

การหลีกเลี่ยงความสูญเสียด้วยมุมมองอันคับแคบ
กับพฤติกรรมมาก่อนนี้ภาคครัวเรือน



นายนวนโดม ชัยลอม

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2550

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

MYOPIC LOSS AVERSION AND HOUSEHOLD DEBT BEHAVIOR

Mr. Nawadome Chailom

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Economics Program in Economics

Faculty of Economics

Chulalongkorn University

Academic Year 2007

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

การหลีกเลี่ยงความสูญเสียด้วยมุมมองอันดับแรกกับ
พฤติกรรมการก่อกวนภาคครัวเรือน

โดย

นายนวโฑม ชัยลอม

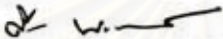
สาขาวิชา

เศรษฐศาสตร์

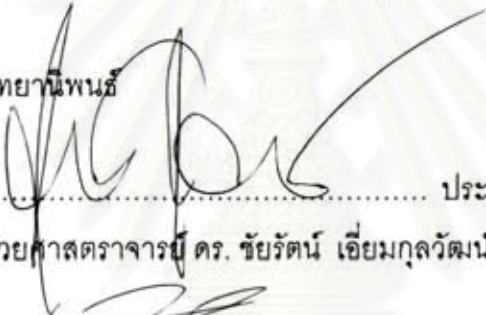
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

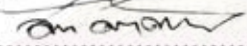
รองศาสตราจารย์ ดร.อิสรา ศานติศาสตร์

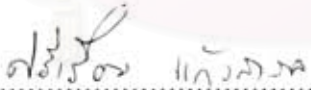
คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็น
ส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ



..... คณบดีคณะเศรษฐศาสตร์
(ศาสตราจารย์ ดร.ติรณ พงศ์มพัฒน์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


..... ประธานกรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชัยรัตน์ เขียมกุลวัฒน์)


..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(รองศาสตราจารย์ ดร.อิสรา ศานติศาสตร์)


..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(ศาสตราจารย์ ดร. ศรีเรือน แก้วกังวาล)


..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร. สมประวิณ มั่นประเสริฐ)

นวลโคม ชัยลอม : การหลีกเลี่ยงความสูญเสียด้วยมุมมองอันคับแคบกับพฤติกรรมการ
 ก่อหนี้ภาคครัวเรือน. (MYOPIC LOSS AVERSION AND HOUSEHOLD DEBT
 BEHAVIOR) อ. ที่ปริกษาวิทยานิพนธ์หลัก : รศ. ดร.อิศรา ศานติศาสตร์, 172 หน้า.

ผู้ที่ประสบปัญหาการชำระหนี้มีอยู่เป็นจำนวนมากในประเทศไทย ซึ่งทฤษฎีการ
 บริโภคภายใต้การคาดการณ์อย่างมีเหตุผลไม่สามารถอธิบายเหตุการณ์ดังกล่าวได้อย่างมี
 ประสิทธิภาพ เนื่องจากถ้าคนมีการคาดการณ์อย่างมีเหตุผลจริงก็ไม่ควรมีการประสบปัญหาใน
 การชำระหนี้เป็นจำนวนมาก แนวคิด Myopic Loss Aversion จึงน่าจะใช้อธิบายได้ดีกว่า
 งานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรม
 การก่อหนี้ภาคครัวเรือนผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้และปริมาณภาระหนี้, ผ่านการ
 สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่าง และผ่านพฤติกรรมกรบริโภค

ผลการศึกษาผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้และปริมาณภาระหนี้พบว่ากลุ่มที่
 ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มที่ก่อหนี้แบบ Myopic
 Loss Aversion มีพฤติกรรมที่เสี่ยงต่อการประสบปัญหาการชำระหนี้ในอนาคต ผลการศึกษา
 ผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่างพบว่าค่าความเป็น Myopic Loss Aversion มี
 ความสัมพันธ์ทางบวกอย่างมีนัยสำคัญต่อโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้ และผล
 การศึกษาผ่านพฤติกรรมกรบริโภคของผู้ก่อหนี้พบว่ากรบริโภคของกลุ่มตัวอย่างมีการ
 ตอบสนองต่อการเพิ่มขึ้นของรายได้มากกว่าการลดลงของรายได้อย่างชัดเจนซึ่งแสดงถึง
 แนวโน้มในการเป็น Myopic Loss Aversion

ผู้วางนโยบายควรจะลดการก่อหนี้แบบ Myopic Loss Aversion โดยสร้างความ
 แน่นนอนทางด้านรายได้ให้กับทุกสาขาอาชีพและมีการจูงใจให้ผู้ประกอบอาชีพพัฒนาศักยภาพ
 ของตน นอกจากนี้ควรพยายามจำกัดการก่อหนี้เพื่อการบริโภคให้ลดลง โดยส่งเสริมการก่อหนี้
 เพื่อการลงทุนซึ่งเป็นการก่อหนี้ที่ได้รับผลตอบแทนในระยะยาว

สาขาวิชา.....เศรษฐศาสตร์...ลายมือชื่อนิสิต..... นวลโคม ชัยลอม
 ปีการศึกษา 2550 ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปริกษาวิทยานิพนธ์หลัก.....

#4985564629 : MAJOR ECONOMICS


KEY WORD: MYOPIC LOSS AVERSION/HOUSEHOLD DEBT BEHAVIOR


NAWADOME CHAILOM : MYOPIC LOSS AVERSION AND HOUSEHOLD DEBT BEHAVIOR. THESIS PRINCIPAL ADVISOR : ASSOC.PROF. ISRA SARNTISART, Ph.D.,172 pp.

There are many suffering debtors in Thailand. The consumption theory with rational expectation concept can not explain that fact effectively, because if consumers really have rational expectation, they should not suffer. The concept of Myopic Loss Aversion may be better. The purpose of this research is to study the influence of Myopic Loss Aversion to explain household debt behavior through the factors of probability to have debt and debt quantity, through the samplers' observation by themselves, and through debtor's consumption.

The finding of study through the factors of probability to have debt and debt quantity indicates that the Myopic Loss Aversion representatives who can not predict future income have risk to suffer from their debt behavior. The finding of study through the samplers' observation by themselves indicates that the MLA scores relate to the problem of debt payment positively. The finding of study through debtor's consumption indicates that the samplers' consumption has higher response to increasing in income than decreasing in income.

Policy makers should decrease Myopic Loss Aversion behavior by minimizing income uncertainty and motivate people to increase their potential. Moreover, they should limit consumption debt and support investment debt which has a long run return.

Field of study.....Economics....Student's signature.....

Academic year 2550 Principal advisor's signature.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความกรุณาของหลายๆท่าน ซึ่งผู้เขียนต้องขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งรองศาสตราจารย์ ดร.อิสรา ศานติศาสตร์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่ได้ให้คำแนะนำและติดตามความคืบหน้าของการศึกษามาโดยตลอด

ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชัยรัตน์ เอี่ยมกุลวัฒน์ ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์และคณะกรรมการทุกท่านซึ่งประกอบด้วย อาจารย์ ดร. สมประวิทย์ มั่นประเสริฐ และศาสตราจารย์ ดร. ศรีเรือน แก้วกังวาล ที่ให้ข้อเสนอแนะอันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษาในครั้งนี้

นอกจากนี้ ผู้เขียนขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่างทุกท่านที่เอื้อเฟื้อข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ และขอขอบคุณเพื่อนๆทุกคนที่ให้กำลังใจผู้เขียนเสมอมา รวมทั้งเจ้าหน้าที่ของคณะเศรษฐศาสตร์ที่ให้ความช่วยเหลือด้านเอกสารเป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา รวมถึงทุกคนในครอบครัว และอาจารย์ทุกท่านที่คอยอบรมสั่งสอน กระตุ้นเตือนและให้กำลังใจผู้เขียนมาโดยตลอด คุณประโยชน์ของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ผู้เขียนขอมอบแด่บุคคลดังกล่าว แต่หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขอน้อมรับไว้แต่เพียงผู้เดียว

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฎ
สารบัญภาพ.....	ฐ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.1.1 เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยความไม่มีเหตุมีผลทางเศรษฐกิจ.....	1
1.1.2 ปัญหาพฤติกรรมการก่อกวนนี้ภาคครัวเรือนและความต้องการตามลำดับขั้น.....	1
1.1.3 การหลีกเลี่ยงความสูญเสียด้วยมุมมองอันคับแคบ หรือ Myopic Loss Aversion กับพฤติกรรมการก่อกวนนี้ภาคครัวเรือน.....	4
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	5
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	6
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	7
1.5 ข้อยกเว้น.....	7
1.6 ข้อยกเว้นของการวิจัย.....	8
1.7 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	8
1.8 วิธีดำเนินการวิจัย.....	9
1.9 ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิจัย.....	10
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	11
2.1 แนวคิดทางทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการก่อกวนนี้ภาคครัวเรือน.....	11
2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการก่อกวนนี้ภาคครัวเรือน.....	13
2.3 พฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion.....	16
2.3.1 พฤติกรรมแบบ Loss Aversion.....	17

2.3.2 Mental Accounting และความเป็น Myopia.....	18
2.4 อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อก่อนหน้าค ครัวเรือน.....	21
2.4.1 ความหมายของพฤติกรรมการก่อก่อนหน้าแบบ Myopic Loss Aversion และไม่เป็นแบบ Myopic Loss Aversion และความ แตกต่างจากงานวิจัยที่ผ่านมา.....	21
2.4.2 Habit Formation และ Emulation of Consumption สิ่งที่จะช่วย ต่อกำยอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรม การก่อก่อนหน้าคครัวเรือน.....	25
2.4.3 ข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง(Liquidity Constraints) กับพฤติกรรม การก่อก่อนหน้า.....	27
2.5 แนวคิดทางจิตวิทยาที่ใช้อธิบายในการศึกษา.....	28
2.5.1 ทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของ Maslow.....	28
2.5.2 ทฤษฎี ERG ของ Clayton Alderfer.....	30
2.5.3 ทฤษฎีสองปัจจัยของ Herzberg.....	31
2.6 วิธีการศึกษาที่ใช้เป็นแนวทางในการศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อก่อนหน้าคครัวเรือน.....	32
บทที่ 3 วิธีการศึกษา.....	35
3.1 กรอบความคิดในการวิจัย(Conceptual Framework).....	35
3.2 การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อก หน้าคครัวเรือน ผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณ ภาระหนี้สิน.....	38
3.3 การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อก หน้าคครัวเรือน ผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง.....	45
3.4 การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อก หน้าคครัวเรือน ผ่านการสำรวจพฤติกรรมบริโภคของผู้ก่อก่อนหน้า.....	51
3.5 ประชากร และการสุ่มตัวอย่าง.....	59

บทที่ 4	ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจปัจจัยกำหนดการตัดสินใจก่อหนี้และภาระหนี้สิน.....	60
	4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นจากแบบสอบถาม.....	60
	4.1.1 ลักษณะการกระจายของประชากร.....	60
	4.1.2 ข้อมูลด้านรายได้ และรายจ่ายจำแนกตามลักษณะประชากร.....	67
	4.1.3 ภาวะหนี้สินภาคครัวเรือน.....	68
	4.1.4 พฤติกรรมในการก่อหนี้.....	72
	4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลอง.....	76
	4.2.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดโอกาสในการเป็นหนี้.....	76
	4.2.2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดปริมาณภาระหนี้สิน.....	83
	4.3 การอธิบายด้วยแนวคิดทางจิตวิทยา.....	89
บทที่ 5	ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง.....	92
	5.1 การวัดความเป็น Myopic Loss Aversion.....	92
	5.2 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมโดยรวมเบื้องต้นจากแบบประเมินทัศนคติ.....	94
	5.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลอง.....	99
	5.3.1 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความเป็น Myopic Loss Aversion กับข้อมูลทั่วไป.....	99
	5.3.2 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้กับความเป็น Myopic Loss Aversion ร่วมกับข้อมูลทั่วไป.....	102
	5.4 การอธิบายด้วยแนวคิดทางจิตวิทยา.....	105
บทที่ 6	ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจพฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อหนี้.....	107
	6.1 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อหนี้.....	107
	6.1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นจากแบบสอบถาม.....	107
	6.1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลอง.....	113
	6.2 ผลการวิเคราะห์แรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้.....	119

6.2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นจากแบบสอบถาม.....	119
6.2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลอง.....	125
6.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติม.....	129
6.4 การอธิบายด้วยแนวคิดทางจิตวิทยา.....	131
บทที่ 7 สรุปผลการวิเคราะห์ และข้อเสนอแนะ.....	133
7.1 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของทุกวิธีการศึกษา.....	133
7.1.1 ความพยายามรักษาระดับการบริโภค.....	133
7.1.2 ความต้องการ และแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้.....	134
7.1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างการประกอบอาชีพกับพฤติกรรมการก่อหนี้.....	135
7.1.4 การคาดการณ์รายได้ในอนาคต.....	136
7.1.5 พฤติกรรมการแสวงหาทางเลือกที่ดีที่สุด.....	137
7.3 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย.....	138
7.4 ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไป.....	141
รายการอ้างอิง.....	143
ภาคผนวก.....	147
ภาคผนวก ก. ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนผ่านปัจจัยกำหนดการ ตัดสินใจก่อหนี้และภาระหนี้.....	148
ภาคผนวก ข. ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนผ่านการสำรวจตัวเองของ กลุ่มตัวอย่าง.....	153
ภาคผนวก ค. ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนผ่านการสำรวจพฤติกรรม การบริโภคของผู้ก่อหนี้.....	156
ภาคผนวก ง. แบบจำลองโลจิสต์ (Binary Logit Model).....	164
ภาคผนวก จ. ตัวอย่างแบบสอบถาม.....	167
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	172

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 ทศนคติเกี่ยวกับการกู้ยืมเงินเพื่อบริโภคก่อนแล้วผ่อนชำระในอนาคต.....	2
3.1 สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน.....	43
3.2 การกำหนดคะแนน Myopic Loss Aversion สำหรับความเห็นในแต่ละระดับ.....	47
3.3 สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปกับ ความเป็น Myopic Loss Aversion.....	49
3.4 สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความเป็น Myopic Loss Aversion กับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้.....	51
3.5 สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์พฤติกรรมการบริโภค.....	54
3.6 สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์แรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้.....	57
4.1 ข้อมูลด้านรายได้ และรายจ่ายจำแนกตามลักษณะประชากร.....	68
4.2 เปรียบเทียบการสำรวจภาวะหนี้สิน.....	69
4.3 ภาระหนี้สินเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาวะหนี้สิน.....	71
4.4 ความถี่ของวัตถุประสงค์ในการก่อหนี้(คน).....	75
4.5 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้.....	77
4.6 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ปัจจัยกำหนดปริมาณภาระหนี้.....	83
5.1 สรุปผลการวัด Myopic Loss Aversion.....	93
5.2 ค่าเฉลี่ยความเป็น Myopic Loss Aversion แยกตามสาขาอาชีพ.....	93
5.3 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ความสัมพันธ์ของ MLA กับข้อมูลทั่วไป.....	100
5.4 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ความสัมพันธ์ของการประสบปัญหาหนี้กับ MLA.....	102
6.1 รายได้และค่าใช้จ่ายของผู้ก่อหนี้ที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ (1).....	110
6.2 รายได้และค่าใช้จ่ายของผู้ก่อหนี้ที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ (2).....	111
6.3 รายได้และค่าใช้จ่ายของผู้ก่อหนี้ที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ (3).....	112
6.4 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์พฤติกรรมการบริโภค.....	114
6.5 คะแนนความเป็น Myopic Loss Aversion ของผู้ประสบปัญหาการชำระหนี้.....	119
6.6 เปรียบเทียบอันดับความเป็น Myopic Loss Aversion กับจำนวนประชากร.....	121
6.7 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพ กับรายได้และมูลค่าหนี้ที่ก่อ.....	123

ตารางที่	หน้า
6.8 ความถี่ของวัตถุประสงค้ในการก่อกั้นรายอาชีพ(คน).....	124
6.9 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์โดยเปรียบเทียบ.....	126



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญภาพ

รูปที่	หน้า
2.1	Prospect Theory Value Function..... 17
2.2	ผลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมก่อนนี้..... 25
3.1	มโนทัศน์จากปรากฏการณ์(Conceptualization)..... 35
3.2	กรอบความคิดในการวิจัย(Conceptual Framework)..... 37
3.4	ลักษณะของตัวอย่าง..... 62
4.1	การกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด..... 64
4.2	การกระจายทางสาขาอาชีพของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด..... 65
4.3	การกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด..... 65
4.4	การกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาวะหนี้..... 66
4.5	การกระจายทางสาขาอาชีพของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาวะหนี้..... 66
4.6	การกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาวะหนี้..... 67
4.7	ภาวะหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง..... 69
4.8	ความสามารถในการชำระหนี้..... 70
4.9	สัดส่วนพฤติกรรม Search แบ่งตามภาวะหนี้..... 73
4.10	สัดส่วนคนที่มั่นใจในการคาดการณ์แบ่งตามสาขาอาชีพ..... 74
4.11	ประเภทของหนี้ที่เคยก่อ..... 75
6.1	การกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างควบคุม..... 107
6.2	การกระจายทางลักษณะอาชีพของกลุ่มตัวอย่างควบคุม..... 108
6.3	การกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่างควบคุม..... 109
6.4	กราฟแสดงการเปรียบเทียบการบริโภคของ 2 ช่วงเวลา..... 113
6.5	การกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างประสบปัญหาการชำระหนี้..... 120
6.6	การกระจายทางอาชีพของกลุ่มตัวอย่างประสบปัญหาการชำระหนี้..... 120
6.7	สาเหตุของการประสบปัญหาการชำระหนี้..... 122
6.8	การกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่างประสบปัญหาการชำระหนี้..... 122

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

1.1.1 เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยความไม่มีเหตุมีผลทางเศรษฐกิจ

การศึกษาทางเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก ได้มีข้อสมมติที่สำคัญอยู่ประการหนึ่งนั่นคือ มนุษย์เป็นสัตว์เศรษฐกิจ หรือ Economics Man และข้อสมมติดังกล่าวกลับกลายเป็นจุดอ่อนสำคัญที่มักจะถูกโจมตีในเรื่องของความไม่สมบูรณ์ในการเป็นมนุษย์ที่แท้จริง การกล่าววามมนุษย์เป็นผู้มีเหตุมีผลทางเศรษฐกิจได้รับการท้าทายอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะหลังจากที่ Daniel Kahneman ผู้ได้รับรางวัลโนเบลสาขาเศรษฐศาสตร์ปี 2002 ได้นำองค์ความรู้ทางจิตวิทยา มาผสมผสานกับเศรษฐศาสตร์ และอธิบายถึงความไม่มีเหตุมีผลของมนุษย์ที่เกิดขึ้นท่ามกลางโลกแห่งความเป็นจริง

Kahneman พยายามใช้ความรู้ทางจิตวิทยา ด้านการรับรู้และการเรียนรู้ มาอธิบาย พฤติกรรมทางเศรษฐกิจของมนุษย์ โดยที่ “ความพอใจ” ตามความคิดของ Kahneman มิได้เป็น ปัจจัยภายนอกที่ถูกกำหนดมาตายตัวอยู่แล้วดังการศึกษาในทางเศรษฐศาสตร์ แต่มีการปรับเปลี่ยนตลอดเวลา และมีการเรียนรู้จากประสบการณ์ในอดีต ทฤษฎีที่โด่งดังที่สุดอันหนึ่งของ Kahneman ก็คือ Prospect Theory ซึ่งพยายามอธิบายพฤติกรรมของมนุษย์ส่วนที่ขาดหายไป ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก เช่น ความพอใจของมนุษย์ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ สินค้าขึ้น เดียวกันให้ความพอใจกับคน ๆ เดียวกันต่างกัน ภายใต้สถานการณ์ที่ต่างกัน ตัวอย่างเช่นในเรื่อง ของ Loss Aversion คนจะให้น้ำหนักกับความสูญเสีย มากกว่าผลประโยชน์ที่ได้รับอย่างมาก คน ทั่วไปให้คุณค่ากับการเสียเงินหนึ่งแสนบาท มากกว่าการได้เงินหนึ่งแสนบาท ราคาต่ำสุดที่คนจะ ยอมขายของที่ตนเองเป็นเจ้าของอยู่แล้ว จะสูงกว่าราคาสูงสุดที่คนเดียวกันยินดีจ่ายเพื่อที่จะได้ เป็นเจ้าของสิ่งเดียวกันนั้น เมื่อเป็นดังนี้ พฤติกรรมของคนจึงขึ้นอยู่กับ “ภาวะที่เป็นอยู่ ณ ปัจจุบัน” (Status Quo Bias) ซึ่งการศึกษาทางเศรษฐศาสตร์จะต้องคำนึงถึงเรื่องนี้ด้วย (ปกป้อง จันวิทย์ , 2547)

