกษาเกี่ยวกับการเลียนแบบพฤติกรรมการใช้จ่าย ตัวอย่าง เช่น งานของ Marianne Bertrand และ Adair Morse ได้ศึกษารูปแบบการใช้จ่ายทั่วทุกรัฐของอเมริกา ระหว่าง ค.ศ.1980 และ 2008 เป็นการศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายของคนในครัวเรือน ที่ทั้งสองสนใจเป็นการเฉพาะว่า พฤติกรรมการใช้จ่ายของคนในครัวเรือน 20% แรก ซึ่งเป็นกลุ่มที่รวยที่สุด จะส่งผลกระทบต่ออย่างไรบ้างต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายของคนในระดับล่างอีก 80%

การศึกษานี้พบว่าเมื่อมีการใช้จ่ายในครัวเรือนกลุ่มคนรวย มีระดับสูงขึ้น จะนำไปสู่การใช้จ่ายมากขึ้น ในกลุ่มคนที่ไม่รวยลักษณะการใช้จ่ายที่ลงไปกระตุ้นคนในระดับล่าง (Trickle down Consumption) ได้เช่นนี้เป็นผลจากความรู้สึกอยากที่จะเทียมหน้าเทียมตากับผู้อื่นในสังคม (To Keep up with the Joneses) กลุ่มครัวเรือนที่ไม่รวยจะใช้จ่ายมากขึ้น เพื่อซื้อสินค้าและบริการประเภทฟุ่มเฟือยที่เพื่อนบ้านซึ่งร่ำรวยใช้กันอยู่ เช่น การเป็นสมาชิกสโมสรสุขภาพ (Health Clubs) ในขณะที่รายได้ของคนอเมริกากลุ่มผู้มีรายได้สูง 20% แรกมีอัตราการเพิ่มขึ้นในระดับที่ใกล้เคียงกับผู้ที่มีรายได้ปานกลาง โดยหากรัฐบาลต้องการให้กลุ่มผู้มีรายได้ต่ำ 80% มีรายได้ในอัตราเดียวกัน กลุ่มนี้ต้องมีเงินออมต่อปีสูงถึง 500 เหรียญสหรัฐฯ ต่อครัวเรือน หรือสูงถึง 800 เหรียญสหรัฐฯ

หากพิจารณาเฉพาะช่วงเวลาก่อนวิกฤติ อย่างไรก็ตาม ข้อเท็จจริงพบว่า กลุ่มผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถมีเงินออมสูงถึง 500 เหรียญสหรัฐฯ ต่อครัวเรือน นอกจากนี้ การศึกษายังชี้ว่าความไม่เท่าเทียมกันระหว่างรายได้จะมีสูงในมลรัฐที่กลุ่มผู้มีรายได้น้อยมีรายได้น้อยที่สุด

สามารถ เตชะวงศ์ (2545) ได้ศึกษาค่านิยมและพฤติกรรมในการดำรงชีวิตของข้าราชการครูที่มีหนี้สิน มีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสังเกตอย่างมีส่วนร่วม การสังเกตอย่างไม่มีส่วนร่วม สัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการ การสนทนากลุ่มย่อย การบันทึกภาพ มีการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีเปรียบเทียบ จากการศึกษาพบว่าข้าราชการครูกลุ่มที่มีหนี้สิน มีค่านิยมบางเรื่องแตกต่างกันและบางเรื่องคล้ายคลึง ส่วนหนึ่งเกิดจากความคิดความเชื่อของตนเอง สิ่งที่ตนเองกระทำ เป็นสิ่งที่มีค่า สามารถกระทำได้ เช่น ชีวิตที่สะดวกสบาย ความเสมอภาค ความสุข ความทะเยอทะยาน ความใจกว้าง การสังสรรค์ เช่น การสร้างบ้าน การศึกษาต่อ การแต่งกายและความสำเร็จของงาน ส่วนหนึ่งเกิดจากการทำตามอย่างกัน หรือเรียกว่าลัทธิเอาอย่าง เห็นคนอื่นมีอะไรทำอะไรก็มองว่าเป็นสิ่งถูกต้องงดงาม มีความคล้อยตามและอยากมีบ้าง ส่วนหนึ่งเกิดจากลัทธิบริโภคนิยมที่ได้รับผลจากการโฆษณาชวนเชื่อ เกิดความอยากได้ อยากมี อยากเป็น จึงพยายามดิ้นรนแสวงหาสิ่งต่าง ๆ เพื่อตอบสนองค่านิยม และความต้องการ ซึ่งมีทั้งความต้องการที่จำเป็นและไม่จำเป็น