1.1.2 ปัญหาพฤติกรรมการก่อกวนนี้ภาคครัวเรือนและความต้องการตามลำดับขั้น

จากข้อมูลทางสถิติของสำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการ สื่อสาร พบว่าหนี้สินโดยเฉลี่ยต่อครัวเรือนของประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นโดยเฉพาะ

ในช่วงหลังปี พ.ศ. 2544 เป็นต้นมา นอกจากนั้นธนาคารแห่งประเทศไทยยังได้จับตาพฤติกรรม การก่อหนี้ของครัวเรือนในส่วนสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคอย่างใกล้ชิด หลังพบพฤติกรรม ครัวเรือนกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำมีการค้างชำระหนี้สูงขึ้นกว่ากลุ่มรายได้อื่น โดยเฉพาะหนี้คงค้างบัตรเครดิตจากสถาบันที่ไม่ใช่ธนาคารเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และการเบิกเงินสดทั้งจากธนาคารและจาก สถาบันที่ไม่ใช่ธนาคาร มีการเร่งตัวสูงขึ้น และผลการสำรวจสถานการณ์หนี้ภาคครัวเรือนของ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และหอการค้าไทย ระหว่างวันที่ 14-22 พฤษภาคม 2550 พบว่า ภาวะ หนี้สินภาคครัวเรือนมีหนี้ถึงร้อยละ 79.87 และมีปัญหาในการชำระหนี้ถึงร้อยละ 56.3 ที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้นจากการสำรวจทัศนคติเกี่ยวกับการกู้ยืมเงินเพื่อบริโภคก่อนแล้วผ่อนชำระในอนาคตเป็น ที่น่ากังวลเนื่องจากผลการสำรวจเป็นดังนี้

ตารางที่ 1.1 ทัศนคติเกี่ยวกับการกู้ยืมเงินเพื่อบริโภคก่อนแล้วผ่อนชำระในอนาคต

ทัศนะในการกู้ยืม	ร้อยละ
เป็นเรื่องปกติ สามารถกู้ได้ทราบเท่าที่มีผู้ให้กู้ยินดีให้กู้	31.00
ไม่สมควรกู้เพราะเสียดอกเบี้ย	21.85
กู้ยืมได้ถ้ามีความมั่นใจว่าผ่อนชำระไหว	21.50
กู้ยืมได้ถ้ามีความมั่นใจว่าผ่อนชำระไหว แต่เฉพาะเพื่อเหตุฉุกเฉิน	21.16
ไม่สมควรเพราะควรเก็บเงินออมให้มากพอก่อนที่จะใช้จ่าย	4.49

ที่มา: การสำรวจสถานการณ์หนี้ภาคครัวเรือนของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และ หอการค้าไทย 14 – 22 พฤษภาคม พ.ศ.2550

จากข้อมูลดังกล่าว แสดงถึงการขาดวินัยทางการเงินของภาคครัวเรือนโดยเฉพาะการ เห็นว่าควรจะต้องเก็บออมให้มากพอแล้วค่อยใช้จ่ายนั้นก็มีเพียงร้อยละ 4.49 จึงจำเป็นที่จะต้องศึกษา หาสาเหตุของพฤติกรรมดังกล่าวเพื่อหาแนวทางแก้ไขที่มีประสิทธิภาพ อันจะส่งผลต่อการพัฒนา ศักยภาพทางเศรษฐกิจของภาคครัวเรือน และการพัฒนาประเทศอย่างสมดุล และยั่งยืนต่อไป

ในการศึกษาทางเศรษฐศาสตร์ การก่อหนี้หรือการกู้ยืมในภาคครัวเรือนเกี่ยวข้องกับ การบริโภคโดยตรง เป็นที่ทราบกันดีว่าการบริโภคนั้นขึ้นอยู่กับรายได้ หากในภาวะปัจจุบันผู้บริโภคมี รายได้ต่ำกว่าความต้องการที่จะบริโภค ผู้บริโภคจะทำการกู้ยืมโดยมีเรื่องของอัตราดอกเบี้ยมา เกี่ยวข้อง อัตราดอกเบี้ยจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการกำหนดการบริโภค การออมหรือการกู้ยืม ในปัจจุบัน อันจะส่งผลต่อรายได้ที่จะใช้เพื่อการบริโภคในอนาคตด้วย อย่างไรก็ตาม มีประเด็นที่ น่าสนใจอยู่ว่า ในความเป็นจริงพฤติกรรมของการกู้ยืมของคนเราเป็นไปดังที่ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์

กล่าวไว้เสมอไปเช่นนั้นหรือ ในบางครั้งคนเราอาจทำการกู้ยืมโดยมิได้คำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยเป็นสำคัญ บางครั้งก็มิได้คำนึงว่าต้องกู้ยืมเท่าไรจึงจะเหมาะสมกับความต้องการบริโภคของตนในปัจจุบัน และบางครั้งก็มิได้คำนึงถึงเรื่องรายได้และการบริโภคในอนาคต นั่นแสดงถึงความไม่มีเหตุผล (Rationality) ตามที่การศึกษาทางเศรษฐศาสตร์ได้ตั้งข้อสมมติเอาไว้ อันนำไปสู่ปัญหาเรื่องการชำระหนี้ซึ่งพบเห็นได้จากการสำรวจข้างต้น ปัญหาคือเราจะอธิบายพฤติกรรมต่างๆ ดังกล่าวได้อย่างไร

ความจริงแล้วการศึกษาเรื่องของพฤติกรรมมนุษย์ต้องให้ความสำคัญกับความต้องการที่เป็นธรรมชาติของมนุษย์ซึ่งเป็นการศึกษาพฤติกรรมเชิงจิตวิทยา Abraham H. Maslow (อ้างถึงใน วิทยาการจัดการ[ออนไลน์] , 2551) นักจิตวิทยากลุ่มมนุษยนิยม ได้เสนอทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้น (Maslow's Hierarchy of Needs) โดยได้กำหนดหลักการของทฤษฎีนี้ว่า บุคคลพยายามสนองความต้องการของตนเพื่อความอยู่รอดและความสำเร็จในชีวิต และอธิบายว่ามนุษย์มีความต้องการเป็นลำดับขั้น ซึ่งพบว่าบุคคลมักตอบสนองความต้องการขั้นต่ำสุดก่อน เมื่อได้รับการตอบสนองดีพอแล้ว จึงจะแสวงหาความต้องการขั้นสูงขึ้นไปตามลำดับ Maslow ได้แบ่งความต้องการของบุคคลออกเป็น 7 ระดับ ตามลำดับความต้องการดังต่อไปนี้ (รายละเอียดของทฤษฎีจะแสดงในบทที่ 2 หัวข้อ 2.5.1)

- 1) ความต้องการทางสรีระ (physical needs)
- 2) ความต้องการความปลอดภัย (safety needs)
- 3) ความต้องการความเป็นเจ้าของ และความรัก (belongingness and love needs)
- 4) ความต้องการเป็นที่ยอมรับ ยกย่อง และเกียรติยศชื่อเสียง (esteem needs)
- 5) ความต้องการใฝ่รู้ใฝ่เรียน (need to know and understand)
- 6) ความต้องการทางสุนทรียะ (aesthetic needs)
- 7) ความต้องการความสำเร็จ หรือความสมบูรณ์แบบในชีวิต (self actualization needs)

จากแนวคิดดังกล่าว เราอาจสรุปได้ว่ามนุษย์มีความพยายามที่จะเพิ่มความต้องการของตนอยู่เสมอและมักจะเป็นไปตามลำดับขั้น และสิ่งนี้เองที่โยงไปถึงพฤติกรรมการก่อหนี้ของบุคคล เมื่อคนเรายังเด็กจะยังไม่มีความสามารถในการแสวงหารายได้ อีกทั้งความต้องการยังคงมีอยู่ในระดับต้นๆ อีกทั้งมีภาระหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบน้อยเนื่องจากมีผู้ปกครองคอยดูแล อย่างไรก็ตาม เมื่อโตเป็นหนุ่มสาวและได้รับการศึกษาในระดับหนึ่งแล้วโดยเฉพาะกลุ่มคนที่เริ่มทำงานมัก

อยากมีความต้องการในระดับที่สูงขึ้นเช่นอยากมีบ้าน มีรถเป็นของตนเอง และนั่นมักจะนำไปสู่การกู้หนี้ยืมสินดังที่พบเห็นโดยทั่วไป ทั้งๆที่บางครั้งยังไม่ได้มีความจำเป็นที่ต้องก่อกหนี้และหากพยายามเก็บออมต่อไปก็สามารถมีเงินพอสนองความต้องการของตนได้โดยไม่จำเป็นต้องก่อกหนี้ แต่ด้วยความต้องการที่มากมายในขณะปัจจุบัน เมื่อมีโอกาสคนเราก็จะตัดสินใจทำการก่อกหนี้ในที่สุด อย่างไรก็ตามทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นดังกล่าวก็ไม่ใช่จริงเสมอไปเนื่องจากในความเป็นจริงอาจพบว่าความต้องการของคนเราไม่ได้เป็นลำดับขั้นดังกล่าว อาจมีการสลับกันไปมาหรือเกิดพร้อมๆกันก็ได้ ดังนั้นทฤษฎีทางจิตวิทยาที่จะใช้ในการอธิบายการศึกษาครั้งนี้จึงประยุกต์ใช้หลายแนวคิดด้วยกัน

1.1.3 การหลีกเลี่ยงความสูญเสียด้วยมุมมองอันคับแคบ (Myopic Loss Aversion) กับพฤติกรรมการก่อกหนี้ภาคครัวเรือน

ถึงแม้ว่าแนวคิดเรื่องความมีเหตุมีผลทางเศรษฐกิจของมนุษย์จะถูกท้าทายมาตลอด แต่แนวคิดดังกล่าวก็ยังคงใช้อธิบายได้แม้จะยังไม่สมบูรณ์ก็ตาม ถึงกระนั้นเราก็อาจมองข้ามสิ่งที่เศรษฐศาสตร์กระแสหลักไม่ได้อธิบายโดยเฉพาะพฤติกรรมที่ถูกเรียกว่า “ไม่มีเหตุมีผลทางเศรษฐกิจ” เนื่องจากพฤติกรรมดังกล่าวได้เกิดขึ้นทั่วไปในชีวิตประจำวันของมนุษย์ และนั่นคือความมีเหตุมีผลในการเป็นมนุษย์เพราะมนุษย์มิได้เป็นเครื่องจักรหรือหุ่นยนต์ แต่มีความรู้สึกนึกคิดซึ่งมักจะแปรเปลี่ยนอยู่เสมอภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป การศึกษาโดยพยายามนำความรู้ทางเศรษฐศาสตร์แบบดั้งเดิมมาประสมประสานกับแนวคิดที่ได้จากการค้นพบแนวใหม่ ยิ่งจะทำให้ห้องค์ความรู้ทางเศรษฐศาสตร์มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นในการอธิบายพฤติกรรมทางเศรษฐกิจของมนุษย์

Loss Aversion คือพฤติกรรมการหลีกเลี่ยงความสูญเสีย ซึ่งมักจะถูกนำมาเป็นหัวข้อสำคัญในการอธิบายความไม่มีเหตุมีผลทางเศรษฐกิจ จากผลงานวิจัยของ Kahneman และ Tversky (1979) ได้ใช้ Prospect Theory ในการอธิบายถึงพฤติกรรมทางเศรษฐกิจของมนุษย์ ซึ่งพบว่ามนุษย์โดยส่วนใหญ่จะให้น้ำหนักกับการสูญเสียมากกว่าการได้มา และแนวคิดดังกล่าวมีความสำคัญอย่างมากต่องานวิจัยของนักเศรษฐศาสตร์รุ่นหลังๆ โดยเฉพาะกลุ่มเศรษฐศาสตร์ว่าด้วยพฤติกรรม (Behavioral Economics)

หากพิจารณาตามแนวคิดของ Loss Aversion แล้ว คนเราจะมีการบริโภคโดยอ้างอิงกับจุดใดจุดหนึ่ง ซึ่งโดยทั่วไปมักจะอ้างอิงกับการบริโภคที่เพิ่งผ่านมาในอดีต การลดลงของการ

บริโภคนในปัจจุบันจะสร้างความเจ็บปวดมากกว่าความปิติในการเพิ่มขึ้นของการบริโภคในปริมาณเดียวกัน นั่นหมายถึงคนจะหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด หรือความสูญเสียดังกล่าวโดยรักษาระดับการบริโภคให้เท่าเดิมหรือมากกว่านั้น แนวคิดดังกล่าวสอดคล้องกับการศึกษาเรื่อง Habit Formation (สมชัย จิตสุชน, 2543) อันนำไปสู่พฤติกรรมที่ไม่รู้จักพอประมาณ ยิ่งถ้าคนเป็น Myopia หรือมีแบบแผนการคิดที่คับแคบหรือมองในระยะสั้นแล้ว โอกาสในการก่อหนี้หรือในอีกมุมมองหนึ่งคือโอกาสในการบริโภคเกินรายได้ ก็จะถูกคิดเสมือนว่าเป็นอำนาจซื้อที่ตนมีอยู่ในปัจจุบัน โดยให้น้ำหนักกับความเสี่ยงในอนาคตน้อยมาก จึงมีโอกาสูงที่จะตัดสินใจใช้โอกาสดังกล่าว ยิ่งในขณะนั้นคนมีความต้องการมากเท่าไรคนก็จะยิ่งให้น้ำหนักกับการสูญเสียการบริโภคในปัจจุบันมากเท่านั้น เป็นพฤติกรรมผสมผสานกันระหว่าง Myopia และ Loss Aversion ซึ่งในที่นี้ก็คือ “พฤติกรรมหลีกเลี่ยงความสูญเสียด้วยมุมมองอันคับแคบ” โดยตั้งแต่นี้ไปเพื่อความสะดวกและความกะทัดรัดในการใช้คำจะขอเรียกพฤติกรรมดังกล่าวทับศัพท์ว่าเป็นพฤติกรรมแบบ “Myopic Loss Aversion” ซึ่งจะเป็นกุญแจสำคัญในการศึกษาครั้งนี้

การศึกษาในครั้งนี้จะเป็นการศึกษา เพื่อหาคำตอบว่า Myopic Loss Aversion ได้มีบทบาทอย่างไรต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน และเพื่อให้ผลการศึกษามีความน่าเชื่อถือ ผู้วิจัยจึงพยายามใช้เครื่องมือการศึกษาที่หลากหลายโดยคำนึงถึงความเหมาะสม และความเป็นไปได้ในการตอบคำถามวิจัยในการศึกษา โดยจะเป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) และใช้การเก็บข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ด้วยแบบสอบถาม ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ว่าพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความสูญเสียด้วยมุมมองอันคับแคบ หรือ Myopic Loss Aversion มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนหรือไม่ อย่างไร โดยมีวัตถุประสงค์ย่อยดังนี้

- 1) เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ว่าพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion มีอิทธิพลต่อโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน หรือไม่ อย่างไร
- 2) เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ว่าพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion มีอิทธิพลต่อการกำหนดโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้หรือไม่ อย่างไร

3) เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ว่าพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อนนี้หรือไม่ อย่างไร

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านสถานที่	ผู้วิจัยเลือกศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเหตุผลด้านประชากรที่มีความเหมาะสมและน่าสนใจในการศึกษาโดยประชากรในเขตดังกล่าวจะมีความหลากหลายทางด้านอาชีพ และค่านิยม(พิจารณาผ่านภูมิลำเนา และการศึกษาเป็นต้น) ซึ่งคาดว่าจะมีผลให้เกิดความแตกต่างด้านพฤติกรรม โดยแบ่งเป็น 2 เขตการศึกษาด้วยกัน ได้แก่ เขต 1 ประกอบด้วยพื้นที่เขตปทุมวัน บางรัก พญาไท ดินแดง ราชเทวี และสาทร ซึ่งเป็นเขตธุรกิจ ซึ่งจะมีโอกาสสูงต่อการพบกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพของภาคเอกชน การค้า และรับจ้างต่างๆ รวมไปถึงข้าราชการตามสถานที่ราชการต่างๆ, เขต 2 ประกอบด้วยพื้นที่เขตตลิ่งชัน ภาษีเจริญ หนองแขม บางบอน บางขุนเทียน และทุ่งครุ ซึ่งจะมีโอกาสสูงในการพบกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเนื่องจากมีพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่เกษตรกรรม นอกจากนี้ยังเป็นที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรมจำนวนมากที่จะเต็มไปด้วยผู้ประกอบอาชีพรับจ้างตามโรงงานอุตสาหกรรม
ขอบเขตด้านประชากร	ประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีการประกอบอาชีพได้แก่ ภาคเอกชน ภาคข้าราชการ ภาคเกษตรกรรม รับจ้างทั่วไป และอื่นๆ การศึกษาประชากรในเขตกรุงเทพมหานครจะได้ข้อมูลที่มีความหลากหลายทางด้านอาชีพ และค่านิยมเพราะประกอบไปด้วยผู้คนที่มีความหลากหลายในหลายๆภูมิภาค ซึ่งจะจัดเก็บจากกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 360 ตัวอย่างโดยรายละเอียดทางด้านประชากรนี้จะกล่าวถึงในส่วนองวิธีการศึกษาต่อไป
ขอบเขตด้านระยะเวลา	ใช้เวลาเก็บข้อมูล ตั้งแต่ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2551 - วันที่ 5 มีนาคม พ.ศ. 2551

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การศึกษาในครั้งนี้ นอกจากจะทำให้ทราบถึงอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อก่อนหน้าภาคครัวเรือนและความต้องการที่เพิ่มขึ้นของมนุษย์ อันกำหนดการเกิดพฤติกรรมดังกล่าวแล้ว ผลการศึกษาที่ได้จะช่วยเติมเต็มองค์ความรู้ทางเศรษฐศาสตร์ในส่วนที่ขาดหายไป โดยเฉพาะการให้ความสำคัญกับรายละเอียดของความเป็นมนุษย์มากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น ผลการศึกษาจะเป็นประโยชน์ต่อเชิงนโยบายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยการเพิ่มมิติทางด้านจิตวิทยาของมนุษย์(Myopic Loss Aversion มีพื้นฐานแนวคิดมาจากทฤษฎีการเรียนรู้ทางจิตวิทยา)ซึ่งเป็นการศึกษาที่เน้นจากตัวมนุษย์เป็นสำคัญเข้าไปผนวกไว้ด้วย ทำให้ทราบถึงมูลเหตุของพฤติกรรมการก่อก่อนหน้าภาคครัวเรือนที่ไร้เหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ซึ่งนำไปสู่ปัญหาการชำระหนี้ อันจะเป็นแนวทางในการแก้ไขพฤติกรรมดังกล่าวได้อย่างตรงจุด เพื่อพัฒนาศักยภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของภาคครัวเรือน และของประเทศต่อไป

1.5 ข้อสมมติ

1) กำหนดให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความสูญเสีย(Loss Aversion)เป็นพื้นฐานซึ่งจะมีมุมมองอันคับแคบ(เป็น Myopia โดยจะเรียกว่าเป็น Myopic Loss Aversion) หรือมีมุมมองอันกว้างไกล(ไม่เป็น Myopia โดยจะเรียกว่าเป็น Rational Expectation)ก็ได้

2) กำหนดให้แหล่งหนี้ประกอบด้วยแหล่งหนี้ในระบบและแหล่งหนี้นอกระบบ ซึ่งแหล่งหนี้ในระบบจะมีข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง แต่แหล่งหนี้นอกระบบไม่มีข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง ผู้บริโภคสามารถก่อก่อนหน้าระบบได้อยู่เสมอขึ้นอยู่กับว่าจะยอมรับต้นทุนและความเสี่ยงที่สูงของแหล่งหนี้นอกระบบได้หรือไม่

3) คนที่มีภาระหนี้ หมายถึงบุคคลที่ทำการกู้ยืม หรือยืมเงินจากบุคคลหรือสถาบันต่างๆ มาใช้จ่ายก่อนโดยจะต้องทำการชำระคืนในอนาคตทั้งในกรณีที่ทำและไม่ทำพันธะสัญญาถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งจะมีต้นทุนจากการก่อก่อนหน้านั้นเช่น อัตราดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเงิน ผลกระทบความสัมพันธ์จากการยืมเงินจากเพื่อนหรือญาติมิตร ความรู้สึกกังวลใจ การคุกคามขู่เชิญจากเจ้าของเงิน เป็นต้น

1.6 ข้อจำกัดของการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ใช้ข้อมูลปฐมภูมิซึ่งมีข้อจำกัดด้านงบประมาณและระยะเวลา ทำให้ผู้วิจัยต้องเลือกศึกษาเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพมหานครโดยระบุเขตพื้นที่ให้แคบลงดังที่แสดงในขอบเขตการศึกษาซึ่งอาจทำให้ขาดการเป็นตัวแทนที่ดีของประชากรทั้งประเทศโดยเฉพาะในพื้นที่ต่างจังหวัด

1.7 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

จากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยได้ทำความเข้าใจและกำหนดคำจำกัดความของคำต่อไปนี้

Loss Aversion	พฤติกรรมที่หลีกเลี่ยงความสูญเสียของคน โดยคนจะให้น้ำหนักกับการสูญเสียสิ่งของใดๆ มากกว่าการได้รับสิ่งของนั้นมาในปริมาณหรือระดับเดียวกัน ในที่นี้ Loss Aversion จะมุ่งประเด็นไปที่การบริโภค กล่าวคือคนจะให้น้ำหนักกับการสูญเสียระดับการบริโภคมากกว่าการเพิ่มระดับการบริโภคในปริมาณเดียวกันโดยอ้างอิงจากระดับการบริโภคที่ผ่านมา ส่งผลให้คนพยายามรักษาระดับการบริโภคอยู่เสมอ โดยการรักษาระดับการบริโภคนั้นจะเป็นช่วงระยะสั้นหรือระยะยาวก็ได้
Myopia	การมีมุมมองอันคับแคบหรือพยายามให้ความสำคัญกับสิ่งที่ใกล้ตัวมากที่สุด เป็นการให้น้ำหนักหรือความสำคัญกับภาวะปัจจุบันที่สูง ในขณะที่ให้น้ำหนักหรือความสำคัญกับภาวะในอนาคตน้อยมาก โดยมีรากฐานมาจากแนวคิด Mental Accounting(ดูรายละเอียดได้จากบทที่ 2 หัวข้อ 2.3.2) ในที่นี้ถือว่าเป็นพฤติกรรมที่ไม่มีเหตุผล (Rationality)ทางเศรษฐศาสตร์
Myopic Loss Aversion	พฤติกรรมที่หลีกเลี่ยงความสูญเสียด้วยมุมมองอันคับแคบ เป็นพฤติกรรมผสมระหว่าง Loss Aversion และ Myopia โดยคนที่มีพฤติกรรมดังกล่าวจะให้ความสำคัญกับระดับการบริโภคในปัจจุบัน

หรือในระยะสั้นมากกว่าที่จะให้ความสำคัญกับระดับการบริโภคในอนาคตหรือในระยะยาว และมีโอกาสสูงที่คนจะเพิ่มระดับการบริโภคในปัจจุบันเนื่องจากมองข้ามผลกระทบทางลบที่จะเกิดขึ้นกับระดับการบริโภคในอนาคต

Rational Expectation พฤติกรรมการคาดการณ์ไปในอนาคตโดยใช้สติ และเหตุผลอย่างรอบคอบโดยมี Loss Aversion เป็นพื้นฐาน โดยการบริโภคในปัจจุบันจะคำนึงถึงการรักษาระดับการบริโภคในอนาคตด้วย กล่าวคือจะต้องไม่ส่งผลให้ในอนาคตมีระดับการบริโภคต่ำกว่าระดับปัจจุบันเป็นอย่างน้อยที่สุด ในที่นี้ถือว่าเป็นพฤติกรรมที่มีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์และมีความหมายเท่ากับการไม่เป็น Myopic Loss Aversion

1.8 วิธีดำเนินการวิจัย

สำหรับโครงสร้างของวิธีดำเนินการวิจัยได้ถูกแบ่งออกเป็นสามส่วนด้วยกันได้แก่

1) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจปัจจัยต่างๆที่กำหนดโอกาสในการเป็นหนี้โดยใช้ Binary Logit Model และปัจจัยต่างๆที่กำหนดปริมาณภาระหนี้สินโดยใช้ Multiple Regression Analysis

2) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้มาตรวัดทัศนคติแบบ Likert-Type Scale แล้ววิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความเป็น Myopic Loss Aversion กับข้อมูลทั่วไปโดยใช้วิธี Multiple Regression Analysis และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ความเป็นไปได้ของการประสบปัญหาการชำระหนี้กับความเป็น Myopic Loss Aversion ร่วมกับข้อมูลทั่วไปโดยใช้ Binary Logit Model

3) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มตัวอย่าง และศึกษาเพิ่มเติมถึงแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อกหนี้โดยใช้วิธี Multiple Regression Analysis

1.9 ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิจัย

ในส่วนของการเสนอผลการวิจัยมีลำดับขั้นตอนดังต่อไปนี้

- 1) ผลการวิเคราะห์หಿತธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกำหนดภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจปัจจัยต่างๆที่กำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ และปัจจัยต่างๆที่กำหนดปริมาณภาระหนี้สิน
- 2) ผลการวิเคราะห์หিতธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกำหนดภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง
- 3) ผลการวิเคราะห์หিতธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกำหนดภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มตัวอย่าง และผลการวิเคราะห์แรงดึงดูดของโอกาสในการก่อกำหนด
- 4) สรุปผลการวิเคราะห์หিতธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกำหนดภาคครัวเรือน และข้อเสนอแนะ

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดทางทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการก่อกำหนดนี้ภาคครัวเรือน

ในการศึกษาทางทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ พฤติกรรมการก่อกำหนดนี้ภาคครัวเรือนหรือการกู้ยืมเกี่ยวข้องกับการบริโภคโดยตรง โดยการกู้ยืมเกิดจากการบริโภคที่มากเกินไปกว่ารายได้ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่จะต้องศึกษาทฤษฎีการบริโภคอันจะเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ต่อไป

John Maynard Keynes ได้สร้างทฤษฎีรายได้สมบูรณ์ โดย Keynes เชื่อว่าระดับของรายจ่ายในการบริโภคเป็นฟังก์ชันคงที่ต่อรายได้ที่จับจ่ายใช้สอยได้จริง Keynes ไม่ปฏิเสธว่าตัวแปรอื่นนอกเหนือจากรายได้ก็มีผลกระทบต่อกรบริโภคเหมือนกัน แต่เขาเชื่อว่ารายได้เป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดการบริโภค ข้อสมมติของ Keynes ก็คือการบริโภคจะเพิ่มขึ้นเมื่อรายได้ที่สามารถจับจ่ายใช้สอยได้จริงเพิ่มขึ้น แต่การเพิ่มขึ้นของการบริโภคจะน้อยกว่าการเพิ่มขึ้นของรายได้ที่สามารถจับจ่ายใช้สอยได้จริง (Froyen, 1996)

นอกจากการศึกษาของ Keynes แล้ว Milton Friedman ได้เสนอทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวร (Permanent Income Theory of Consumption) โดยเสนอว่าการบริโภคนั้นมีได้ขึ้นอยู่กับรายได้ในปัจจุบันดังแบบจำลองของ Keynes หากแต่ขึ้นอยู่กับรายได้เฉลี่ยที่ได้รับทั้งในปัจจุบันและในอนาคตด้วย รายได้เฉลี่ยนี้เรียกว่ารายได้ถาวร (Permanent Income) ซึ่งจะต้องแยกจากรายได้ส่วนที่มีลักษณะชั่วคราว (Transitory Income) ซึ่งรายได้ประเภทนี้จะไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค นอกจากนั้น Franco Modigliani and Richard Brumberg ได้เสนอทฤษฎีการบริโภคตลอดช่วงชีวิต (Life-Cycle Theory of Consumption) โดยมีลักษณะที่คล้ายคลึงกับทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวร เนื่องจากเชื่อว่าการบริโภคมีได้ขึ้นอยู่กับรายได้ในขณะนั้น หากแต่ขึ้นอยู่กับราคาคะเนรายได้ตลอดช่วงอายุขัยทั้งหมดในชีวิต ทั้งในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต ในแง่นี้จึงนับว่าแตกต่างจากทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวร ซึ่งคำนึงถึงเฉพาะรายได้ในอนาคตโดยไม่รวมถึงรายได้ในอดีต (ตีรณ พงศ์มพัฒน์, 2548)

หลังจากนั้นการศึกษาทางทฤษฎีการบริโภคทางเศรษฐศาสตร์ก็ทวีความซับซ้อนมากขึ้น โดยที่สำคัญก็คือทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวรตลอดช่วงชีวิต (Life-Cycle Permanent Income Hypothesis) ซึ่งเป็นการนำมารวมกันระหว่างทฤษฎีการบริโภคตลอดช่วงชีวิต (Life-

Cycle Theory of Consumption) ของ Franco Modigliani and Richard Brumberg และทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวร (Permanent Income Theory of Consumption) ของ Milton Friedman ทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวรตลอดช่วงชีวิตเป็นทฤษฎีที่อธิบายให้เห็นว่าการตัดสินใจในการบริโภค ณ ช่วงเวลาใดๆ มิได้ขึ้นอยู่กับระดับรายได้ ณ ช่วงเวลานั้นเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับระดับรายได้ที่เป็นรายได้อาวรตลอดช่วงชีวิตของผู้บริโภคด้วย โดยที่ผู้บริโภคจะเลือกการบริโภคในแต่ละช่วงเวลาที่จะทำให้ได้รับผลรวมของความพอใจตลอดช่วงชีวิตสูงสุดภายใต้ข้อจำกัดด้านงบประมาณหรือรายได้ที่ผู้บริโภคคาดว่าจะได้รับในตลอดช่วงชีวิต การศึกษาดังกล่าวได้ถูกแบ่งออกเป็น 2 กรณีด้วยกัน กรณีแรกคือทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวรตลอดช่วงชีวิตภายใต้ความแน่นอน (Certainty) และกรณีที่สองคือทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวรตลอดช่วงชีวิตภายใต้ความไม่แน่นอน (Uncertainty)

ทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวรตลอดช่วงชีวิตภายใต้ความแน่นอน แสดงให้เห็นว่าการบริโภคในแต่ละช่วงเวลามีได้ขึ้นอยู่กับระดับทรัพย์สินและรายได้ที่มีอยู่ในช่วงเวลานั้นเท่านั้น แต่จะขึ้นอยู่กับทรัพย์สินและรายได้ตลอดช่วงชีวิต ซึ่งในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเท่ากับศูนย์ระดับการบริโภคในแต่ละช่วงเวลาจะเท่ากับค่าเฉลี่ยของทรัพย์สินและรายได้ที่ผู้บริโภคจะได้รับในปัจจุบันจนกระทั่งสิ้นสุดช่วงอายุของผู้บริโภค เพราะฉะนั้นการเปลี่ยนแปลงระดับรายได้ ณ ช่วงเวลาใดๆ จึงส่งผลกระทบต่อระดับการบริโภคเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ส่วนทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวรตลอดช่วงชีวิตภายใต้ความไม่แน่นอนจะแสดงให้เห็นว่าระดับการบริโภค ณ ช่วงเวลาใดๆ จะขึ้นอยู่กับมูลค่าทรัพย์สินและรายได้ที่ผู้บริโภคคาดว่าจะได้รับในช่วงชีวิตที่เหลือ ผู้บริโภคจะเปลี่ยนแปลงระดับการบริโภคเมื่อรายได้เปลี่ยนแปลงไปโดยมิได้คาดการณ์ไว้ หรือกล่าวได้อีกอย่างหนึ่งว่าการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลาเกิดจากความผิดพลาดในการคาดการณ์รายได้ในอนาคตของผู้บริโภคนั่นเอง (Romer, 2001: 331-339)

การศึกษาทางทฤษฎีการบริโภคในรุ่นหลังๆ มักจะพัฒนาจากแนวคิดภายใต้กรอบของทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวรตลอดช่วงชีวิต¹ ซึ่งยังคงให้ความสำคัญกับเรื่องของการคาดการณ์อย่างมีเหตุผล (Rational Expectation) อย่างไรก็ตามหากผู้บริโภคมีการคาดการณ์อย่างมีเหตุผลจริงตามกรอบแนวคิดดังกล่าว ก็ไม่น่าจะเกิดปัญหาเรื่องการชำระหนี้สินของภาคครัวเรือน โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลจริงในประเทศไทยที่พบว่ามิถึงร้อยละ 56.3² ดังนั้น

¹ ในการศึกษาทางด้านพฤติกรรมการณ์ที่ผ่านมามีส่วนใหญ่มักจะยึดถือทฤษฎีเหล่านี้ในการอธิบาย

² ผลการสำรวจสภาพหนี้ภาคครัวเรือนของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และหอการค้าไทย ระหว่างวันที่ 14-22 พฤษภาคม 2550

ประเด็นสำคัญจึงอยู่ที่ว่า ทฤษฎีดังกล่าวยังสามารถใช้อธิบายสถานการณ์ภาคครัวเรือนของไทย ได้มีประสิทธิภาพหรือไม่ และปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้นเนื่องจากการคาดการณ์อย่างมีเหตุผลที่ผิดพลาด หรือเกิดจากความไม่มีเหตุผลกันแน่ จากการศึกษาเชิงประจักษ์ของ Paz (2006: 961-964) และของ Shea (1995: 798-805) พบว่าทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาจตลอดช่วงชีวิตไม่สามารถอธิบายความเป็นจริงได้ เนื่องจากอิทธิพลของ Loss Aversion นั้นเอง เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้ได้มุ่งความสำคัญไปที่ความไม่มีเหตุผลทางเศรษฐกิจของมนุษย์ โดยอธิบายผ่านลักษณะพฤติกรรมแบบ Myopia และ Loss Aversion ดังนั้นจึงไม่สามารถจะศึกษาภายใต้กรอบทฤษฎีการบริโภคทางเศรษฐศาสตร์ที่ยึดหลัก Rational Expectation แต่เพียงอย่างเดียวได้ แต่จะเป็นประโยชน์ในการประยุกต์ใช้สำหรับการระบุตัวแปรหรือการสร้างแบบจำลองต่อไป

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนโดยส่วนใหญ่มักจะเป็นการศึกษาในเชิงสำรวจ และมีการใช้แบบจำลองที่หลากหลายขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในหัวเรื่องที่ต้องการศึกษา อย่างไรก็ตามการศึกษาลักษณะใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการตัดสินใจก่อหนี้ มักจะเกี่ยวกับตัวแปรตามเชิงคุณภาพ เช่นการตัดสินใจก่อหนี้ หรือตัดสินใจไม่ก่อหนี้ ดังนั้นแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาจึงเป็นแบบจำลองเชิงคุณภาพ เช่นแบบจำลองโลจิต แบบจำลองโพรบิต เป็นต้น การศึกษาในส่วนนี้จะมุ่งประเด็นไปที่ ตัวแปรต่างๆที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ และเน้นการสำรวจในประเทศไทยเป็นหลัก อันจะมีประโยชน์ในการเป็นแนวทางกำหนดตัวแปรที่เหมาะสมกับสภาพสังคมของประเทศไทยที่จะใช้ในการศึกษาต่อไป

สุธิดา สองสีดา(2548)ได้ศึกษาการจัดการหนี้ครัวเรือนชนบท จังหวัดขอนแก่น พบว่าการเป็นหนี้กลายเป็นเรื่องของคนกลุ่มใหญ่ในชุมชน จึงเป็นเรื่องปกติธรรมดา และไม่ใช่เรื่องที่น่าอาย สภาวะการเป็นหนี้ในหมู่บ้านมีสูงถึงร้อยละ 93.5 เมื่อพิจารณาถึงทุกแหล่งเงินกู้ ทั้งในระบบและนอกระบบ โดยครัวเรือนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลางเป็นหนี้มากที่สุด รองลงมาคือครัวเรือนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำ และดีตามลำดับ ส่วนแหล่งเงินกู้ที่ครัวเรือนในหมู่บ้านเป็นหนี้มากที่สุดได้แก่ กองทุนหมู่บ้านหนึ่งล้านบาท รองลงมาคือ การซื้อสินค้าเงินผ่อน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และญาติพี่น้อง ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบแหล่งเงินกู้ระหว่างฐานะพบว่า ครัวเรือนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำ ซึ่งเป็นกลุ่มครัวเรือนที่มีมากที่สุดในหมู่บ้าน (54.6%) เข้าถึงแหล่งเงินกู้ในระบบที่สำคัญ โดยเฉพาะ ธกส. และกองทุนหมู่บ้านหนึ่งล้าน

บาทได้ในสัดส่วนที่น้อยที่สุด แต่แหล่งหนี้ที่ครัวเรือนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำขอกู้ในสัดส่วนมากที่สุด คือ ญาติพี่น้องและการซื้อสินค้าเงินผ่อน

ผลการศึกษาดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงปัจจัยสำคัญที่ทำให้ก่อนนี้อยู่อย่างหนึ่งได้แก่ ความจำเป็นทางเศรษฐกิจ(ครัวเรือนที่มีฐานะดีมีสถานะการเป็นหนี้ต่ำที่สุด) อย่างไรก็ตามโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ก็มีผลต่อพฤติกรรมการก่อนนี้(ถึงแม้ครัวเรือนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำน่าจะมี ความจำเป็นทางเศรษฐกิจสูงที่สุดแต่ก็ยังมีสถานะการเป็นหนี้ต่ำกว่าครัวเรือนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลาง เนื่องจากมีสัดส่วนการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ในระบบที่ต่ำที่สุด) และข้อจำกัดของแหล่งเงินกู้ในระบบของครัวเรือนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำจะผลักดันให้พวกเขาเข้าสู่การก่อนนี้นอก ระบบ (แหล่งหนี้ที่ครัวเรือนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำขอกู้ในสัดส่วนมากที่สุดคือญาติพี่น้อง) นอกจากนี้ยังพบว่า ครัวเรือนจำนวนมากมีปัญหาในการชำระหนี้ ผลการศึกษาดังกล่าวสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ทิพพาศรี อินทะกุล(2547) ที่พบว่าความจำเป็นทางเศรษฐกิจเป็นปัจจัยสำคัญในการก่อนนี้ โดยเป็นการก่อนนี้เพื่อนำไปซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัย นำไปใช้ในชีวิตประจำวัน ซื้อหรือผ่อนรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ ลงทุนทำอาชีพเสริม ตามลำดับ และพบว่าตัวอย่างที่ศึกษาต้องการความช่วยเหลือในด้านการชำระหนี้

อย่างไรก็ตาม การกล่าวว่าการก่อนนี้เกิดจากความจำเป็นทางเศรษฐกิจเป็นหลัก อาจไม่ใช่สิ่งที่ถูกต้องเสมอไป เนื่องจากผลการศึกษาทางด้านทัศนคติของ บุญชู ไตรรัตน์รังษี(2539) พบว่า ตัวอย่างที่ทำการศึกษาล้วนมีทัศนคติในทางบวกกับการก่อนนี้ โดยเห็นว่าการเป็นหนี้จะช่วยให้มีเงินมาพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น ช่วยให้มีอำนาจซื้อเพื่อการบริโภคสูงขึ้น และแสดงถึงการมีเครดิตดีในสังคม ทัศนคติดังกล่าวบ่งชี้ให้เห็นว่า บางครั้งการก่อนนี้ก็ไม่ได้เกิดจากความจำเป็นพื้นฐานเท่านั้น แต่อาจเกิดจากความต้องการทางสังคมด้วย ซึ่งเป็นไปตามทฤษฎีแรงจูงใจทางจิตวิทยา³

จากการศึกษางานวิจัยที่ผ่านมาดังกล่าว พอจะทำให้ทราบถึงมูลเหตุ และปัจจัยในการตัดสินใจก่อนนี้ของภาคครัวเรือนว่ามีพื้นฐานมาจากความจำเป็น(Need) และความต้องการ(Want) อย่างไรก็ตาม นั้นเป็นการศึกษาจากตัวแปรด้านแรงจูงใจ(Motivation)เป็นสำคัญ ซึ่งยังมีความจำเป็นที่จะต้องศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยอื่นๆเพิ่มเติมดังนี้