### 2.3 แนวคิดทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เชิงจิตวิทยา (พฤติกรรม)

ปิยดา สมบัติวัฒนา (2554) กล่าวว่าหลักวิชาเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก (Neo-classic) อธิบายถึงพฤติกรรมการตัดสินใจของบุคคล ในข้อสมมติที่ว่า บุคคลจะทำการตัดสินใจในทางเศรษฐศาสตร์อย่างมีเหตุมีผล หรือให้มนุษย์มีเหตุมีผลทางเศรษฐกิจ (Homo Economicus) โดยไม่สนใจสิ่งแวดล้อม ตัดสินใจเองโดด ๆ เพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด แต่ในทางจิตวิทยา (Psychology) หรือในเชิงพฤติกรรมกลับพบว่ากระบวนการตัดสินใจในหลายครั้งของบุคคล มักจะเกิดจากความไม่มีเหตุมีผลหรือมีเหตุผลจำกัดในขณะที่ตัดสินใจ ควบคุมตนเองไม่ได้ และมีพฤติกรรมทางสังคมที่มักจะเลียนแบบกันในสังคม จึงทำให้กระบวนการตัดสินใจของมนุษย์นั้น มีความไม่แน่นอน มีผู้ที่ได้ทำการศึกษเกี่ยวกับเรื่องนี้ ได้แก่ Daniel Kahneman ได้นำแบบจำลองแห่งการรู้คิด (Cognitive Model) ในเรื่องการตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยง และความไม่แน่นอน มาใช้กับแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์เกี่ยวกับพฤติกรรมที่มีเหตุมีผล จึงได้เกิดการศึกษาถึงพฤติกรรมการบริโภคในมุมมองใหม่ ที่เรียกว่า เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม (Behavioral Economics) ซึ่งเป็นศาสตร์ในการนำเอาแนวความคิดทางจิตวิทยามาใช้เชิงพฤติกรรมทางเศรษฐกิจของคน เช่น เพิ่มมิติด้านอารมณ์ ทักษะคิด ความสามารถในการเรียนรู้ ซึ่งทฤษฎีที่นำมาใช้ ได้แก่ Prospect Theory ทฤษฎีนี้เป็นหลักการที่สนใจวิธีคิดและการตัดสินใจของมนุษย์ โดยอิงกับหลักจิตวิทยา แทนที่จะใช้หลัก

อรรถประโยชน์เป็นกรอบแนวคิดโดยมีมุมมองใหม่สองด้าน คือ คุณค่าของการได้ (Value of Gains) และคุณค่าของการเสีย (Value of Losses) แทนที่จะอ้างอิงหลักอรรถประโยชน์ (Marginal Utility) เพียงอย่างเดียว

ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่ใช้อธิบายทัศนคติและพฤติกรรมการตัดสินใจของบุคคลทั่วไปที่มีต่อความเสี่ยง คือ ทฤษฎีอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง (Expected Utility Theory: EUT) โดยมีแนวคิดว่าคุณค่าของบุคคลทั่วไปเป็นผู้ที่มีเหตุผลจึงพยายามเลือกในสิ่งที่ดีที่สุดในสิ่งที่ได้ข้อจำกัดที่ตนเองเผชิญอยู่ ดังนั้น การตัดสินใจของบุคคลโดยทั่วไปอยู่ภายใต้ข้อสมมติของการเป็นผู้หลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Risk Aversion)

ทฤษฎีความคาดหวัง (Prospect theory: PT) ซึ่งเป็นทฤษฎีที่ผนวกแนวคิดทางด้านจิตวิทยาเข้ากับทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ มาอธิบายพฤติกรรมการตัดสินใจการตัดสินใจของบุคคลทั่วไป แนวคิดของทฤษฎีดังกล่าว คือ บุคคลจะมีพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความเสี่ยงเฉพาะเมื่อเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่จะได้รับ (Gains) และจะมีพฤติกรรมรักความเสี่ยง (Risk Loving) หรือยอมที่จะเสี่ยงเพื่อหลีกเลี่ยงความสูญเสีย (Loss Aversion) เมื่อเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่จะสูญเสีย (Losses)

**ข้อจำกัดของทฤษฎีอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง และแนวคิดทฤษฎีความคาดหวัง (อ้างอิงจากธนาภรณ์ อธิปัญญากุล, 2555)**