³ รายละเอียดของทฤษฎีจะแสดงในพร้อมการอธิบายผลการวิเคราะห์ในบทที่ 7

Barnes และ Young (2003) ได้ศึกษาพฤติกรรมการก่อกั้นภาคครัวเรือนของสหรัฐอเมริกา พบว่าการก่อกั้นมีความสัมพันธ์กับอายุ และรายได้ โดยครัวเรือนที่มีอายุน้อยมีแนวโน้มที่จะมีการก่อกั้นมากกว่าครัวเรือนที่มีอายุมากซึ่งมีแนวโน้มจะก่อกั้นน้อยลง โดยการก่อกั้นมีมากที่สุดในช่วงอายุ 35-44 ปี แล้วค่อยลดลงเมื่อเข้าวัยกลางคน และลดลงอย่างมากเมื่ออายุมากกว่า 65 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีหนี้ที่ต้องจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยลดลงแล้ว ในด้านความสัมพันธ์หนี้กับรายได้ พบว่ามีความสัมพันธ์ไปในทางเดียวกัน โดยกลุ่มครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำจะมีจำนวนหนี้สินที่น้อยที่สุด กลุ่มที่มีรายได้สูง จะมีหนี้โดยรวมจำนวนมากกว่า เพราะครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำจะถูกจำกัดจำนวนการกู้ยืม ส่วนครัวเรือนที่มีรายได้สูงจะมีข้อจำกัดน้อยลงซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Thaicharoen และคนอื่นๆ (2004) ที่ได้ศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างการก่อกั้นครัวเรือนกับลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม โดยได้ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับหนี้ครัวเรือนเช่นเดียวกับงานของ Barnes และ Young (2003) นอกจากนี้ ในส่วนของรายได้พบว่าครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำและสูงมีหนี้ต่อรายได้ในระดับที่สูง โดยครัวเรือนที่มีรายได้ระดับปานกลาง มีหนี้ต่อรายได้ต่ำที่สุด นอกจากนี้ ตัวแปรดอกเบียที่ลดลง ระดับการศึกษา การกู้ซื้อบ้าน ขนาดของครัวเรือน และครัวเรือนในภาคใต้เมื่อเทียบกับกรุงเทพมหานคร ล้วนเป็นตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางบวกต่อหนี้ครัวเรือน และพบว่ากลุ่มที่ต้องการสินเชื่อคือกลุ่มที่มีรายได้ต่ำ มีอายุน้อย การศึกษาต่ำ ประกอบอาชีพการเกษตร หรือแรงงานที่ใช้ทักษะต่ำ และยังพบว่าความต้องการสินเชื่อสัมพันธ์กับปัจจัยด้านภูมิภาค คือ ครัวเรือนในภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ มีความต้องการกู้ยืมมากกว่าครัวเรือนในกรุงเทพมหานคร อย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้ ชินาวุธ ชินะประยูร(2546) ได้ทำการศึกษาวิเคราะห์พฤติกรรมการก่อกั้นบัตรเครดิต ภายใต้สมมติฐานที่ว่าผู้บริโภคเผชิญกับปัญหา Search Cost , Switch Cost และโอกาสที่ผู้บริโภคจะไม่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อบัตรเครดิตโดยอาศัยแบบจำลองโทบิตและโพบริตตามลำดับ ผลการศึกษาพบว่า Search Cost ไม่เป็นอุปสรรคสำหรับผู้บริโภคที่ก่อกั้นบัตรเครดิตในการแสวงหาอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตที่ต่ำที่สุด อย่างไรก็ดี ผู้บริโภคที่มีสัดส่วนภาระหนี้บัตรเครดิตต่อรายได้สูงมีโอกาสที่จะไม่ได้รับการอนุมัติบัตรเครดิตสูงเช่นกัน แสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคที่ก่อกั้นบัตรเครดิตจะเผชิญกับ Switch Cost ในการเปลี่ยนไปใช้บริการกับธนาคารแห่งอื่นซึ่งเสนออัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตต่ำกว่า ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Frank(1998) ที่พบว่า ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติของผู้บริโภค ที่จะเปลี่ยนแปลงการให้บริการบัตรเครดิตจากผู้ประกอบการรายเดิมไปสู่ผู้ประกอบการรายอื่นได้แก่ ภาระหนี้บัตรเครดิตและอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิต ซึ่งการเพิ่มขึ้นของตัวแปรดังกล่าว ส่งผลให้โอกาสที่ผู้บริโภคจะเปลี่ยนแปลงการให้บริการบัตรเครดิตสูง ผลการศึกษาแสดงให้เห็นถึงอิทธิพลของอัตราดอกเบี้ยที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกั้นของผู้บริโภค

การศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของอัตราดอกเบี้ยที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกหนี้ภาคครัวเรือนมีอยู่อย่างแพร่หลาย เช่นการศึกษาของ Barnes และ Young (2003) พบว่าอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงและอัตราการการเติบโตของรายได้ที่คาดการณ์มีผลต่อพฤติกรรมของครัวเรือน ซึ่งได้ใช้แบบจำลอง Overlapping Generation Model ในการศึกษา แต่แบบจำลองกลับไม่สามารถอธิบายการเพิ่มขึ้นของหนี้ในช่วงทศวรรษ 1980 ซึ่งจากแบบจำลองควรจะมีหนี้ลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว เนื่องจากเป็นช่วงที่มีอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับสูง อัตราการเติบโตของรายได้อยู่ในระดับต่ำ และอายุของประชากรมีแนวโน้มสูงขึ้นจึงควรจะมีหนี้ลดลง

ถึงแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการก่อกหนี้ภาคครัวเรือน ซึ่งเป็นไปตามการวิเคราะห์ของทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์มาตรฐาน อย่างไรก็ตาม อัตราดอกเบี้ยก็มีเหตุผลเหตุสำคัญที่จะทำให้คนตัดสินใจก่อกหนี้ หรือไม่ก่อกหนี้ เช่นตัวอย่างจากการศึกษาของ ซินาวัช ซินะประยูร(2546) เป็นตัวอธิบายได้เป็นอย่างดีว่า อัตราดอกเบี้ยมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการก่อกหนี้ในเชิงเปรียบเทียบ มากกว่าที่จะเป็นตัวกำหนดโดยตรงเหมือนความจำเป็น หรือความต้องการ โดยครัวเรือนจะพยายามเปรียบเทียบต้นทุนในการก่อกหนี้ นั่นก็คืออัตราดอกเบี้ย และเลือกก่อกหนี้ในรูปแบบที่จะเกิดต้นทุนน้อยที่สุด ถึงกระนั้น ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆด้วย เช่นการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ ความต้องการที่มากมายในขณะนั้น เป็นต้น

ดังนั้นจากการทบทวนงานวิจัยต่างๆดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า มูลเหตุในการตัดสินใจก่อกหนี้มาจากความต้องการที่จะตอบสนองของความจำเป็นพื้นฐาน(เช่น บัญชี) และความต้องการทางสังคม (เช่น อยากมีหน้ามีตาในสังคม อยากยกระดับฐานะ)ซึ่งความต้องการเหล่านั้นมีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยภายนอกต่างๆด้วย โดยอัตราดอกเบี้ยจะเป็นเพียงต้นทุนของการก่อกหนี้ที่ผู้ก่อกหนี้จะแสวงหากการก่อกหนี้ที่เกิดต้นทุนต่ำที่สุด

2.3 พฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion

พฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion นั้น ประกอบด้วยหลักแนวคิดทางพฤติกรรม 2 ประการด้วยกัน ประการแรกคือแนวคิด Loss Aversion และประการที่สองคือเรื่องของ Mental Accounting (Benartzi และ Thaler, 1995: 73-92)

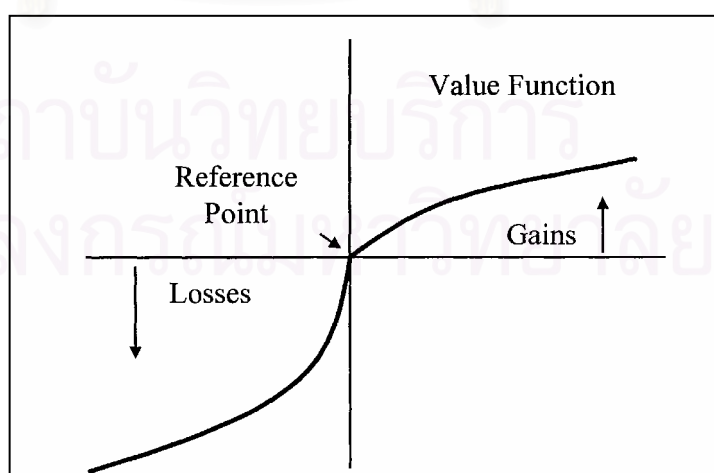
2.3.1 พฤติกรรมแบบ Loss Aversion

พฤติกรรมแบบ Loss Aversion เป็นพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความเสี่ยงซึ่งแสดงถึงความ เป็นจริงที่ว่า คนเรามักจะอ่อนไหวหรือให้น้ำหนักกับการลดลงของทรัพย์สินของตนเองมากกว่าการ เพิ่มขึ้นของทรัพย์สินในจำนวนเดียวกัน จากการศึกษาโดยทั่วไปเกี่ยวกับพฤติกรรมหลีกเลี่ยง ความเสี่ยง พบว่า คนจะให้ น้ำหนักกับการสูญเสียมากกว่าการได้รับประมาณสองเท่า นั่นคือ การมีความพอใจลดลงจากการสูญเสียเงิน 100 บาทจะมากกว่าการมีความพอใจเพิ่มขึ้นจากการ ได้รับเงิน 100 บาท ประมาณสองเท่า(Thaler, Tversky และ Kahneman, 1997: 647-661)

Kahneman และ Tversky (1979: 263-292) ได้ใช้ Prospect Theory Value Function ดังรูปที่ 6.1 ในการสะท้อนให้เห็นถึงพฤติกรรม Loss Aversion ของคนและพบว่าคนจะให้ น้ำหนักกับการสูญเสียมากกว่าการได้รับประมาณ 2.25 เท่า โดยอ้างอิงจากภาวะที่เป็นอยู่ ณ ปัจจุบัน (Status Quo) อีกทั้งผลกระทบจากผลได้และผลเสียยังมีลักษณะที่เป็นไปตามกฎการลดน้อยถอย ลงอีกด้วย (Law of Diminishing) โดย Prospect Theory Value Function คือ

$$v(x) = \begin{cases} x^\alpha & \text{if } x \geq 0 \\ -\lambda(-x)^\beta & \text{if } x < 0, \end{cases}$$

โดยที่ λ เป็นค่าสัมประสิทธิ์ของ Loss Aversion ซึ่งจากการศึกษาของ Kahneman และ Tversky ได้ค่าประมาณของ α และ β ออกมาเป็น 0.88 และ ค่า λ เป็น 2.25



รูปที่ 2.1 Prospect Theory Value Function

พฤติกรรม Loss Aversion เกี่ยวข้องกับเรื่องของ Endowment Effect เป็นพฤติกรรมที่ผู้คนมักจะตั้งราคาขายสิ่งของไว้ในระดับที่สูงกว่าราคาที่เขาเต็มใจที่จะซื้อ นอกจากนี้ยังเกี่ยวเนื่องกับอีกพฤติกรรมหนึ่งก็คือ แนวโน้มที่ผู้คนมักจะเก็บรักษาสิ่งของที่พวกเขาได้รับมาเอาไว้ และไม่อยากจะนำมันไปแลกเปลี่ยนกับสิ่งอื่น ๆ ซึ่งเรียกว่า Status Quo Bias นักเศรษฐศาสตร์ได้ศึกษาเรื่อง Endowment Effect โดยทำการทดลองกับนักศึกษาของพวกเขา โดยพวกเขาจะให้สิ่งของอย่างเช่น ถ้วยกาแฟที่มีตรามหาวิทยาลัยกับนักศึกษาจำนวนครึ่งหนึ่งของชั้น จากนั้นตลาดซื้อขายก็就会被สร้างขึ้นเพื่อให้นักศึกษาที่มีถ้วยกาแฟแต่ไม่อยากจะเก็บไว้สามารถขายมันออกไปให้กับนักศึกษาที่ไม่มีถ้วยกาแฟแต่อยากได้ ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ดั้งเดิมจะคาดการณ์ว่าราคาซื้อขายจะถูกสร้างขึ้นโดยเป็นราคาที่มีถ้วยกาแฟจำนวนครึ่งหนึ่งจะมีการเปลี่ยนมือ นั่นคือนักศึกษาที่ได้รับถ้วยกาแฟจำนวนครึ่งหนึ่งจะขายถ้วยกาแฟออกไปให้กับครึ่งหนึ่งของนักศึกษาที่ไม่ได้รับถ้วยกาแฟ อย่างไรก็ตาม ในการทดลองครั้งแล้วครั้งเล่าพบว่า นักศึกษาที่ได้รับถ้วยกาแฟมา มักจะตั้งราคาขายไว้สูงเป็นสองเท่าของราคาที่เขาเต็มใจที่จะจ่าย ผลที่ตามมาคือ มีการซื้อขายถ้วยกาแฟกันน้อยมาก ข้อสรุปนี้ยังพบได้ในการทดลองที่ใช้วัตถุที่แตกต่างกันออกไปและทำการทดลองซ้ำ ซึ่งนักศึกษาจะมีประสบการณ์ในการซื้อขายในตลาดประเภทนี้มาแล้ว ผลของการทดลองไม่ได้บ่งบอกว่า พวกเขาประเมินความน่าสนใจของสิ่งที่เป็นเจ้าของอยู่สูงเกินไปแต่พวกเขาจะรู้สึกถึงความเจ็บปวด ซึ่งเชื่อมโยงกับการสูญเสียสิ่งที่เป็นเจ้าของไปมากกว่า (Nofsinger, แปลโดย พรชัย รัตนนทชัยสุข, 2548)

พฤติกรรม Loss Aversion ยังสามารถนำไปใช้อธิบายพฤติกรรมการบริโภคได้ โดยผลของ Endowment Effect จะทำให้คนตีค่าของความพอใจในการบริโภคโดยอ้างอิงกับจุดบริโภคเดิม เช่น ถ้าเมื่อวานคนบริโภค 10 หน่วย และวันนี้คนบริโภค 12 หน่วย คนก็จะมี ความพอใจเพิ่มขึ้นจากจุดอ้างอิงการบริโภคของเมื่อวาน แต่ถ้าวันนี้คนบริโภค 8 หน่วย คนก็จะมี ความพอใจลดลงจากจุดอ้างอิงการบริโภคของเมื่อวาน ทั้งนี้ การลดลงของการบริโภค 1 หน่วย จะสูญเสียความพอใจในปริมาณที่มากกว่าการเพิ่มขึ้นของความพอใจที่ได้จากการบริโภคเพิ่มขึ้น 1 หน่วย ดังนั้นด้วยเหตุผลดังกล่าวทำให้คนพยายามรักษาระดับการบริโภคไม่ให้ต่ำกว่าจุดอ้างอิงเดิมเป็น อย่างน้อยที่สุด

2.3.2 Mental Accounting และความเป็น Myopia

ในส่วนของ Mental Accounting หรือระบบบัญชีในสมอง มีแนวคิดที่ว่าสมองของคนเราจะเป็นเสมือนตู้เก็บเอกสาร การตัดสินใจ พฤติกรรม และผลลัพธ์จะถูกจัดไว้ในแฟ้มเอกสารที่แยก

ออกจากกัน ในแต่ละแฟ้มจะประกอบไปด้วยต้นทุนและผลประโยชน์ที่เชื่อมโยงกับการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ปัญหาที่เกิดจากระบบบัญชีในสมองก็คือ มันจะไปส่งผลกระทบต่อจิตใจของคนในแง่มุมที่เขาเองก็คาดไม่ถึง คนเรามักจะจัดทำงานประมาณทางการเงินขึ้นเพื่อประโยชน์ในการติดตามและควบคุมการใช้จ่าย เช่นเดียวกันกับสมองของคนเราที่มีการจัดทำงานประมาณโดยเชื่อมโยงระหว่างผลประโยชน์และต้นทุนของการใช้จ่ายแต่ละอย่างไว้ ความเจ็บปวดหรือต้นทุนที่เชื่อมโยงกับการซื้อสินค้าและบริการจะมีความคล้ายคลึงกับความเจ็บปวดที่เกิดจากการขาดทุนในลักษณะเดียวกัน ความปิติหรือผลประโยชน์ของการบริโภคสินค้าและบริการจะมีความคล้ายคลึงกับความสุขที่เกิดจากการได้กำไร สมองของคนเราจะจัดทำงานประมาณโดยการจับคู่ระหว่างความเจ็บปวดทางอารมณ์กับความปิติทางอารมณ์

Mental Accounting จะโยงไปสู่พฤติกรรมแบบ Myopia หากระบบบัญชีในสมองมีเรื่องของอารมณ์ ความรู้สึกมาเกี่ยวข้อง ซึ่งนั่นเป็นความจริงที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ John R. Nofsinger (แปลโดย พรชัย รัตนนทชัยสุข, 2548) ได้กล่าวถึงกรณีดังกล่าวดังนี้ “คนเราชอบที่จะได้รับรางวัลเร็วๆ และผัดผ่อนสิ่งที่ไม่ชอบออกไป อย่างไรก็ตาม ทักษะคิดนี้จะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ด้วย ลองพิจารณาตัวอย่างต่อไปนี้ดู หากผู้คนถูกถามในวันที่ 1 กุมภาพันธ์ว่าพวกเขาจะเลือกทำงานที่ไม่ชอบ 7 ชั่วโมงในวันที่ 1 เมษายนหรือจะเลือกทำงานที่ว่างดังกล่าว 8 ชั่วโมงในวันที่ 15 เมษายน พวกเขาจะตอบว่า พวกเขาเลือกที่จะทำงานในวันที่ 1 เมษายน อย่างไรก็ตาม หากเราถามคำถามเดียวกันในเช้าวันที่ 1 เมษายน คนส่วนใหญ่จะเลือกทำงานในวันที่ 15 เมษายน แม้ว่ามันจะหมายถึงการทำงานที่ยาวนานกว่าก็ตาม เมื่อไรก็ตามที่คนเราต้องตัดสินใจเกี่ยวกับสิ่งที่ไม่ชอบในปัจจุบัน พวกเขามักจะผัดวันประกันพรุ่งไว้ก่อน แม้ว่ามันจะหมายถึงปริมาณงานที่มากขึ้นก็ตาม ทักษะคิดแบบนี้ก็ส่งผลกระทบต่อจิตใจลงทุนด้วยเช่นกัน ตัวอย่างเช่น คนส่วนใหญ่เลือกที่จะได้เงิน 50 บาทตอนนี้เลย แทนที่จะเลือกรับเงิน 100 บาทในอีก 2 ปีข้างหน้า แม้ว่ามันจะหมายถึงการได้ผลตอบแทนทบต้นต่อปีถึง 41 เปอร์เซ็นต์ก็ตาม ในทางกลับกันหากให้เลือกระหว่างการได้เงิน 50 บาทในอีก 4 ปีข้างหน้ากับการได้เงิน 100 บาทในอีก 6 ปีข้างหน้า แทบจะไม่มีใครเลยที่เลือกรับเงิน 50 บาท” นั้นแสดงถึงอิทธิพลของระยะเวลาที่มีต่อพฤติกรรมของคนซึ่งมักจะพบเห็นได้โดยทั่วไป

Benartzi และ Thaler (1995: 73-92) ได้ศึกษาเกี่ยวกับนักลงทุน โดยนักลงทุนที่มีแบบแผนการตัดสินใจที่แคบมักจะทำการตัดสินใจในระยะสั้นมากกว่าที่จะคำนึงถึงระยะยาว และนักลงทุนที่มีการเรียนรู้จากผลลัพธ์ที่แคบมักจะใช้ความรู้สึกตีค่าความสูญเสียและผลได้อยู่บ่อยๆ และโดยทั่วไปแล้วแบบแผนการตัดสินใจที่แคบ กับการเรียนรู้จากผลลัพธ์ดังกล่าวมักเกิดขึ้นด้วยกัน

และนั่นนำไปสู่การเป็น Myopic Investor นั่นเอง ความจริงแล้วพฤติกรรมดังกล่าวเกิดจากระบบ บัญชีในสมอง ผู้คนจะแยกการลงทุนแต่ละอย่างออกจากกันเพื่อติดตามผลกำไรหรือขาดทุน รวมทั้งจะตรวจสอบการลงทุนนั้นๆ เป็นระยะๆ การมองการลงทุนแต่ละอย่างแยกออกจากกัน แทนที่จะมองรวมเป็นพอร์ตโฟลิโอ เป็นสิ่งที่ทำให้นักลงทุนไม่สามารถลดความเสี่ยงให้ต่ำที่สุดและ สร้างผลตอบแทนให้สูงที่สุดได้