ทฤษฎีอรรถประโยชน์ที่คาดหวัง (Expected Utility Theory) ที่เสนอโดย Von Neumann and Morgenstern เป็นแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ที่ใช้อธิบายการตัดสินใจของปัจเจกชนภายใต้สภาวะความเสี่ยงและความไม่แน่นอน โดยผู้ตัดสินใจที่มีเหตุผลจะจัดลำดับความสำคัญของค่าคาดหวังของแต่ละทางเลือกและเลือกทางเลือกที่ให้ค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังสูงสุด ดังนั้น บุคคลทั่วไปจะเลือกทางเลือกใดก็ขึ้นอยู่กับความยอมรับระดับความเสี่ยงที่บุคคลทั่วไปเผชิญอยู่ซึ่งสะท้อนผ่านค่าความน่าจะเป็นของเหตุการณ์ ค่าอรรถประโยชน์ที่คาดหวังแสดงในรูปแบบทางคณิตศาสตร์ดังนี้

$$E(U(x_1, p_1; x_2, p_2)) = p_1u(x_1) + p_2u(x_2)$$

โดยที่  $U$  คือ อรรถประโยชน์โดยรวม

$u(x_i)$  คือ ผลตอบแทนที่ได้รับ (Outcome) ของทางเลือก  $x_i$  โดยที่  $i = 1, 2$

$p_i$  คือ ความน่าจะเป็นของผลตอบแทนที่ได้รับของทางเลือก  $i$

EUT อยู่ภายใต้หลักการเบื้องต้นของ Bernoulli ซึ่งเป็นผลลัพธ์ด้านตรรกะหรือเป็นความจริงที่ไม่ต้องการการพิสูจน์ (Axiom) ซึ่งประกอบด้วย

1. Ordering และ Transitivity กล่าวคือ บัณฑิตสามารถจัดลำดับทางเลือกที่ชอบทางเลือกใดมากกว่ากัน (Ordering) และในการจัดลำดับทางเลือกจะต้องเป็นตรรกะ (Transitivity) สมมติมีกิจกรรมหรือทางเลือกที่มีความเสี่ยงอยู่สองทางเลือก คือ ทางเลือก a1 a2 และ a3 บัณฑิตต้องบอกให้ได้ว่าชอบ a1 หรือ a2 หรือ a3 มากกว่ากัน และถ้าบัณฑิตชอบ a1 มากกว่า a2 และ a2 มากกว่า a3 แสดงว่าเขาชอบ a1 มากกว่า a3 ด้วย

2. Continuity หมายถึง ถ้าบัณฑิตเผชิญหน้ากับทางเลือกที่มีความเสี่ยงซึ่งจะนำไปสู่ผลลัพธ์ทั้งดี (ได้รับ) และไม่ดี (สูญเสีย) บัณฑิตจะเลือกทางเลือกที่มีความเสี่ยงต่ำที่สุดซึ่งจะนำไปสู่การสูญเสียน้อยที่สุด

3. Independence หมายถึง ความพึงพอใจของบัณฑิตที่มีต่อ a1 และ a2 เป็นอิสระจาก a3

อย่างไรก็ตาม ทฤษฎีนี้ยังมีข้อจำกัด คือ ฟังก์ชันอรรถประโยชน์จะมีลักษณะโค้งคว่ำ (Concave) และเพิ่มขึ้นอย่างเดียว (Monotonic Increasing) ซึ่งไม่สามารถอธิบายทัศนคติและพฤติกรรมการตัดสินใจของบุคคลทั่วไปที่มีต่อความเสี่ยงได้ภายใต้สถานการณ์ดังต่อไปนี้ได้

ก. ทางเลือกที่มีความเสี่ยงแต่ให้ผลที่เหมือนกันหากแสดงในรูปแบบที่แตกต่างกันแล้วจะนำไปสู่ความแตกต่างของลำดับความพึงพอใจของผู้ตัดสินใจ Kahneman and Tversky (1979) เรียกปรากฏการณ์นี้ว่า ผลของกรอบการตัดสินใจ (Framing Effect) ซึ่งในการทดลอง Kahneman and Tversky ได้สร้างสถานการณ์ที่มีความเสี่ยงโดยนำเสนอในรูปแบบที่แตกต่างกันโดยสมมติให้ผู้ตอบอยู่ภายใต้สถานการณ์ในการเกิดโรคระบาดที่มาจากแถบเอเชียและคาดว่าโรคดังกล่าวจะคร่าชีวิตคนถึง 600 คน ทางรัฐบาลสหรัฐจึงได้กำหนดโปรแกรมเพื่อป้องกันและลดระดับความรุนแรงของโรคดังกล่าวจำนวน 2 โปรแกรม ในการทดลองผู้ตอบจะต้องตอบคำถาม 2 ข้อ และแต่ละคำถามกำหนดให้ผู้ตอบเลือกระหว่าง 2 โปรแกรม โดยแต่ละโปรแกรมจะให้ผลที่แตกต่างกัน คือ จำนวนผู้รอดชีวิต โดยมีรายละเอียดของแต่ละคำถามดังนี้

### คำถามที่ 1

โปรแกรม A: ถ้าเลือกโปรแกรมนี้อาจมีคนรอดชีวิต 200 คน (มีผู้เลือกร้อยละ 72)

โปรแกรม B: ถ้าเลือกโปรแกรมนี้อาจมีคนจะเป็นหนึ่งในสาม (1/3) ของจำนวนคนที่คาดว่าจะเสียชีวิตจำนวน 600 คน จะรอดชีวิต และสองในสาม (2/3) ที่เหลือจะไม่มีใครรอดชีวิต (มีผู้เลือกร้อยละ 28)

สำหรับคำถามที่ 2 ผู้ตอบถูกสมมติให้อยู่ภายใต้สถานการณ์เดียวกันกับคำถามที่ 1 แต่แนวทางในการนำเสนอคำถามแตกต่างกันคือ ใช้คำว่า “เสียชีวิต” แทนคำว่า “รอดชีวิต” ดังต่อไปนี้

## คำถามที่ 2

โปรแกรม C: ถ้าเลือกโปรแกรมนี้อาจมีคนเสียชีวิต 400 คน (มีผู้เลือกร้อยละ 22)

โปรแกรม D: ถ้าเลือกโปรแกรมนี้อาจมีคนเสียชีวิตเป็นหนึ่งในสาม (1/3) ของจำนวนคนที่คาดว่าจะเสียชีวิตจำนวน 600 คน จะไม่มีผู้เสียชีวิต และสองในสาม (2/3) ที่เหลือจะเสียชีวิตมี (ผู้เลือกร้อยละ 78)

จะเห็นว่าในคำถามที่ 1 ผู้ตอบส่วนใหญ่ ร้อยละ 72 มีพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Risk Aversion) จึงเลือกโปรแกรม A มากที่สุด แต่เมื่อเปลี่ยนกรอบการนำเสนอในคำถามที่ 2 พบว่า ผู้ตอบส่วนใหญ่มีพฤติกรรมรักที่จะเสี่ยง (Risk Loving) คือ เลือกทางเลือก D แต่หากเราใช้หลักของ EUT มาอธิบายจะเห็นว่าโปรแกรม A และ C จะให้ผลลัพธ์เหมือนกัน คือ จะมีผู้ที่รอดชีวิตเท่ากับ 200 คน จากจำนวนผู้ที่คาดว่าจะเสียชีวิตทั้งหมด 600 คน เพียงแต่คำถามที่ 1 นำเสนอกรอบของโปรแกรม A ในแง่ของผู้รอดชีวิต แต่คำถามที่ 2 นำเสนอในกรอบของโปรแกรม B ในด้านของผู้เสียชีวิต

ข. ภายใต้สถานการณ์ที่มีทางเลือกสองทางเลือกระหว่างทางเลือกที่มีความเสี่ยงและทางเลือกที่แน่นอน (ไม่มีความเสี่ยงเลย) บัณฑิตชนมักเลือกทางเลือกที่แน่นอน (Certainty Outcome) มากกว่าทางเลือกที่มีความเสี่ยงที่มีค่าอัตราประโยชน์คาดหวังสูงกว่า ยกตัวอย่างงานวิจัยของ Allais (1953) อ้างใน Kahneman and Tversky (2003) ทำการทดลองกับบัณฑิตชนจำนวน 100 คน และให้เลือกระหว่างทางเลือก A และ B ดังตัวอย่างต่อไปนี้ (มูลค่าของรางวัลได้รับเป็นเงินบาท)