Myopic Loss Aversion มักถูกนำมาใช้อธิบายเกี่ยวกับพฤติกรรมของนักลงทุนในตลาดสินทรัพย์ โดยผู้เริ่มนำพฤติกรรมแบบ Loss Aversion มาผสมผสานกับพฤติกรรมแบบ Myopia เพื่ออธิบายพฤติกรรมของนักลงทุนดังกล่าวได้แก่การศึกษาของ Benartzi และ Thaler (1995: 73-92) ซึ่งหลังจากนั้น แนวคิดในเรื่อง Myopic Loss Aversion ก็ได้รับความสนใจอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในเรื่องของพฤติกรรมการลงทุนในตลาดสินทรัพย์ภายใต้ความเสี่ยง เช่น การศึกษาเพิ่มเติมเพื่อทดสอบสมมติฐานของ Benartzi และ Thaler ซึ่งทำการศึกษาโดย Thaler, Tversky, Kahneman และ Schwartz (1997: 647-661) ซึ่งพบว่านักลงทุนที่มีพฤติกรรมการลงทุนแบบ Myopic Loss Aversion จะมีความเต็มใจที่จะยอมรับความเสี่ยงมากขึ้น หาก Payoffs เพิ่มขึ้นมากพอที่จะชดเชยความสูญเสีย นักลงทุนจะมีการเรียนรู้ และผู้ที่เรียนรู้จากผลลัพธ์บ่อยที่สุด (และมีข้อมูลมากที่สุด) จะเลือกสิ่งที่มีความเสี่ยงต่ำที่สุดและได้รับเงินเป็นผลตอบแทนน้อยที่สุด ผลการศึกษาดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าคุณจะเชื่อจากการเรียนรู้ของคุณในอดีตมากกว่าที่จะใช้ Rational Expectation ในการตัดสินใจลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาเพื่อทดสอบพฤติกรรมดังกล่าวของ Bellemare, Krause, Kroger, และ Zhang (2004) และของ Sutter (2005) ที่พบว่า นักลงทุนที่มีพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion จะมีความยืดหยุ่นสูงต่อความถี่ของผลลัพธ์ในการตัดสินใจ

ถึงแม้ว่าการศึกษาโดยส่วนใหญ่มักกล่าวถึง Myopic Loss Aversion ในพฤติกรรมการลงทุนในตลาดสินทรัพย์ อย่างไรก็ตามผู้วิจัยเองก็เชื่อว่าพฤติกรรมดังกล่าวยังปรากฏอยู่ในกิจกรรมทางเศรษฐกิจอื่นๆ อีกมากมาย โดยเฉพาะพฤติกรรมการก่อหนี้ การศึกษาทบทวนผลงานวิจัยที่ผ่านมาถึงแม้ไม่ใช่เรื่องของพฤติกรรมการก่อหนี้แต่ก็เป็นแนวทางสำคัญโดยเฉพาะทางด้านการออกแบบการทดลองซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อวิธีดำเนินการวิจัยต่อไป

2.4 อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกองหนี้ภาคครัวเรือน

วัตถุประสงค์ในการศึกษาในส่วนนี้เพื่อหาแนวทางในการระบุตัวแปรที่เกี่ยวข้อง หรือมีผลกระทบต่อพฤติกรรมการก่อกองหนี้ของบุคคลที่เป็น Myopic Loss Aversion โดยจะเน้นหนักไปที่การวิเคราะห์ เนื่องจากผลงานวิจัยที่ผ่านมายังไม่เคยกล่าวถึงพฤติกรรมการก่อกองหนี้แบบ Myopic Loss Aversion ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อวิธีดำเนินการวิจัยต่อไป

2.4.1 ความหมายของพฤติกรรมการก่อกองหนี้แบบ Myopic Loss Aversion และไม่เป็นแบบ Myopic Loss Aversion และความแตกต่างจากงานวิจัยที่ผ่านมา

การศึกษาในส่วนนี้มีความจำเป็นอย่างมาก เนื่องจากการศึกษาเกี่ยวกับ Myopic Loss Aversion ที่ผ่านมายังไม่มีการนำมาอธิบายพฤติกรรมการก่อกองหนี้โดยตรง การพยายามทำความเข้าใจว่า ผู้ก่อกองหนี้ที่มี Myopic Loss Aversion น่าจะมีพฤติกรรมการก่อกองหนี้แบบไหน จะเป็นแนวทางสำคัญในการระบุตัวแปร และการออกแบบการทดสอบถึงอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกองหนี้ภาคครัวเรือน

การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการออม และการก่อกองหนี้ภาคครัวเรือนในทางเศรษฐศาสตร์ที่ผ่านมา มักจะนำทฤษฎีการบริโภคหลักๆ 3 อย่างด้วยกันมาใช้ในการอธิบาย ได้แก่ ทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวร, ทฤษฎีการบริโภคตลอดช่วงชีวิต และทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวรตลอดช่วงชีวิต

จริงอยู่ที่ทฤษฎีการบริโภคดีงกล่าวสามารถใช้อธิบายพฤติกรรมการก่อกองหนี้ภาคครัวเรือนได้อย่างเป็นเหตุเป็นผล แต่สิ่งหนึ่งซึ่งเป็นที่น่าสังเกตก็คือ ถ้าคนมีเหตุผลดังเช่นพื้นฐานของทฤษฎีดังกล่าว ทำไมจึงมีครัวเรือนที่ประสบปัญหาการชำระหนี้อยู่เป็นจำนวนมาก และคนเราทำไมได้มีแผนการที่ยาวไกลดังที่ทฤษฎีได้กล่าวไว้เช่นนั้นหรือ

จากการศึกษาของ Paz (2006: 961-964) และของ Shea (1995: 798-805) พบว่า ทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้อาวรตลอดช่วงชีวิตไม่สามารถอธิบายความเป็นจริงได้ โดยในการอธิบายได้มุ่งประเด็นไปที่ ความเป็น Myopia และข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง (Liquidity Constraints) โดยเชื่อว่าภายใต้ความเป็น Myopia การบริโภคจะขึ้นอยู่กับรายได้ในปัจจุบัน (Current Income) ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทางบวกของการบริโภคเมื่อระดับรายได้เพิ่มขึ้น น่าจะมี

ปริมาณเดียวกันกับการเปลี่ยนแปลงทางลบของการบริโภคเมื่อระดับรายได้ลดลงซึ่งผลการศึกษาก็ไม่เป็นเช่นนั้น กล่าวคือการบริโภคอ่อนไหวกับการลดลงของรายได้มากกว่าการเพิ่มขึ้นของรายได้ซึ่งให้ผลสอดคล้องกับการศึกษาในเรื่อง Loss Aversion

อย่างไรก็ตาม การระบุว่าพฤติกรรมแบบ Myopia คือการที่การบริโภคขึ้นอยู่กับรายได้ในปัจจุบันอย่างเดียวไม่ใช่สิ่งที่ถูกต้องนัก เพราะถือว่าเป็นการจำกัดความหมายของ Myopia ให้อยู่กับเรื่องของรายได้แต่เพียงอย่างเดียว ดังนั้นการศึกษาคั้งนี้จะพยายามแยกผลของ Myopia และผลของ Loss Aversion ให้ชัดเจนและพิจารณาเมื่อทั้งสองพฤติกรรมเกิดขึ้นอย่างประสมประสานกัน ซึ่งจะแตกต่างจากการศึกษาของ Paz และของ Shea ที่ศึกษาการตอบสนองต่อรายได้แล้วสรุปว่าได้ผลอย่างเดียวกันกับ Loss Aversion

ก่อนอื่น ผู้วิจัยจะขอยอมรับ หรือตั้งข้อสมมติในเบื้องต้นว่า คนโดยส่วนใหญ่มีพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความสูญเสีย หรือ Loss Aversion จริง แต่ไม่จำเป็นต้องเป็น Myopia ดังนั้น น่าจะมีความแตกต่างเชิงพฤติกรรมระหว่าง Myopic Loss Aversion กับ Loss Aversion ธรรมดา ซึ่งการที่จะวิเคราะห์ถึงความแตกต่างดังกล่าว จำเป็นต้องวิเคราะห์พฤติกรรมการก่อนหน้าที่เป็น Myopia ก่อน

จากการทดลองของ Prelec และ Loewenstein (1998: 4-28) พบว่า คนเรามักมีแนวโน้มที่จะจับคู่ระหว่างระยะเวลาของการชำระเงินกับระยะเวลาของการใช้สินค้าหรือบริการ ตัวอย่างเช่น การก่อก่อนเพื่อซื้อบ้าน รถยนต์ โทรศัพท์ และอื่นๆเป็นที่นิยม ประโยชน์ของสินค้าดังกล่าวจะเกิดขึ้นต่อเนื่องเป็นระยะเวลานานหลายปีหลังจากที่ซื้อมา ดังนั้นการชำระเงินตลอดช่วงระยะเวลาที่มีการใช้ประโยชน์จะเป็นการจับคู่ระหว่างต้นทุนและผลประโยชน์ ในทางตรงกันข้าม ผู้คนไม่ชอบการจ่ายคืนหนี้สำหรับการบริโภคที่จบสิ้นไปแล้ว เช่นการก่อก่อนเพื่อนำไปใช้ในการท่องเที่ยวเป็นสิ่งที่ไม่พึงปรารถนา เนื่องจากมันจะไปสร้างต้นทุนระยะยาว(ยาวนานกว่าระยะเวลาที่มีความสุขจากการท่องเที่ยว)จากผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นเพียงช่วงสั้นๆ(ระหว่างท่องเที่ยว) เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม หากคนดังกล่าวเป็น Myopia เขาจะให้น้ำหนักกับผลประโยชน์ในปัจจุบันสูงมาก เมื่อเทียบกับต้นทุนที่เกิดขึ้นในขณะนั้น จนไม่ได้ใส่ใจกับต้นทุนในระยะยาว หรือมองอีกนัยหนึ่งก็คือ คนที่เป็น Myopia น่าจะให้น้ำหนักกับโอกาสในการก่อก่อนเป็นเสมือนสินทรัพย์ส่วนหนึ่งของตนที่สามารถนำไปจ่ายใช้สอยได้จริง ถึงแม้ว่าตอนนั้นเขาจะคำนึงถึงเรื่อง

การชำระหนี้คือน้อยบ้าง แต่ยิ่งระยะเวลาในการชำระหนี้ยิ่งยาวไปเท่าไร เขาก็จะยิ่งให้น้ำหนักน้อยจนแทบไม่สามารถจะขัดขวางการก่อหนี้ได้ ในขณะที่คนที่ไม่เป็น Myopia จะมีการให้น้ำหนักกับอนาคตมากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคนที่เป็น Myopia ดังนั้นคนที่ไม่เป็น Myopia จะมองว่าโอกาสในการก่อหนี้เป็นเพียงการนำเงินในอนาคตมาใช้เพื่อให้ได้บริโภคในขณะนั้น และมีต้นทุนจากการใช้โอกาสดังกล่าว ซึ่งเขาจะคำนึงถึงการชำระหนี้ตลอดช่วงเวลาทั้งหมด และมักจะไม่มีปัญหาเรื่องการชำระหนี้ในอนาคตเหมือนคนที่เป็น Myopia

เมื่อเราพอจะทราบพฤติกรรมของการก่อหนี้ที่เกี่ยวกับ Myopia แล้ว ขั้นตอนต่อไปจะเป็นการโยงเข้าสู่เรื่องของ Loss Aversion โดยคนที่เป็น Myopic Loss Aversion จะมองเห็นโอกาสในการก่อหนี้(โอกาสในการบริโภคเกินรายได้)เป็นเสมือนสินทรัพย์ หรืออำนาจซื้อที่ตนมีอยู่(สมมติว่าคนให้น้ำหนักกับอนาคตน้อยมาก) การบริโภคในระดับเดิมจะทำให้คนมีความพอใจเท่าเดิม หรืออาจลดลงเมื่อเกิดความเคียดขิ้น(ระดับการบริโภคเดียวกันอาจให้ความพอใจต่างกันในฐานะการณที่แตกต่างกัน) ดังนั้น คนจะเพิ่มระดับการบริโภคให้สูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของมาสโลว์ เมื่อระดับรายได้มิได้เพิ่มขึ้นตามระดับการบริโภคแล้ว คนก็จะใช้โอกาสในการก่อหนี้เสมือนดังทรัพย์สินที่ตนมีอยู่ในขณะนั้นเพื่อให้มีความพอใจเพิ่มมากขึ้น หลักการของบุคคลที่เป็น Myopic Loss Aversion ก็คือ คนจะแสวงหาความพอใจสูงสุดภายใต้ช่วงเวลาหนึ่งเท่านั้น ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ยาวนานเมื่อเทียบกับช่วงเวลาตลอดชีวิตของเขา นั่นหมายถึงในแต่ละช่วงเวลาของเขาจะมีการ Maximize Utility ในแต่ละช่วงเวลานั้น และในตลอดช่วงชีวิตของเขาจะมีการ Maximize Utility นับครั้งไม่ถ้วน หากช่วงเวลาที่ดีตัดสินใจก่อหนี้ กับระยะเวลาการชำระหนี้เป็นช่วงเวลาที่ยาวนาน มีความเป็นไปได้ที่คนจะแบ่งแยกช่วงเวลาดังกล่าวออกจากกัน การก่อหนี้จึงกลายเป็นทรัพย์สินที่สามารถนำไปจับจ่ายใช้สอยได้โดยปริยายเพื่อให้มีความพอใจสูงสุดในช่วงเวลาในปัจจุบันนั้น

ในกรณีของคนที่เป็น Loss Aversion แต่ไม่เป็น Myopia จะมีการเทียบเคียงกันระหว่างความสูญเสียโอกาสที่จะได้บริโภคในขณะนั้น กับความสูญเสียในอนาคตจากต้นทุนในการใช้โอกาสนั้น หากปัจจุบันคนมีระดับการบริโภคเท่าเดิมและรายได้ในปัจจุบันก็ไม่เพียงพอที่จะเพิ่มระดับการบริโภคให้สูงขึ้นได้ ในกรณีของคนที่ไม่เป็น Myopia นี้จะมีพฤติกรรมใกล้เคียงกับแนวคิด Rational Expectation อย่างมาก กล่าวคือ ถ้าคนมั่นใจว่าในอนาคตจะมีความสามารถในการชำระหนี้โดยรักษาระดับการบริโภคในอนาคตไม่ให้เกิดลดลงได้ คนก็จะตัดสินใจก่อหนี้ในปัจจุบันในทางกลับกัน ถ้าคนรู้ว่าการก่อหนี้ในวันนี้จะต้องมีความเสี่ยงในการลดระดับการบริโภคของตนในอนาคต คนก็อาจจะไม่ตัดสินใจก่อหนี้ก็ได้ ยิ่งไปกว่านั้นหากคนมีความอ่อนไหวต่อการบริโภค

สูงและคนคาดการณ์ว่ารายได้ในอนาคตจะลดลง ผลของ Loss Aversion อาจทำให้คนเลือกที่จะบริโภคลดลง และเก็บออมมากขึ้นในขณะนั้นก็ได้ซึ่งส่งผลตรงข้ามกับ Myopic Loss Aversion ดังนั้นเพื่อให้ง่ายต่อการเข้าใจ บุคคลที่ไม่เป็น Myopic Loss Aversion จึงหมายถึงบุคคลที่มี Rational Expectation เพราะฉะนั้น บุคคลที่ทำการก่อกองหนี้จึงมีทั้งพวกที่เป็น Myopic Loss Aversion และพวกที่ไม่เป็น Myopic Loss Aversion การแยกทั้งสองประเภทออกจากกันจะต้องวิเคราะห์ถึงวิถีคิดของบุคคลดังกล่าว

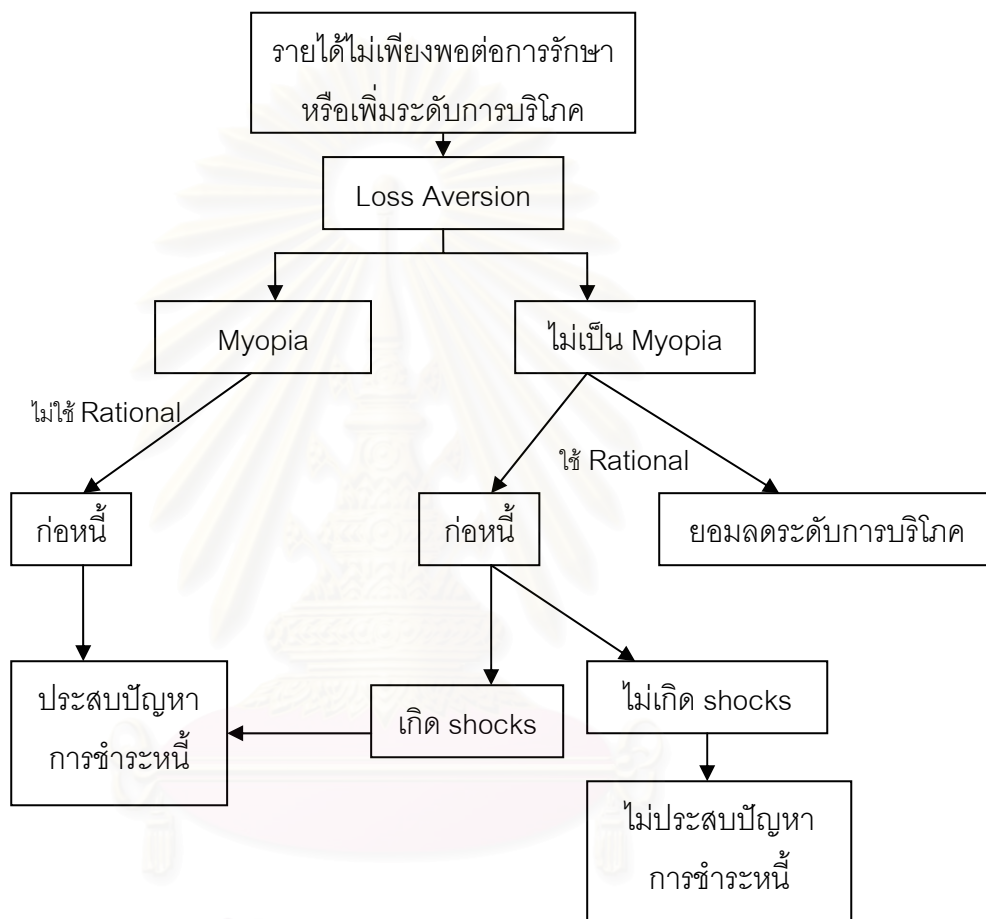
ดังนั้นในที่นี้จะขอระบุนิยามของ Myopia และ Loss Aversion ดังนี้

“ Myopia คือ พฤติกรรมที่ใช้การเรียนรู้จากผลลัพธ์ที่ผ่านมา มากกว่าใช้เหตุผลคาดการณ์ผลลัพธ์ในอนาคต และเป็นพฤติกรรมที่ให้น้ำหนักกับภาวะปัจจุบันมากกว่าอนาคต ”

“ Loss Aversion คือ พฤติกรรมที่หลีกเลี่ยงความเจ็บปวดจากการสูญเสีย โดยความเจ็บปวดจากการสูญเสียสิ่งๆหนึ่งจะมากกว่าความปิติจากการได้รับสิ่งๆนั้นมา โดยในที่นี้คนจะเผชิญกับพฤติกรรม Loss Aversion ดังกล่าวถึงสองด้านในเวลาเดียวกัน นั่นคือ ในขณะที่ซื้อสินค้าเพื่อบริโภค คนจะเสียดายเงินที่จะซื้อ(หรืออาจกล่าวได้ว่าคนต้องการเก็บเงินไว้เพื่อการบริโภคในอนาคต) และถ้าไม่ซื้อคนก็จะเสียดายที่ไม่ได้บริโภคสินค้านั้น(เสียดายการบริโภคในปัจจุบัน) เพราะฉะนั้นการซื้อหรือไม่ซื้อจะเป็นตัวตัดสินว่าคนให้น้ำหนักกับการบริโภค หรือเงินมากกว่ากัน”

เมื่อนำมาพิจารณาร่วมกับพฤติกรรมการก่อกองหนี้สามารถสรุปเป็นแผนภาพได้ดังรูปที่ 2.2 จะเห็นได้ว่าคนเรามี Loss Aversion เป็นพื้นฐาน เมื่อรายได้ไม่เพียงพอต่อการรักษาหรือเพิ่มระดับการบริโภค คนที่เป็น Myopia ก็มีแนวโน้มที่จะก่อกองหนี้สูง และมักประสบปัญหาการชำระหนี้ เนื่องจากการก่อกองหนี้มิได้ทำการวางแผนถึงอนาคตอย่างรอบคอบ คนที่ไม่เป็น Myopia ก็จะไม่แบ่งเป็นสองกลุ่ม กลุ่มแรกคือกลุ่มที่คาดว่ากรก่อกองหนี้จะสร้างความเดือดร้อนให้ตนในอนาคตคนกลุ่มนี้จะไม่ก่อกองหนี้ แต่เลือกที่จะยอมลดระดับการบริโภคลง กลุ่มที่สองคือกลุ่มที่มั่นใจว่าสามารถชำระหนี้ในอนาคตได้ คนกลุ่มนี้จะเลือกก่อกองหนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคหรือเพิ่มระดับการบริโภค ซึ่งแนวคิดนี้จะตรงกับทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวรตลอดช่วงชีวิต (Life- Cycle Permanent Income Hypothesis) ซึ่งมีแนวคิดเกี่ยวกับ Rational Expectation เป็นพื้นฐานนั่นเอง

อย่างไรก็ตามการก่อกวนนี้ของคนที่ไม่เป็น Myopia ก็เชื่อว่าไม่มีโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ เช่นในทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวรตลอดช่วงชีวิตภายใต้ความไม่แน่นอน แม้คนจะมั่นใจว่าสามารถชำระหนี้ในอนาคตได้ แต่พอถึงเวลาเข้าจริงๆปรากฏว่ามี Shocks เกิดขึ้น เช่นไฟไหม้บ้าน เป็นต้น เหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเหล่านี้ก็นำไปสู่ปัญหาการชำระหนี้เช่นกันแม้จะไม่ได้เป็น Myopia ก็ตาม



รูปที่ 2.2 ผลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมก่อกวน

2.4.2 Habit Formation และ Emulation of Consumption สิ่งซึ่งช่วยตอกย้ำอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกวนนี้ภาคครัวเรือน

จากรายงานของสถาบันการวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย ฉบับที่ 24 มีนาคม 2543 โดย สมชัย จิตสุชน(2543) ในหัวข้อ พฤติกรรมที่ไม่พอเพียงกับผลกระทบทางเศรษฐกิจ ได้กล่าวถึง Habit Formation ว่าเป็นตัวสำคัญที่ทำให้เกิดการบริโภคที่ไม่รู้จักพอประมาณ ความพึงพอใจของคนที่มีลักษณะเป็น Habit Formation จะถูกกำหนดโดยอุปนิสัยการบริโภคในอดีต ซึ่งหากใช้สำนวนไทยในการเปรียบเทียบก็อาจกล่าวได้ว่าความพึงพอใจแบบนี้อาจก่อให้เกิด

พฤติกรรมที่มีลักษณะ “จมไม่ลง” เนื่องจากว่าจะมีผลทำให้คนต้องการบริโภคมากขึ้นเรื่อยๆ หรืออย่างน้อยก็ต้องรักษาระดับการบริโภคไม่ให้ต่ำกว่าที่เคยเป็นในอดีต การที่คนเราพยายามรักษาการบริโภคไม่ให้ต่ำกว่าในอดีต หรือถึงกับต้องการบริโภคมากขึ้นหลังจากที่เริ่มเคยชินกับระดับการบริโภคในปัจจุบัน อาจถือได้ว่าเป็นลักษณะของพฤติกรรมที่ไม่พอเพียงในอีกแง่มุมหนึ่ง

นอกจากนั้นรายงานฉบับดังกล่าวยังได้อธิบายถึง Emulation of Consumption กับผลที่มีต่อความไม่พอประมาณในการบริโภค Emulation of Consumption คือการที่ความพอใจไม่ได้ขึ้นอยู่กับเฉพาะกับสิ่งที่แต่ละบุคคลมีอยู่หรือที่บริโภคเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับสิ่งที่บุคคลอื่นมีอยู่ด้วย กล่าวคือ ความพอใจจะถูกกำหนดโดยระดับความมั่งคั่งของคนอื่น โดยแยกออกเป็นสองความเป็นไปได้คือ หากบุคคลรู้สึกพึงพอใจเพิ่มขึ้นถ้ารู้ว่าคุณอื่นมีความมั่งคั่งมากขึ้น ก็กล่าวว่าบุคคลนั้นมีมุทิตาจิต (Altruistic) แต่ถ้ารู้สึกพึงพอใจน้อยลงก็กล่าวได้ว่าบุคคลนั้นมีลักษณะ Envious หรือความอิจฉาริษยาซึ่งผลที่ตามมาประการหนึ่งของลักษณะหลังก็คืออาจมี ความพยายามแข่งขันบริโภคหรือการเลียนแบบการบริโภค (Emulation of Consumption) เพื่อให้เกิดความรู้สึกว่าตนทัดเทียมกับคนอื่น

งานวิจัยทั้งในเชิงทฤษฎี และเชิงประจักษ์ทางเศรษฐศาสตร์ในระยะหลังๆ พบว่ารูปแบบความพึงพอใจแบบจมไม่ลง(Habit Formation) หรือแบบลอกเลียนบริโภค (Emulation)สามารถใช้อธิบายพฤติกรรมการบริโภคได้ค่อนข้างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งพฤติกรรมจมไม่ลงได้รับการยอมรับและความนิยมเป็นอย่างสูงในช่วงระยะเวลาสิบปีที่ผ่านมา

พฤติกรรม Habit Formation และ Emulation เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการก่อก่อนนี้แบบ Myopic Loss Aversion อย่างมาก การยึดติดกับการเรียนรู้จากอดีต การให้ความสำคัญกับปัจจุบัน และการไม่ใช้เหตุผลในการคาดการณ์ในอนาคตแสดงถึงความเป็น Myopia และการที่คนไม่สามารถที่จะลดระดับการบริโภคลงได้ แสดงถึงความเป็น Loss Aversion ปัญหาก็คือหากความต้องการบริโภคในปัจจุบันมันมากมายเกินรายได้ของคนที่มียุคนผู้นั้นจะอย่างไร คำตอบก็คือการก่อก่อนนี้เอง ที่ร้ายไปกว่านั้นถ้าคนเผลอคิดว่าโอกาสในการก่อก่อนนี้เป็นประหนึ่งอำนาจซื้อของตน นั้นหมายถึงโอกาสในการก่อก่อนนี้ที่เพิ่มขึ้นจะไปมีส่วนกำหนดการบริโภคให้เพิ่มขึ้นด้วย และนำไปสู่ปัญหาการชำระหนี้ในอนาคตในที่สุด

2.4.3 ข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง(Liquidity Constraints) กับพฤติกรรมการก่อหนี้

จากทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวรตลอดช่วงชีวิตที่ได้กล่าวมาในหัวข้อ 2.1 มีข้อสมมติที่สำคัญประการหนึ่งคือผู้บริโภคไม่มีข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง กล่าวคือหากรายได้ในช่วงเวลาใดอยู่ต่ำกว่าระดับรายได้เฉลี่ยตลอดช่วงชีวิต ผู้บริโภคสามารถกู้ยืมเงินเพื่อนำมารักษาระดับการบริโภคในช่วงเวลานั้นไม่ให้ต่ำกว่าระดับการบริโภคที่วางแผนไว้เพื่อให้ได้รับอรรถประโยชน์สูงสุดตลอดช่วงชีวิต

ในความเป็นจริงแล้ว สภาพคล่องดังกล่าวมีข้อจำกัดอยู่บ้าง และข้อจำกัดดังกล่าวมีผลกระทบอย่างมากต่อพฤติกรรมการบริโภค โดยข้อจำกัดด้านสภาพคล่องมีผลทำให้คนมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายอย่างมาก และมีแนวโน้มที่จะทำให้คนมีระดับการบริโภคต่ำกว่าในกรณีที่ไม่ใช่ข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง อีกทั้งยังส่งผลให้คนเก็บออมมากขึ้นด้วย ถ้าพิจารณาจากโอกาสในการกู้ยืมที่ถูกต้องตามกฎหมาย(การก่อหนี้ในระบบ)แล้ว รายได้ถาวรและทรัพย์สินทั้งหมดที่มีอยู่จะมีบทบาทสำคัญในการกำหนดโอกาสในการก่อหนี้ในระบบ อย่างไรก็ตามคนที่ไม่มีโอกาสในการก่อหนี้ในระบบซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ไม่แน่นอน และไม่มีสินทรัพย์เพียงพอที่จะเป็นหลักประกันในการก่อหนี้ แต่มีความต้องการสูงมักจะเลือกหนทางเข้าสู่การก่อหนี้นอกระบบ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงมากเมื่อเทียบกับการก่อหนี้ในระบบ พฤติกรรมดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงอิทธิพลของความต้องการในขณะนั้น ยิ่งมีความต้องการมากเท่าไรใคร่คนก็จะยิ่งมีความยืดหยุ่นต่ออัตราดอกเบี้ยของหนี้ต่ำมากเท่านั้น ยิ่งเป็นคนที่ เป็น Myopia เขาก็พร้อมที่จะเผชิญความเสี่ยงในอนาคต และพอใจที่จะตอบสนองความต้องการในปัจจุบัน เพราะฉะนั้นหากมีข้อจำกัดในการก่อหนี้ในระบบ คนที่เป็น Myopic Loss Aversion น่าจะมีแนวโน้มที่จะก่อหนี้นอกระบบสูงกว่าคนที่ไม่เป็น Myopic Loss Aversion

เมื่อพิจารณาจากทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวรตลอดช่วงชีวิต ข้อสมมติที่ว่าผู้บริโภคไม่มีข้อจำกัดด้านสภาพคล่องทางการก่อหนี้ ค่อนข้างจะเป็นจริงอยู่บ้างในกรณีที่โอกาสในการก่อหนี้รวมทั้งในและนอกระบบ (สมมติให้โอกาสในการก่อหนี้นอกระบบมีอยู่เสมอ ขึ้นอยู่กับว่าจะยอมรับเงื่อนไขด้านอัตราดอกเบี้ย หรือต้นทุนจากการก่อหนี้นอกระบบดังกล่าวได้หรือไม่) แต่สิ่งสำคัญที่แตกต่างจากการศึกษาในที่นี้ก็คือ คนที่ก่อหนี้ไม่ได้มี Rational Expectation เสมอไป และไม่ได้คำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคต(หรือคำนึงน้อยมากเมื่อเทียบกับความต้องการในปัจจุบัน) ส่งผลให้เกิดปัญหาการชำระหนี้ทั้งใน และนอกระบบอยู่อย่างทั่วไป

ถึงแม้ว่าเราจะสมมติให้โอกาสในการก่อกวนนั้นนอกระบบมีอยู่เสมอ ขึ้นอยู่กับว่าจะยอมรับเงื่อนไขด้านอัตราดอกเบี้ย หรือต้นทุนจากการก่อกวนนั้นนอกระบบดังกล่าวได้หรือไม่ อย่างไรก็ตาม ในความเป็นจริงคนมักจะเผชิญปัญหาเรื่องการชำระหนี้ เนื่องจากไม่มีช่องทางที่จะหาหนี้ใหม่มาใช้หนี้เก่าได้เสมอไป ดังนั้นคนจะอยู่ในสภาวะบีบบังคับให้ลดระดับการบริโภคลงอย่างทันทีทันใด หรือกล่าวในภาษาเศรษฐศาสตร์ก็คือเกิด Negative Shock ขึ้นกับการบริโภคนั่นเอง ในสภาวะดังกล่าวคนจะต้องยินยอมที่จะเผชิญกับความเจ็บปวดจากระดับการบริโภคที่ลดลงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และมีแนวโน้มว่าคนที่เป็ Myopic Loss Aversion จะประสบกับปัญหาการชำระหนี้มากกว่าคนที่ไม่เป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากความแตกต่างในเรื่องของการให้น้ำหนักกับอนาคตนั่นเอง

จากผลการสำรวจสถานภาพหนี้ภาคครัวเรือนของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และหอการค้าไทย ระหว่างวันที่ 14-22 พฤษภาคม 2550 พบว่าปัจจุบันกลุ่มตัวอย่างมีการเพิ่มของหนี้มากกว่าการเพิ่มของรายได้อยู่ ร้อยละ 28.52 มีการเพิ่มของหนี้เท่ากับการเพิ่มของรายได้อยู่ร้อยละ 56.96 และมีการเพิ่มของหนี้น้อยกว่าการเพิ่มของรายได้อยู่เพียงร้อยละ 14.52 เป็นการก่อกวนนอกระบบถึงร้อยละ 40 และมีปัญหาในการชำระหนี้ถึงร้อยละ 56.3 จึงมีความน่าสนใจที่จะศึกษาว่า Myopic Loss Aversion มีอิทธิพลอย่างไรต่อการเกิดสภาวะหนี้ดังกล่าว

โดยผู้วิจัยได้มีสมมติฐานการวิจัยว่า “Myopic Loss Aversion มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการก่อกวนหนี้ภาคครัวเรือน โดยส่งผลให้ผู้ก่อหนี้มีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้”

2.5 แนวคิดทางจิตวิทยาที่ใช้อธิบายในการศึกษา

การนำแนวคิดทางจิตวิทยามาใช้ในการอธิบายผลการวิเคราะห์ต่างๆ จะช่วยให้งานวิจัยชิ้นนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และเพิ่มมิติการศึกษาหรืองานวิจัยทางด้านเศรษฐศาสตร์ที่มุ่งพิจารณาสาเหตุเชิงพฤติกรรมของมนุษย์ โดยแนวคิดดังกล่าวมีดังต่อไปนี้

2.5.1 ทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของ Maslow

ในบทที่ 1 ได้กล่าวถึงทฤษฎีนี้ไว้บ้างแล้ว อย่างไรก็ตามในส่วนนี้จะเพิ่มเติมรายละเอียดของทฤษฎีดังกล่าว Maslow (อ้างถึงใน วิทยาการจัดการ [online], 2551) เป็นนักจิตวิทยากลุ่มมนุษยนิยม ทฤษฎีของเขาได้ชื่อว่าทฤษฎีลำดับความต้องการ โดยอธิบายว่ามนุษย์มีความต้องการ

เป็นลำดับขั้น ซึ่งพบว่าบุคคลมักดีนตอบสนองความต้องการขั้นต่ำสุดก่อน เมื่อได้รับการตอบสนองแล้ว จึงแสวงหาความต้องการขั้นสูงขึ้นไปตามลำดับ ในยุคแรกๆ ที่ Maslow ทำการศึกษา เขาแบ่งความต้องการของมนุษย์ออกเป็น 5 ลำดับ ลำดับ 1-4 เป็นความต้องการระดับต้น ลำดับที่ 5 เป็นความต้องการระดับสูง ในยุคต่อมา Maslow ได้ทำการศึกษาเพิ่มเติมและแบ่งความต้องการลำดับที่ 5 ให้ละเอียดออกไปอีกเป็น 3 ลำดับ รวมใหม่ทั้งหมดเป็น 7 ลำดับขั้นของความต้องการดังต่อไปนี้

ลำดับขั้นที่ 1 ความต้องการทางสรีระ (physical needs) คือความต้องการตอบสนองความหิวกระหาย ความเหนื่อย ความง่วง ความต้องการทางเพศ ความต้องการขับถ่าย ความต้องการมีกิจกรรมทางร่างกาย และความต้องการสนองความสุขของประสาทสัมผัส

ลำดับขั้นที่ 2 ความต้องการความปลอดภัย (safety needs) คือความต้องการการคุ้มครองปกป้องรักษา ความอบอุ่นใจ ความปราศจากอันตราย และต้องการหลีกเลี่ยงความวิตกกังวล

ลำดับขั้นที่ 3 ความต้องการความเป็นเจ้าของ และความรัก (belongingness and love needs) คือความอยากมีเพื่อน มีพวกพ้อง มีกลุ่ม มีครอบครัว และมีความรัก ขั้นนี้จัดเป็นความต้องการทางสังคม

ลำดับขั้นที่ 4 ความต้องการเป็นที่ยอมรับ ยกย่อง และเกียรติยศชื่อเสียง (esteem needs) คือความอยากมีชื่อเสียง มีหน้ามีตา มีคนยกย่องเลื่อมใส มีความเด่นดัง และต้องการความรู้สึที่ดีของคนอื่นต่อตน

ลำดับขั้นที่ 5 ความต้องการใฝ่รู้ใฝ่เรียน (need to know and understand) คือความอยากรู้ อยากเข้าใจ อยากมีความสามารถ อยากมีประสบการณ์

ลำดับขั้นที่ 6 ความต้องการทางสุนทรียะ (aesthetic needs) ได้แก่ความต้องการด้านความดี ความงาม คุณธรรม และความละเอียดอ่อนทางจิตใจ

ลำดับขั้นที่ 7 ความต้องการความสำเร็จ หรือความสมบูรณ์แบบในชีวิต (self actualization needs) ขั้นนี้ถือว่าเป็นความต้องการสูงสุดแห่งความเป็นมนุษย์ ซึ่งจะเกิดขึ้นนี้ได้ต้องปูพื้นฐานให้บุคคลได้ตอบสนองความต้องการของตนในลำดับขั้นที่ 1 เป็นลำดับมาจนถึงระดับสูง หรือสร้างความรู้สึ “พอ” ในความเป็นเขาเสียก่อน ซึ่งบุคคลประเภทนี้มักได้รับ

ประสบการณ์สูงสุด คือได้รับประสบการณ์เข้มข้นบางประการด้วยตนเองจนตระหนักในสภาพความเป็นจริงแห่งชีวิต ซึ่งบางคนกล่าวว่าเข้าถึงปรัชญาชีวิต หรือสัจจะธรรมแห่งชีวิต

ความต้องการทั้ง 7 ลำดับขั้นตอนตามแนวคิดของ Maslow นั้น บุคคลจะกระทำการเพื่อสนองความต้องการลำดับแรกก่อน แล้วจึงดิ้นรนเพื่อสนองความต้องการถัดมาเป็นลำดับ จึงเห็นได้ว่าคนบางคนกระทำในสิ่งที่สังคมไม่ยอมรับ เพื่อให้ความต้องการทางกาย ได้รับตอบสนอง เช่น เพื่อให้ท้องหายใจ เพื่อสนองความต้องการทางเพศ หรือเพื่อสะสมเงินทองเอาไว้ให้อุ่นใจว่าต่อไปภายหน้าจะได้มีกินมีใช้ เป็นต้น

2.5.2 ทฤษฎี ERG ของ Clayton Alderfer

Clayton Alderfer (อ้างถึงใน พิรุณเชิร์ฟเวอร์[ออนไลน์], 2551) ได้เสนอทฤษฎีว่าด้วยความต้องการของมนุษย์ขึ้นมาเรียกว่า ทฤษฎี ERG (ERG Theory) ซึ่งพัฒนามาจากพื้นฐานแนวคิดทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของ Maslow เพียงแต่เขาได้แบ่งความต้องการของมนุษย์ออกเป็น 3 ประการเท่านั้น คือ

1) **ความต้องการเพื่อการดำรงชีพ (Existence needs : E)** เป็นความต้องการที่จำเป็นในการอยู่รอดของชีวิต ได้แก่ ความต้องการในปัจจุบัน สภาวะแวดล้อมในการอยู่อาศัยหรือการทำงาน

2) **ความต้องการด้านความสัมพันธ์ทางสังคม (Relatedness needs : R)** เป็นความต้องการที่จะมีความสัมพันธ์กับสังคมรอบด้านเช่น เพื่อนร่วมงาน ผู้บังคับบัญชา ผู้ใต้บังคับบัญชา การได้รับการยอมรับยกย่องจากผู้อื่น ต้องการเป็นผู้นำ เป็นหัวหน้า เป็นผู้ตาม ความต้องการด้านความสัมพันธ์ทางสังคมนี้

3) **ความต้องการความเจริญก้าวหน้า (Growth needs : G)** เป็นความต้องการที่จะพัฒนาตนเองให้มีความเจริญก้าวหน้า ต้องการเป็นผู้มีความริเริ่ม บุกเบิก และใช้ศักยภาพของตนเองที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งเป็นความต้องการขั้นสูงสุด

ทฤษฎีแรงจูงใจของ Alderfer มีความคล้ายคลึงกับทฤษฎีความต้องการของ Maslow กล่าวคือ ทฤษฎีของ Maslow นั้น ความต้องการจะได้รับการตอบสนองเป็นขั้นๆ และก้าวหน้าขึ้นไปเรื่อยๆ เมื่อใดที่ความต้องการระดับต่ำได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการที่อยู่ในระดับที่สูงขึ้นก็จะมีผลในการจูงใจ ซึ่งทฤษฎีแรงจูงใจ ERG ของ Alderfer ก็มีสภาพเหมือนกันในแง่ที่

มนุษย์จะมีความต้องการเพิ่มขึ้นจากความต้องการ E สู่อุปสงค์ความต้องการ R และความต้องการ G เมื่อความต้องการใดได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการนั้นจะไม่ใช่สิ่งจูงใจอีกต่อไป

อย่างไรก็ตาม แนวความคิดของ Alderfer จะแตกต่างจากมาสโลว์ในประเด็นที่ว่า ความต้องการของมนุษย์อาจกลับไปกลับมาได้ ไม่จำเป็นต้องเริ่มจากความต้องการระดับต่ำไปสู่ระดับสูงเสมอไป และคนมีความต้องการพร้อมๆกันหลายขั้นได้ ไม่จำเป็นต้องก้าวทีละขั้น เช่น คนมีความต้องการทางร่างกายเพื่อการอยู่รอด พร้อมกันนั้นก็ต้องการมีเพื่อนฝูง และการยอมรับนับถือด้วย เป็นต้น