### ทางเลือก A1 (มีผู้เลือกร้อยละ 12)

โอกาสที่จะได้เงิน 2,500 บาท คือ 0.33

โอกาสที่จะได้เงิน 2,400 บาท คือ 0.66

โอกาสที่จะได้เงิน 0 บาท คือ 0.01

### ทางเลือก B1 (มีผู้เลือกร้อยละ 82)

ได้รับเงินจำนวน 2,400 บาท อย่างแน่นอน

จากการทดลอง พบว่า บัณฑิตชนมีความพอใจทางเลือก B มากกว่าทางเลือก A ทั้งที่ทางเลือก A ให้ค่าอัตราประโยชน์คาดหวังสูงกว่าทางเลือก B (A ให้ค่าอัตราประโยชน์คาดหวัง

เท่ากับ 2431.5 บาท และ B เท่ากับ 2,400 บาท) ปรากฏการณ์นี้เป็น ผลกระทบของค่าที่แน่นอน (Certainty Effect) กล่าวคือ ผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยงหรือไม่ชอบที่จะเสี่ยงก็จะเลือกทางเลือกที่มีความแน่นอนถึงแม้ว่าทางเลือกที่มีความเสี่ยงจะให้ผลตอบแทนประโยชน์คาดหวังที่สูงกว่าก็ตาม

ก. หากปัจเจกชนต้องเผชิญหน้ากับทางเลือกสองทางเลือกที่มีความเสี่ยงในระดับสูง ปัจเจกชนจะให้ความสำคัญของการตัดสินใจไปที่ระดับความน่าจะเป็นมากกว่าอัตราประโยชน์ที่คาดหวัง นั่นคือ เลือกทางเลือกที่มีระดับความน่าจะเป็นสูงที่สุด (Probability) (คำถามที่ 1) แต่เมื่อเผชิญหน้ากับทางเลือกสองทางเลือกที่มีความเสี่ยงในระดับต่ำเขาจะให้ความสำคัญไปที่จำนวนเงินที่ปรากฏของแต่ละทางเลือกมากกว่าระดับอัตราประโยชน์คาดหวัง ในกรณีนี้เขาก็จะเลือกผลลัพธ์ที่มีค่าสูง (คำถามที่ 2) (มูลค่าของรางวัลปรับเป็นเงินบาท)

### คำถามที่ 1

**ทางเลือก A มีผู้เลือกร้อยละ 86**

โอกาสที่จะได้เงิน 3,000 บาท คือ 0.90

**ทางเลือก B มีผู้เลือกร้อยละ 14**

โอกาสที่จะได้เงิน 6,000 บาท คือ 0.45

### คำถามที่ 2

**ทางเลือก A มีผู้เลือกร้อยละ 27**

โอกาสที่จะได้เงิน 3,000 บาท คือ 0.002

**ทางเลือก B มีผู้เลือกร้อยละ 73**

โอกาสที่จะได้เงิน 6,000 บาท คือ 0.001

จากคำถามที่ 1 จะเห็นว่าทางเลือก A และ B ให้ค่าอัตราประโยชน์คาดหวังที่เท่ากัน คือ 2,700 บาท แต่ปัจเจกชนส่วนใหญ่ร้อยละ 86 เลือกทางเลือก A เนื่องจากมีค่าความน่าจะเป็นสูงกว่าทางเลือก B เช่นเดียวกันกับคำถามที่ 2 ทางเลือก A และ B ให้ค่าอัตราประโยชน์คาดหวังที่เท่ากัน คือ 60 บาท แต่ปัจเจกชนส่วนใหญ่ร้อยละ 73 เลือกทางเลือก B เนื่องจากจำนวนเงินที่จะได้รับมากกว่าถึงแม้ค่าความน่าจะเป็นจะน้อยกว่าก็ตาม

ง. พฤติกรรมของปัจเจกชนจะแตกต่างกันไปภายใต้สภาวะการณ์ที่แตกต่างกัน กล่าวคือ หากอยู่ภายใต้สภาวะการณ์ของการได้รับ (Gains) ปัจเจกชนจะมีพฤติกรรม หลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Risk Aversion) โดยเลือกทางเลือกที่มีความแน่นอน (Certainty Outcome) แต่หากอยู่ภายใต้