2.5.3 ทฤษฎีสองปัจจัยของ Herzberg

Frederick Herzberg (อ้างถึงใน สิริอร วิชชาวุธ, 2544) เป็นนักจิตวิทยาที่มุ่งมั่นศึกษาเรื่องแรงจูงใจในการทำงาน ได้คิดค้นทฤษฎีการจูงใจในการทำงานชื่อว่า ทฤษฎีสองปัจจัย (Two Factor of Motivation) ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางในวงการบริหาร แนวคิดของ Herzberg มีพื้นฐานมาจากทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของ Maslow และได้ทำการวิจัยเพิ่มเติม ปัญหาที่เขาเฝ้าถามตนเองอยู่เสมอคือ ทำอย่างไรจะจูงใจคนในการทำงานได้เป็นอย่างดี โดยเขาได้ส่งแบบสอบถามสัมภาษณ์นักบัญชีและวิศวกรในเขตอุตสาหกรรม เขาเห็นว่าทำให้ค่าแรงต่ำทำให้คนงานไม่พอใจ แต่การให้ค่าแรงสูงก็มิได้ทำให้คนงานอยากทำงานหนักขึ้น เงินมิใช่สิ่งจูงใจสูงสุดที่จะทำให้คนงานทำงานได้มากกว่าเดิม แม้เงินจะมีความสำคัญก็ตาม ขณะเดียวกันความมั่นคงและบรรยากาศที่ดีในองค์กรก็มีใช้สิ่งจูงใจสูงสุดอีกเช่นเดียวกัน โดยผลการวิจัยพบว่า มีปัจจัยอยู่สองอย่างที่เกี่ยวเนื่องกับความพอใจในการทำงาน ได้แก่

1) ปัจจัยด้านสุขภาพ (Hygiene) เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องในการทำงาน และมีความจำเป็นที่องค์กรต้องมีให้แก่พนักงาน เช่น สภาพของการทำงาน นโยบายที่ชัดเจนและปฏิบัติได้ขององค์กร การบริหารและระบบการปกครองขององค์กร อัตราเงินค่าจ้าง ความมั่นคงปลอดภัยในการทำงาน ความมั่นคงในตำแหน่งงาน ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินขององค์กร ความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้ากับลูกน้อง และความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงานกับเพื่อนร่วมงาน เป็นต้น

2) ปัจจัยด้านการจูงใจ (Motivators) เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการให้ความสำคัญและการให้เกียรติและศักดิ์ศรีแก่พนักงาน ปัจจัยด้านการจูงใจจึงเป็น การยอมรับนับถือจากผู้ร่วมงาน ตำแหน่งงานหรือความรับผิดชอบในหน้าที่การงาน โบนัสประกาศเกียรติคุณ การให้มีโอกาสในการ

พัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน เพื่อการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรในองค์กร การเติบโตในอาชีพการงาน ความสำเร็จในการทำงาน ความท้าทายในการทำงาน เป็นต้น

ปัจจัยด้านสุขภาพเป็นปัจจัยที่องค์กรจะต้องให้แก่พนักงาน โดยบางที่เรียกว่า Maintenance Factor หรือปัจจัยเพื่อการคงอยู่ เป็นปัจจัยพื้นฐานที่จะต้องจัดให้กับพนักงานในการทำงาน ปัจจัยนี้ไม่ได้จูงใจให้เกิดความต้องการทำงานให้ดียิ่งขึ้นแต่มีไว้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความไม่พึงพอใจในการทำงานและป้องกันไม่ให้คนเลิกทำงาน ถ้าองค์กรไม่ตอบสนองความต้องการเหล่านี้ พนักงานจะไม่พอใจ ทำให้เกิดพฤติกรรมผิดปกติ เช่น ดื่มสุรา ขาดงาน ก่อให้เกิดอุบัติเหตุ เป็นต้น ถ้าองค์กรตอบสนองความต้องการด้านสุขภาพ พนักงานจะได้รับการปลดปล่อยจากความไม่พอใจ จะประกอบภาระงานของตนตามปกติวิสัยต่อไป องค์กรก็จะอยู่รอดได้

องค์กรประกอบด้านการจูงใจเป็นองค์ประกอบที่องค์กรควรมอบให้แก่พนักงานเพราะเป็นสิ่งที่สร้างความพึงพอใจในการทำงาน กระตุ้นให้คนทำงานและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เป็นสิ่งที่จะช่วยให้พนักงานมีความกระตือรือร้น และจะมีความมุ่งมั่น ทำให้งานเจริญก้าวหน้า และทำให้องค์กรก้าวหน้าต่อไป

2.6 วิธีการศึกษาที่ใช้เป็นแนวทางในการศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion

ในงานวิจัยต่างๆที่ผ่านมา ยังไม่มีการศึกษาถึงอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนโดยตรงและโดยทั่วไปการศึกษาเกี่ยวกับ Myopic Loss Aversion มักนำไปใช้อธิบายในการลงทุนในตลาดสินทรัพย์ซึ่งเกี่ยวข้องกับการศึกษาทางจิตวิทยาการลงทุน ผู้วิจัยจึงพยายามทำความเข้าใจถึงพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion ในเชิงทฤษฎี เพื่อกำหนดตัวแปร และประยุกต์ใช้ให้เข้ากับการศึกษาคั้งนี้ โดยเลือกใช้แนวทางการศึกษาหรือการใช้แบบจำลองแบบต่างๆทั้งในเรื่องการก่อหนี้ และในเรื่องอื่นหรือในเรื่องที่มีความใกล้เคียงมาปรับหรือดัดแปลงให้มีความเหมาะสมต่อการศึกษา ดังนี้

Paz (2006: 961-964) และ Shea (1995: 798-805) ได้ทำการศึกษาเพื่อทดสอบว่าพฤติกรรมการบริโภคจากข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง เป็นไปตามสมมติฐานการบริโภคแบบรายไดถาวรตลอดช่วงชีวิต (The Life Cycle Permanent Income Hypothesis) จริงหรือไม่โดยถ้าพบว่าผลของการเปลี่ยนแปลงระดับการบริโภคในกรณีที่เราได้เพิ่มขึ้นมีค่าเท่ากับผลของการเปลี่ยนแปลง

ระดับการบริโภคในกรณีที่รายได้ลดลงแสดงถึงความเป็น Myopia โดยมีแบบจำลองที่ใช้ทดสอบ ดังนี้

$$\text{CHAINC}_t = \beta_0 + \beta_1(\text{POS})(\text{CHAINY}_t) + \beta_2(\text{NEG})(\text{CHAINY}_t) + \beta_3 \text{INTER}_t$$

โดยที่ CHAINC_t คือผลต่างของระดับการบริโภคในช่วงเวลา t กับช่วงเวลา t-1

CHAINY_t คือผลต่างของระดับรายได้ในช่วงเวลา t กับช่วงเวลา t-1

POS คือ Dummy Variable มีค่าเท่ากับ 1 ในกรณีที่ $\text{CHAINY}_t > 0$

มีค่าเท่ากับ 0 ในกรณีอื่นๆ

NEG คือ Dummy Variable มีค่าเท่ากับ 1 ในกรณีที่ $\text{CHAINY}_t < 0$

มีค่าเท่ากับ 0 ในกรณีอื่นๆ

INTER_t คืออัตราดอกเบี้ยในช่วงเวลา t

Paz และ Shea ได้ใช้ข้อมูลอนุกรมเวลาในการศึกษา และต่างก็พบว่าผลของการลดลงของรายได้มีมากกว่าผลของการเพิ่มขึ้นของรายได้ซึ่งได้ข้อสรุปว่าผลที่เกิดขึ้นเนื่องมาจากพฤติกรรมที่หลีกเลี่ยงความสูญเสียหรือ Loss Aversion

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยมีแนวคิดที่แตกต่างจากการศึกษาของ Paz และ Shea โดยเฉพาะการตีความหมายของ Myopia อันจะมีผลต่อพฤติกรรม Loss Aversion ถึงกระนั้นวิธีการศึกษาของ Paz และ Shea ก็เป็นประโยชน์อย่างมากในการเป็นแนวทางสำหรับการศึกษาคั้งนี้ โดยเฉพาะการมุ่งเน้นศึกษาพฤติกรรมการบริโภคของผู้ที่ก่อนนี้ผ่านค่าพารามิเตอร์หน้าตัวแปรด้านรายได้ในกรณีต่างๆ

การศึกษาถึงอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมก่อนหน้าภาคครัวเรือน นอกจากจะศึกษาได้จากพฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อนแล้ว ยังสามารถศึกษาได้จากความสัมพันธ์ระหว่างภาวะหนี้กับปัจจัยเชิงพฤติกรรมต่างๆ ที่ต้องการศึกษา

Calem และ Mester (1995: 1327-1336) ได้ใช้แบบจำลองโทบิต ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างภาระหนี้ซื้อบัตรเครดิตค้างชำระกับพฤติกรรม Search ของผู้บริโภคทั้งที่มีภาระหนี้และไม่มีภาระหนี้บัตรเครดิตร่วมกับปัจจัยอื่นๆ โดยแบบจำลองที่วิเคราะห์จะอยู่ในรูปสมการถดถอยเชิงเส้น และใช้วิธีประมาณค่าโดยวิธีภาวะน่าจะเป็นสูงสุด(Maximum Likelihood) นอกจากนี้การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างภาระหนี้สินกับปัจจัยต่างๆยังสามารถทำได้ด้วย

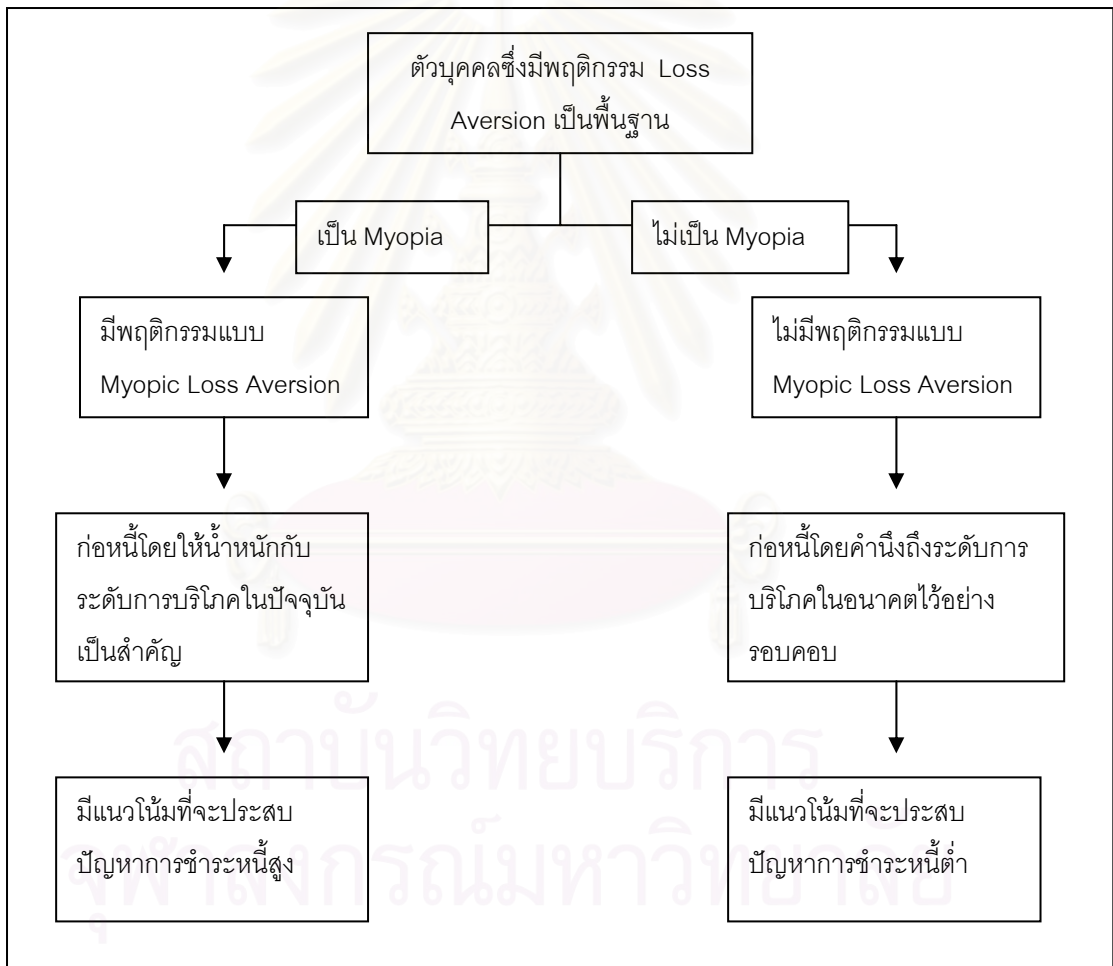
Multiple Regression Analysis โดย สุระชัย เชื้อล้นฟ้า(2550) ได้ใช้วิธีกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Square) ในการประมาณค่าเพื่อหาความสัมพันธ์ดังกล่าวโดยใช้กลุ่มตัวอย่างที่มีภาวะหนี้สินในการวิเคราะห์ และยังใช้ Binary Logit Model ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจก่อนกับปัจจัยต่างๆ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด(มีภาวะหนี้ และไม่มีภาวะหนี้) ในการวิเคราะห์

นอกจากนี้การศึกษาถึงอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนยังสามารถศึกษาผ่านการสำรวจพฤติกรรมและทัศนคติของตัวผู้ก่อหนี้เอง โดยเครื่องมือที่จะใช้ในการวัดทางด้านนี้นั้นมีอยู่หลายชนิดด้วยกันเช่น มาตรวัดทัศนคติของเทอร์สโตน (Thurstone) มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท(Likert) มาตรวัดทัศนคติของออสกู๊ด(Osgood) มาตรวัดความห่างทางสังคมของโบการ์ดัส(Bogardus) มาตรวัดความคงที่ของทัศนคติตามวิธีของกัทท์แมน (Guttman) และมาตรหน้ายิ้ม(The Smiling Faces Scales) เป็นต้น (อุทุมพร จามรมาน, 2537) ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้เลือกใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท เนื่องจากเป็นมาตรวัดทัศนคติที่มีการนำไปใช้งานที่ง่าย และมีคุณภาพทัดเทียมกับมาตรวัดทัศนคติแบบอื่นๆ ซึ่งจะได้กล่าวถึงรายละเอียดในวิธีดำเนินการวิจัยต่อไป

บทที่ 3 วิธีการศึกษา

3.1 กรอบความคิดในการวิจัย(Conceptual Framework)

จากการทบทวนแนวคิดทางทฤษฎี วรรณกรรมปริทัศน์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ทำให้มีกระบวนการสร้างมโนทัศน์จากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในธรรมชาติ(Conceptualization) ได้ว่าพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion น่าจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการก่อก่อนหน้าอย่างไร ซึ่งสามารถแสดงได้ดังรูปที่ 3.1



รูปที่ 3.1 มโนทัศน์จากปรากฏการณ์(Conceptualization)

หลังจากที่ได้ Conceptualization แล้วผู้วิจัยได้อาศัย Conceptualization ดังกล่าวในการสร้างกรอบความคิดในการวิจัย(Conceptual Framework) โดยนอกจากผลของการทบทวน

แนวคิดทางทฤษฎี วรรณกรรมปริทัศน์ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องแล้ว ผู้วิจัยได้คำนึงถึงรูปแบบการศึกษาดังนี้

การศึกษาครั้งนี้จะทำการศึกษาแบบวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Method) โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการก่อกั้นภาคครัวเรือน โดยแหล่งข้อมูลที่เลือกใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เนื่องจากเหตุผลดังต่อไปนี้

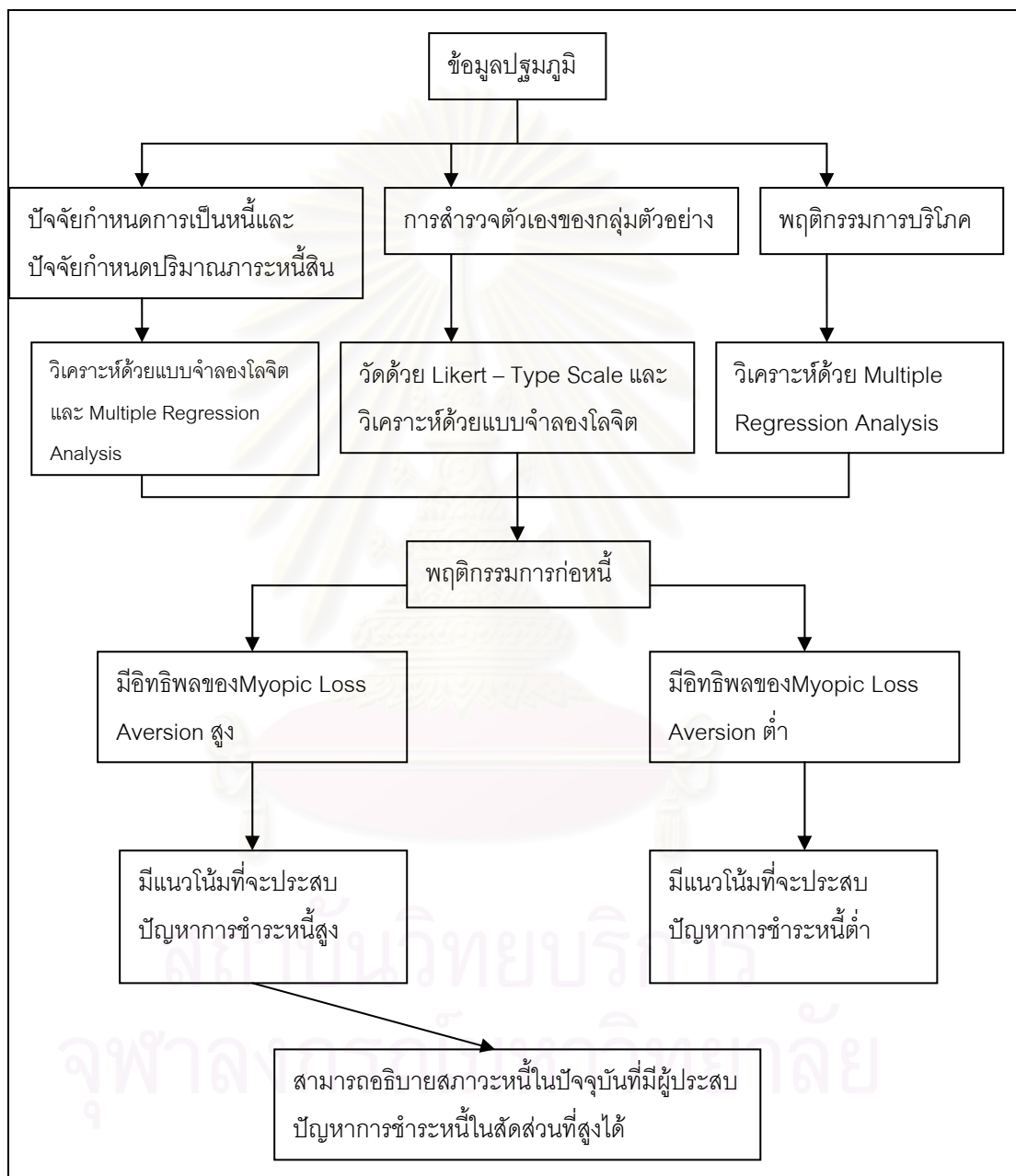
1) ข้อมูลทุติยภูมิ มีไม่เพียงพอสำหรับสิ่งที่ต้องการศึกษา¹ โดยเฉพาะการศึกษาตัวแปรเชิงคุณภาพ และตัวแปรที่จำเป็นต้องเก็บจากตัวอย่างโดยตรง เช่นตัวแปรเชิงพฤติกรรมต่างๆ , การคาดการณ์ทางด้านรายได้ เป็นต้น การออกแบบการศึกษาโดยยึดติดกับข้อมูลที่มีอยู่เดิมจึงเป็นการตีกรอบด้านวิธีการมากเกินไปอันจะส่งผลให้ไม่สามารถหาคำตอบในสิ่งที่ต้องการรู้ได้อย่างแท้จริง การลงไปเก็บข้อมูลจากตัวอย่างโดยตรงจึงทำให้ได้ข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ และสามารถออกแบบการศึกษาได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

2) การศึกษาในครั้งนี้ เป็นการศึกษาเชิงจุลภาค(Micro) ซึ่งการใช้ข้อมูลปฐมภูมิจะมีความเหมาะสมมากกว่า เนื่องจากสามารถแบ่งย่อยรายละเอียดได้มากกว่าในกรณีของข้อมูลทุติยภูมิ นอกจากนั้น ผู้วิจัยเห็นด้วยกับความคิดเห็นของ ดร.วรรณิ์ แกมเกต (อ้างถึงใน สุเทพ บุญซ้อน, 2545) ที่ว่า “นิสิตที่ใช้ข้อมูลที่หน่วยงาน,องค์กร หรือบุคคลอื่นรวบรวมไว้ จะขาดประสบการณ์ในกระบวนการวิจัยบางส่วนไป เช่นประสบการณ์ในการนิยามตัวแปร การสร้างเครื่องมือวิจัย การพัฒนาเครื่องมือวิจัย การติดต่อประสานงาน และการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม เป็นต้น ในการที่นิสิตที่วิจัยโดยใช้ข้อมูลระดับจุลภาค และใช้หน่วยวิเคราะห์เป็นบุคคลหรือครัวเรือน จะมีประสบการณ์ส่วนนี้มากกว่า และมีความสมบูรณ์ในการเป็นนักวิจัยมากกว่า”