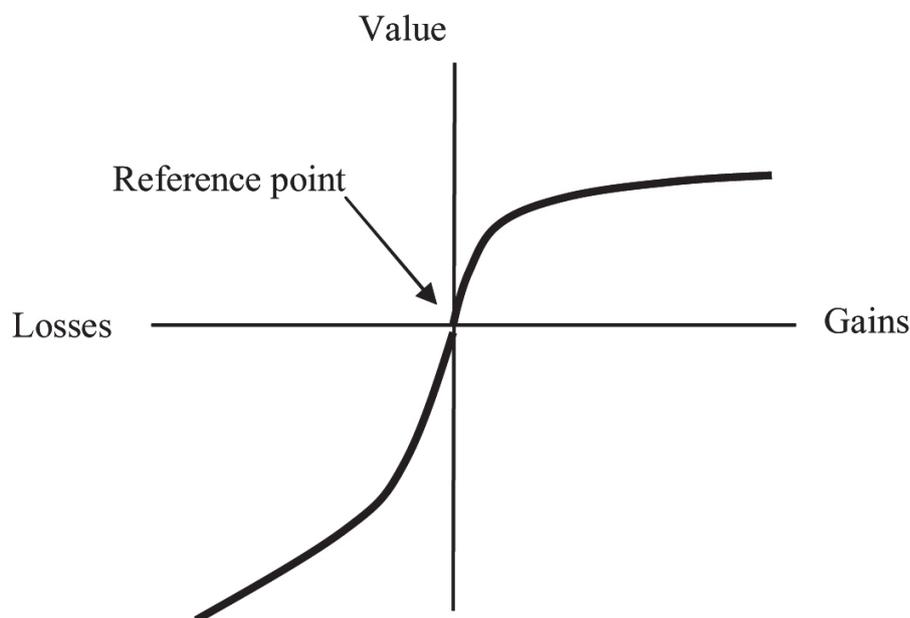
สภาวะการณ์ของการสูญเสียประโยชน์ บั๊จเจกชนจะแสดงพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความสูญเสีย (Loss Aversion) หรือรักที่จะเสี่ยง (Risk loving) ในการทดลองผู้ตอบต้องตอบคำถามภายใต้สภาวะการณ์ที่แตกต่างกัน 2 แบบ คือ ภายใต้สภาวะการณ์ของการได้รับและสภาวะการณ์ของการสูญเสีย โดยแต่ละทางเลือกมีความเสี่ยงในระดับที่แตกต่างกัน ดังตัวอย่างต่อไปนี้ (มูลค่าของรางวัลปรับเป็นเงินบาท)

สภาวะการณ์ของการได้รับ		สภาวะการณ์ของการสูญเสีย	
<b>คำถามที่ 1G</b>		<b>คำถามที่ 1L</b>	
ทางเลือก A1G (มีผู้เลือกร้อยละ 20)	โอกาสที่จะ <u>ได้เงิน</u> 4,000 บาท คือ 0.80	ทางเลือก A1L (มีผู้เลือกร้อยละ 92)	โอกาสที่จะ <u>เสียเงิน</u> 4,000 บาท คือ 0.80
ทางเลือก B1G (มีผู้เลือกร้อยละ 80)	<u>ได้เงิน</u> จำนวน 3,400 บาท อย่างแน่นอน	ทางเลือก B1L (มีผู้เลือกร้อยละ 8)	<u>เสียเงิน</u> จำนวน 3,000 บาท อย่างแน่นอน
<b>คำถามที่ 2G</b>		<b>คำถามที่ 2L</b>	
ทางเลือก A2G (มีผู้เลือกร้อยละ 65)	โอกาสที่จะ <u>ได้เงิน</u> 4,000 บาท คือ 0.20	ทางเลือก A2L (มีผู้เลือกร้อยละ 42)	โอกาสที่จะ <u>เสียเงิน</u> 4,000 บาท คือ 0.20
ทางเลือก B2G (มีผู้เลือกร้อยละ 35)	โอกาสที่จะ <u>ได้เงิน</u> 3,000 บาท คือ 0.25	ทางเลือก B2L (มีผู้เลือกร้อยละ 58)	โอกาสที่จะ <u>เสียเงิน</u> 3,000 บาท คือ 0.25

จากทางเลือกของคำถามที่ 1G และ 1L พบว่า ในคำถามที่ 1G บั๊จเจกชนส่วนใหญ่เลือกทางเลือกที่แน่นอน แต่ในคำถามที่ 1L ซึ่งเป็นสภาวะการณ์ การสูญเสียบั๊จเจกชนกลับทางเลือก A1L ทั้งที่ทางเลือก B1L นั้นให้ค่าอัตราประโยชน์คาดหวังสูงกว่า A1L (หากเลือก B1L บั๊จเจกชนจะสูญเสีย 3,000 บาท แต่ A1L จะเสียเงิน 3,200 บาท) นอกจากนี้ เมื่อพิจารณา คำถามที่ 2G และ 2L จะเห็นว่าทางเลือกทั้งสอง ทางเลือกของแต่ละคำถามให้ค่าคาดหวังเท่ากัน แต่ภายใต้สภาวะการณ์ของการสูญเสียบั๊จเจกชนให้ความสำคัญกับระดับความน่าจะเป็นมากกว่าผลลัพธ์ ซึ่งตรงกันข้ามกับสภาวะการณ์ของการได้รับ พฤติกรรมดังกล่าวนี้เป็นผลเนื่องมาจากการสะท้อนกลับของความแตกต่างด้านพฤติกรรมการตัดสินใจของบั๊จเจกชนในสภาวะการณ์ที่แตกต่างกัน (Reflection Effect) ซึ่ง Kahneman and Tversky ได้ทำการทดลองซ้ำหลาย ๆ ครั้งก็ให้ผลไม่แตกต่างกัน

จากผลการทดลองที่อธิบายไว้ข้างต้นเป็นเพียงบางสถานการณ์การตัดสินใจของบั๊จเจกชนซึ่งไม่เป็นไปตามหลักการเบื้องต้นที่ไม่ต้องการการพิสูจน์ (Axiom) ของ EUT ดังนั้น Kahneman and Tversky (1979) ได้เสนอทฤษฎีคาดหวัง (Prospect Theory:PT) เพื่อเป็นทางเลือกที่ใช้อธิบาย

พฤติกรรมการตัดสินใจ เป็นกรอบแนวคิดของค่าสองค่าที่แตกต่างกันคือคุณค่าของการได้รับ (Value of Gains) และคุณค่าของการสูญเสีย (Value of Losses) ดังภาพที่ 2.1



ภาพที่ 2.1 ฟังก์ชันอรรถประโยชน์ตามแบบของ Prospect Theory

จากภาพอธิบายได้ว่าถึงแม้จำนวนเงินที่ได้รับและสูญเสียจะเท่ากัน แต่เมื่อเปรียบเทียบภายใต้สภาวะการรับของการได้รับ (Gains) และสภาวะการรับของการสูญเสีย (Losses) บึงเจกชนจะให้ น้ำหนักที่แตกต่างกัน โดยเขาจะรู้สึกว่าการสูญเสียจะมีความรุนแรงกว่าการได้รับ เมื่อนำคุณค่าของ ทั้งสองสภาวะการรับมาวาดกราฟจะเห็นว่าภายใต้สภาวะการรับของการได้ กราฟที่เขียนได้จะมีลักษณะ โค้งเข้าหาจุดกำเนิด (Concave) ซึ่งเป็นไปตามทฤษฎีอรรถประโยชน์คาดหวัง หรือ EUT แต่ภายใต้ สภาวะการรับของการสูญเสียกราฟจะมีลักษณะ โค้งออกจากจุดกำเนิด (Convex) และจะมีความชัน สูงสุดที่จุดอ้างอิง (Reference Point) ลักษณะกราฟโดยรวมมีลักษณะที่เรียกว่า S-shape

นอกจากนี้ ศาสตร์ทางจิตวิทยายังตั้งข้อสังเกตเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจทาง เศรษฐศาสตร์ว่า การตัดสินใจในทางเศรษฐกิจตามแนวทางเศรษฐศาสตร์กระแสหลักนั้น ต้องนำ ข้อมูลทั้งหมดที่มีอยู่มาพิจารณาประกอบอย่างครบถ้วน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลในอดีต ปัจจุบัน หรือ อนาคต เกี่ยวข้องมากหรือน้อย โดยปราศจากอคติ หรือความรู้สึกที่มีต่อข้อมูล และปัญหาที่กำลัง ตัดสินใจ การจะทำเช่นนั้น ได้เป็นเรื่องยากยิ่ง เพราะบุคคลจะต้องทำตัวเหมือนเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์

ที่มีคุณภาพการประมวลผลสูง ทั้ง ๆ ที่ในความเป็นจริง มนุษย์ไม่สามารถทำเช่นนั้นได้ทั้งในเรื่อง การประมวลข้อมูลทั้งหมด เพื่อการตัดสินใจและการตัดสินใจโดยปราศจากความรู้สึก จึงทำให้ บุคคลใช้วิธีการหลากหลายวิธีเพื่อลดความยุ่งยากซับซ้อนของข้อมูลข่าวสาร ซึ่งช่วยให้การตัดสินใจทำได้

ดังนั้น ศาสตร์ทางจิตวิทยาจึงเป็นสิ่งสำคัญมากต่อการทำความเข้าใจกระบวนการคิด ของบุคคล Prospect Theory ได้ยกตัวอย่าง การกระทำของบุคคลมาประกอบการอธิบาย ทำให้ สามารถเข้าใจได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น โดยวิธีการเปลี่ยนแปลงการรับรู้ข้อมูลข่าวสารให้อยู่ในรูปที่ เข้าใจง่ายแล้ว บุคคลจะประเมินค่าข้อมูลให้มีลักษณะเป็นการประเมินเชิงสัมพัทธ์มากกว่าเชิง สัมบูรณ์ ซึ่งการประเมินผลแบบนี้ทำให้การตัดสินใจของบุคคลแตกต่างไปจากการตัดสินใจที่ควร จะเป็นไปตามที่เศรษฐศาสตร์กระแสหลักตั้งข้อสมมติ

โดยสรุปแล้ว จากการศึกษาเชิงประจักษ์ในอดีตที่ศึกษาค้นพบความสัมพันธ์ระหว่าง ภาวะหนี้สินกับปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยทางเศรษฐกิจตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น การศึกษานี้จึง ต้องการทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างภาวะหนี้สินของบุคลากรใน กอ.รมน. กับ ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ ประเภทของบุคลากร เพศ อายุ อายุราชการ สถานภาพสมรส ระดับ การศึกษาที่อยู่อาศัย และผู้ที่มีความอุปการะ ว่ามีความสัมพันธ์กันหรือไม่ รวมทั้งต้องการ ทดสอบสมมติฐานว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจ ได้แก่ รายได้และรายจ่าย ว่ามีความสัมพันธ์กับภาวะ หนี้สินของบุคลากรใน กอ.รมน. หรือไม่

นอกจากนี้ การศึกษาเชิงประจักษ์ในอดีต ยังพบว่า พฤติกรรมการเลียนแบบมีผลต่อ ภาวะหนี้สิน ซึ่งหากมนุษย์มีพฤติกรรมตามแนวคิดเศรษฐศาสตร์สายหลักที่กำหนดให้มีความเป็น เหตุเป็นผลและสามารถตัดสินใจได้เองโดยไม่ได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดลอม (Rational Representative Agent) แล้ว ภาวะหนี้สินไม่ควรมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการเลียนแบบ ซึ่ง การศึกษานี้ต้องการทดสอบว่าเป็นเช่นนั้นหรือไม่ และท้ายสุด การศึกษานี้ต้องการทดสอบข้อ สมมติความมีเหตุผลและความคงเส้นคงวาทางเศรษฐศาสตร์ว่าสอดคล้องกับพฤติกรรมของมนุษย์ ในโลกแห่งความเป็นจริงหรือไม่ หากมนุษย์ไม่ได้มีความเป็นเหตุเป็นผลและไม่มีความคงเส้นคงวา ตามที่เศรษฐศาสตร์สายหลักตั้งข้อสมมติ แต่ตัดสินใจอยู่บนพื้นฐานการได้รับอิทธิพลจาก สิ่งแวดลอมแล้ว ภาวะหนี้สินควรมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการเลียนแบบ โดยการทดสอบนั้น อยู่ในรูปของแบบสอบถาม ซึ่งประกอบไปด้วย 2 ส่วน ส่วนแรกเป็นการทดสอบทฤษฎี อรรถประโยชน์ที่แสดงความมีเหตุผลในทางเศรษฐศาสตร์โดยแบบสอบถามในส่วนนี้ประยุกต์มา จาก Kahneman and Tversky (1981) และในส่วนที่สอง เป็นการทดสอบเกี่ยวกับข้อสมมติทาง เศรษฐศาสตร์เกี่ยวกับความคงเส้นคงวา (Consistency) โดยแบบสอบถามในส่วนนี้ได้ประยุกต์มา

จาก Bardsley et al. (2010) ทั้งนี้ ปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อภาวะหนี้สินรวมทั้งสมมติฐานที่ต้องการทดสอบรวมทั้งวิธีการทดสอบความมีเหตุผลและความคงเส้นคงวาตามข้อสมมติของเศรษฐศาสตร์สายหลักนั้นได้อธิบายไว้ในบทถัดไป