หัวข้อการวิจัยในครั้งนี้ คือ Myopic Loss Aversion กับพฤติกรรมการก่อกั้นภาคครัวเรือน ซึ่งเป็นการประสมประสานกันระหว่างองค์ความรู้ทางเศรษฐศาสตร์ และองค์ความรู้ทางจิตวิทยา โดยทั่วไปแล้วรูปแบบการศึกษาของทั้งสองสาขามีความแตกต่างกัน โดยการศึกษาทางเศรษฐศาสตร์มักจะสนใจรูปแบบพฤติกรรมที่สังเกตเห็นได้จริง และเน้นการสร้างแบบจำลองเพื่อ

¹ ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจาก Household Socio – Economic Survey 2006 (SES) และพบว่าสามารถนำไปใช้ได้เพียงบางส่วนเท่านั้น ซึ่งสิ่งนี้ข้อมูลไม่มีเป็นประเด็นสำคัญที่ต้องศึกษา และเพื่อให้วิธีการศึกษาเป็นไปในทางเดียวกัน ผู้วิจัยจึงเลือกใช้ ข้อมูลปฐมภูมิทั้งหมด

อธิบายพฤติกรรมดังกล่าวภายใต้ข้อสมมติต่างๆ ในขณะที่การศึกษาทางจิตวิทยามักจะสนใจสาเหตุทางพฤติกรรมที่ออกมาจากตัวมนุษย์ซึ่งมีความละเอียดอ่อนและซับซ้อนมาก การศึกษาทางจิตวิทยาจึงมีได้เน้นที่การสร้างแบบจำลองมากนัก และไม่มีการสร้างข้อสมมติอันมากมายจนเบี่ยงเบนจากความเป็นจริงเหมือนการศึกษาทางเศรษฐศาสตร์



รูปที่ 3.2 กรอบความคิดในการวิจัย(Conceptual Framework)

ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงความแตกต่างทางการศึกษาดังกล่าว จึงพยายามออกแบบการศึกษาที่หลากหลาย โดยได้ทดสอบพฤติกรรมผ่านแบบจำลองทางคณิตศาสตร์ และได้มีการศึกษาโดยใช้

เครื่องมือทางด้านทัศนคติในการสำรวจพฤติกรรมตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งการศึกษาในครั้งนี้จะประกอบด้วย 3 ส่วนหลักด้วยกัน ได้แก่

- 1) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจปัจจัยต่างๆที่กำหนดโอกาสในการเป็นหนี้และปริมาณภาระหนี้สิน
- 2) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง
- 3) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มตัวอย่าง

โดยในส่วนท้ายจะเป็นการกำหนดประชากร และการสุ่มตัวอย่าง ซึ่งจะต้องพิจารณาจากวิธีการศึกษาของทั้งสามส่วนเบื้องต้นเป็นหลัก อันจะเป็นแนวทางในการคัดเลือกประชากร และวิธีการสุ่มตัวอย่างได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมกับสิ่งที่ต้องการศึกษา สำหรับการวิเคราะห์ในขั้นแรกจะแยกวิเคราะห์ในแต่ละวิธีการศึกษา หลังจากนั้นจะเป็นการวิเคราะห์โดยเปรียบเทียบผลของทั้ง 3 วิธีการศึกษา ว่ามีความเกี่ยวข้อง สอดคล้อง หรือขัดแย้งกันอย่างไร

3.2 การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจปัจจัยที่กำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน

พื้นฐานแนวคิดในการสร้างแบบจำลองและการวิเคราะห์

วิธีการศึกษาทางเศรษฐศาสตร์เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างการเป็นหนี้ หรือภาระหนี้สินคงค้างกับปัจจัยต่างๆนั้น มักมีการระบุตัวแปรอิสระโดยมีทฤษฎีการบริโภคแบบตลอดช่วงชีวิต (Life-Cycle Theory of Consumption) ของ Franco Modigliani and Richard Brumberg และทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวร (Permanent Income Theory of Consumption) ของ Milton Friedman เป็นพื้นฐานเสียส่วนใหญ่ ซึ่ง Yunyong Thaicharoen และคนอื่นๆ (2004) ได้อธิบายการกำหนดตัวแปรอิสระภายใต้ทฤษฎีดังกล่าวได้ดังนี้

สมมติให้รายได้ของผู้บริโภคมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งเกษียณอายุ ซึ่งเป็นเวลาที่ผู้บริโภคจะมีรายได้ลดลงอย่างมาก โดยผู้บริโภคจะมีการออมเป็นลบในช่วงต้นก่อนที่จะทำงาน และมีการกู้เพียงอย่างเดียวในช่วงนี้เพื่อนำมาบริโภค เมื่อมีอายุมากขึ้นและมีรายได้จากการ

ทำงานมากขึ้น ระดับหนึ่งจะค่อยๆ ลดลง และเมื่อจ่ายหนี้คืนได้หมดก็จะสามารถออมเงินได้และเริ่มต้นสะสมทุน เมื่อถึงระยะเวลาเกษียณอายุ ผู้บริโภคก็จะนำเงินออกมาใช้เพื่อบริโภคโดยที่ไม่มีรายได้อื่น ทรัพย์สินที่สะสมไว้ก็จะเริ่มลดลง เพราะนำมาขายเพื่อใช้ในการบริโภค จะเห็นได้ว่า ผู้บริโภคที่มีอายุน้อยต้องการกู้เพื่อนำมาบริโภคในระดับที่ต้องการภายใต้การคาดการณ์เกี่ยวกับรายได้ในอนาคต เช่น การกู้สำหรับที่อยู่อาศัย ซึ่งอัตราจรรยาณยนต์ สำหรับในช่วงวัยกลางคน เมื่อมีรายได้มากขึ้นผู้บริโภคก็จะมีกรออม และในช่วงเกษียณการสะสมทรัพย์สินก็จะลดลง เพื่อรักษาระดับการบริโภค ดังนั้นพฤติกรรมกรก่อนนี้จึงมีความสัมพันธ์กับอายุของผู้บริโภค และสามารถระบุปัจจัยทางด้านอุปสงค์ของความต้องการกู้ของผู้บริโภคได้ดังนี้

1. ปัจจัยด้านประชากร เป็นปัจจัยหนึ่งที่กำหนดการกู้ยืม เช่น ประชากรอายุน้อยก็จะมี ความสัมพันธ์กับระดับหนี้ครัวเรือนในระดับที่สูง เป็นต้น
2. การคาดการณ์เกี่ยวกับรายได้ในอนาคต หนี้ครัวเรือนจะมีแนวโน้มสูงขึ้นเมื่อผู้บริโภค มีการคาดการณ์เกี่ยวกับรายได้ในอนาคตว่าจะมีการเติบโต ผู้บริโภคจะมีการกู้ยืมมาก
3. ปัจจัยทางด้านอัตราดอกเบี้ย การลดลงของอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงจะเป็นการลด ต้นทุนการกู้ยืม และเพิ่มมูลค่าปัจจุบันของรายได้จากแรงงาน ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคมีการกู้ยืม เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยทางด้านอุปทาน ซึ่งรายได้และทรัพย์สินของผู้บริโภคจะเป็นตัว กำหนดการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ อย่างไรก็ตามในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ได้พิจารณา รวมไปถึงแหล่งเงินกู้ นอก ระบบด้วยอันเป็นแนวทางหนึ่งในการวิเคราะห์ความเป็น Myopic Loss Aversion จึงพอที่จะผ่อนคลายข้อจำกัดด้านสภาพคล่องได้ในระดับหนึ่งดังที่ได้อธิบายไว้แล้วในหัวข้อ 2.4.3

ในเบื้องต้นผู้วิจัยจะขอระบุตัวแปรอิสระโดยใช้ทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวร และแบบตลอดช่วงชีวิตเป็นพื้นฐาน ซึ่งได้แก่ตัวแปรด้านอายุ ด้านรายได้(รายได้ในปัจจุบัน และการ คาดการณ์รายได้ในอนาคต) ด้านทรัพย์สินต่างๆ ด้านการตอบสนองต่ออัตราดอกเบี้ย และด้าน ภาวะพึงพิงต่างๆ(เช่น การสมรส, จำนวนสมาชิกในครอบครัว) อย่างไรก็ตาม การศึกษาในครั้งนี้มี แนวคิดสำคัญเกี่ยวกับพฤติกรรมกรก่อนนี้แบบ Myopic Loss Aversion ดังนั้นจากการทบทวน วรรณกรรมปริทัศน์ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จึงมีการดัดแปลงและเพิ่มเติมตัวแปรที่น่าจะเกี่ยวข้องกับ Myopic Loss Aversion เข้าไปด้วย เพื่อให้เข้ากับการศึกษาในครั้งนี้

การศึกษาในขั้นแรกจะศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสในการเป็นหนี้ กับตัวแปร ต่างๆโดยใช้แบบจำลอง Binary Logit Model หรือแบบจำลองโลจิตซึ่งเป็นแบบจำลองที่มี

วัตถุประสงค์เหมือนการวิเคราะห์สมการถดถอย(Regression) โดยทั่วไป กล่าวคือ เป็นการวิเคราะห์รูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตามและตัวแปรอิสระในรูปของสมการ เพื่อที่จะนำเอาสมการนั้นไปประมาณหรือพยากรณ์ค่าของตัวแปรตามเมื่อทราบค่าของตัวแปรอิสระ แต่แบบจำลองโลจิสต์จะแตกต่างจากแบบจำลองสมการถดถอยทั่วไปที่การวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองโลจิสต์เป็นการวิเคราะห์ตัวแปรตามที่เป็นตัวแปรเชิงคุณภาพ (Qualitative Variable) เป็นข้อมูลที่มีลักษณะไม่ต่อเนื่อง (Discrete) หรืออยู่ในลักษณะทางเลือก (Choice) แบบทางใดทางหนึ่ง

สำหรับแบบจำลองเชิงคุณภาพที่นิยมใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะนี้มีหลายแบบจำลองได้แก่ แบบจำลอง The Linear Probability Model (LPM) แบบจำลองโพรบิต (Probit Model) และแบบจำลองโลจิสต์ สำหรับเหตุผลที่เลือกแบบจำลองโลจิสต์เนื่องจาก ถึงแม้แบบจำลอง Linear Probability จะง่ายในการคำนวณแต่ค่าความน่าจะเป็นที่ประมาณการได้ อาจอยู่นอกช่วง [0,1] ซึ่งขัดกับหลักการทางสถิติและทฤษฎีความน่าจะเป็น ทั้งนี้การใช้แบบจำลองโพรบิตและโลจิสต์จะไม่เกิดปัญหาดังกล่าว อย่างไรก็ตาม แบบจำลองโพรบิตและโลจิสต์ ต่างกันแค่เพียงรูปแบบการกระจายของตัวแปรสุ่มเท่านั้น โดยแบบจำลองโพรบิต ตัวแปรสุ่มมีลักษณะการกระจายแบบปกติ (Standard Normal Distribution Function) ส่วนแบบจำลองโลจิสต์ ตัวแปรสุ่มมีลักษณะการกระจายแบบ โลจิสติก (Logistic Probability Distribution Function) ซึ่งเมื่อตัวอย่างมีขนาดใหญ่ขึ้น การเลือกใช้แบบจำลองทั้งสองจะให้ค่าไม่ต่างกัน

สำหรับข้อดีของแบบจำลองโลจิสต์ คือมีลักษณะการใช้งานที่ง่ายกว่า ทั้งจากรูปแบบฟังก์ชันของการกระจาย และการแปลผลค่าสัมประสิทธิ์ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงได้เลือกใช้แบบจำลองโลจิสต์ และในการประมาณค่าสัมประสิทธิ์นั้นจะใช้วิธีความน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood) ทำให้ผลการศึกษาที่ได้ออกมาในรูปของความน่าจะเป็น โดยในการศึกษามีรูปแบบฟังก์ชันดังต่อไปนี้

$$D = \gamma_0 + \gamma_1 \text{SEX} + \gamma_2 \text{AGE} + \gamma_3 \text{AGE}^2 + \gamma_4 \text{MARI} + \gamma_5 \text{HSIZE} + \gamma_6 \text{EDUC} + \gamma_7 \text{JOB1} + \gamma_8 \text{JOB2} + \gamma_9 \text{JOB3} + \gamma_{10} \text{JOB34} + \gamma_{10} \text{LOCA} + \gamma_{11} \text{SEARCH} + \gamma_{12} \text{INC} + \gamma_{13} \text{EXPEN} + \gamma_{14} \text{HOME} + \gamma_{15} \text{ASSET} + \gamma_{16} \text{C1} + \gamma_{17} \text{C2} + \gamma_{18} \text{C3} + \gamma_{19} \text{C4} + \gamma_{20} \text{C5} + \gamma_{21} \text{C6} + \gamma_{22} \text{V} + \gamma_{23} \text{TDEBT1} + \gamma_{24} \text{TDEBT2} + \epsilon$$

โดย D คือ การเป็นหนี้มีค่าเท่ากับ 1 และการไม่เป็นหนี้เมื่อมีค่าเท่ากับ 0

SEX	= 1	ถ้าเป็นผู้ชาย
	= 0	ถ้าเป็นผู้หญิง
AGE	=	อายุ
AGE ²	=	อายุยกกำลังสอง
MARI	= 1	ถ้าสมรสแล้ว
	= 0	ถ้าไม่ใช่(รวมถึง หย่าร้าง เป็นหม้าย)
HSIZE	=	ขนาดของครอบครัว(คน)
EDUC	= 1	ถ้ามีระดับการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี
	= 0	ถ้าไม่ใช่
LOCA	= 1	ภูมิลำเนาอยู่ในเขตชนบท
	= 0	ภูมิลำเนาอยู่ในเขตเมือง
JOB1	= 1	ถ้าประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไป
	= 0	ถ้าไม่ใช่
JOB2	= 1	ถ้าประกอบอาชีพในภาคเกษตร
	= 0	ถ้าไม่ใช่
JOB3	= 1	ถ้าประกอบอาชีพในภาคข้าราชการ
	= 0	ถ้าไม่ใช่
JOB4	= 1	ถ้าประกอบอาชีพในภาคเอกชน
	= 0	ถ้าไม่ใช่
SEARCH	= 1	ถ้าตัวอย่างแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุด
	= 0	ถ้าไม่ใช่
INC	=	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
EXPEN	=	รายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน
HOME	= 1	ถ้าครัวเรือนของตัวอย่างเป็นเจ้าของที่พักอาศัยเอง
	= 0	ถ้าไม่ใช่
ASSET	= 1	ถ้าตัวอย่างมีการถือสินทรัพย์ทางการเงิน
	= 0	ถ้าไม่ใช่
C1	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำมาใช้จ่ายเพื่อรักษาระดับการบริโภคให้เท่าเดิม
	= 0	ถ้าไม่ใช่
C2	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำมาใช้จ่ายเพื่อเพิ่มระดับการบริโภคให้สูงขึ้น
	= 0	ถ้าไม่ใช่

C3	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำมาใช้จ่ายเพื่อการบริโภคสินค้าประจำวันที่จำเป็น
	= 0	ถ้าไม่ใช่
C4	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำมาใช้จ่ายเพื่อการบริโภคสินค้าประจำวันที่ฟุ่มเฟือย
	= 0	ถ้าไม่ใช่
C5	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำมาใช้จ่ายเพื่อการบริโภคสินค้าคงทนที่จำเป็น
	= 0	ถ้าไม่ใช่
C6	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำมาใช้จ่ายเพื่อการบริโภคสินค้าคงทนที่ฟุ่มเฟือย
	= 0	ถ้าไม่ใช่
V	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำมาใช้จ่ายเพื่อการลงทุนในระยะยาว
	= 0	ถ้าไม่ใช่
TDEBT1	= 1	ถ้าก่อนนี้ในระบบ
	= 0	ถ้าไม่ใช่
TDEBT2	= 1	ถ้าก่อนนี้ในระบบ
	= 0	ถ้าไม่ใช่

ทั้งนี้ ข้อมูลที่จะใช้ในการวิเคราะห์จะเป็นข้อมูลจากตัวอย่างโดยรวมทั้งหมด นั่นคือประกอบด้วยผู้ที่มีภาระหนี้สิน และผู้ที่ไม่มีความหนี้สิน โดยจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 กลุ่มเพื่อเปรียบเทียบกัน ได้แก่

- 1) กลุ่มที่สามารถคาดการณ์ถึงรายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ
- 2) กลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์ถึงรายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ

โดยกลุ่มที่ 1) จะเป็นตัวแทนของคนที่ยกก่อนนี้โดยใช้ Rational Expectation หรือแบบไม่เป็น Myopic Loss Aversion ส่วนกลุ่มที่ 2) จะเป็นตัวแทนของคนที่ยกก่อนนี้แบบเป็น Myopic Loss Aversion

ส่วนการศึกษาปัจจัยกำหนดปริมาณภาระหนี้สินจะใช้แนวทางการวิเคราะห์ข้อมูลของสุระชัย เชื้อกลิ่นฟ้า(2550) โดยการใช้วิธี Multiple Regression Analysis ในการหาความสัมพันธ์ระหว่างภาระหนี้สิน กับตัวแปรต่างๆ ด้วยกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้สิน และใช้วิธีประมาณค่าแบบ

กำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Square) โดยจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 กลุ่มเหมือนในกรณีของการศึกษาปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ ซึ่งในการศึกษามีรูปแบบฟังก์ชันดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned} \text{TOTD} = & \gamma_0 + \gamma_1 \text{SEX} + \gamma_2 \text{AGE} + \gamma_3 \text{AGE}^2 + \gamma_4 \text{MARI} + \gamma_5 \text{HSIZE} + \gamma_6 \text{EDUC} \\ & + \gamma_7 \text{JOB1} + \gamma_8 \text{JOB2} + \gamma_9 \text{JOB3} + \gamma_{10} \text{JOB34} + \gamma_{10} \text{LOCA} + \gamma_{11} \text{SEARCH} \\ & + \gamma_{12} \text{INC} + \gamma_{13} \text{EXPEN} + \gamma_{14} \text{HOME} + \gamma_{15} \text{ASSET} + \gamma_{16} \text{C1} + \gamma_{17} \text{C2} \\ & + \gamma_{18} \text{C3} + \gamma_{19} \text{C4} + \gamma_{20} \text{C5} + \gamma_{21} \text{C6} + \gamma_{22} \text{V} + \gamma_{23} \text{TDEBT1} + \gamma_{24} \text{TDEBT2} + \varepsilon \end{aligned}$$

โดย TOTD คือ ปริมาณภาระหนี้สินทั้งหมดของตัวอย่าง²

ในส่วนของสมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ของทั้ง 2 วิธีการศึกษาข้างต้นนั้นจะอธิบายร่วมกัน เนื่องจากกรอบการวิเคราะห์ตัวแปรที่กำหนดการตัดสินใจก่อนนี้ และภาระหนี้สินโดยรวมแล้วจะอธิบายไปในทิศทางเดียวกันซึ่งแสดงในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
SEX	ไม่ทราบทิศทางความสัมพันธ์ที่แน่นอน
AGE	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สินเนื่องจากผู้ที่มีอายุน้อยสวัสดิการส่วนตัวจะไม่อยู่ในระดับสูงนัก โอกาสที่จะก่อหนี้จึงสูงกว่า
AGE ²	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางลบกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สินเนื่องจากผู้ที่มีอายุมาก สวัสดิการส่วนบุคคลมีแนวโน้มจะเพิ่มสูงขึ้น โอกาสที่จะก่อหนี้จะลดลง และผู้ที่มีสวัสดิการส่วนตัวสูงมักจะเป็นผู้ที่มีความต้องการในปัจจุบันที่ต่ำ และใช้โอกาสในการก่อหนี้เพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าวต่ำ
MARI	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สินเนื่องจากคนที่แต่งงานแล้วจะมีค่าใช้จ่ายสูง มีความต้องการทางเศรษฐกิจในปัจจุบันสูง จึงมีแนวโน้มที่จะก่อหนี้สูง

² คิดเฉพาะหนี้สินในส่วนที่ตนรับผิดชอบ

ตารางที่ 3.1 (ต่อ) สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ปัจจัยโอกาสในการเป็นหนี้ และภาระหนี้สิน

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
HSIZE	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สินเนื่องจากยิ่งครอบครัวมีขนาดใหญ่ ภาระค่าใช้จ่ายก็จะยิ่งสูง
EDUC	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน คนที่มีการศึกษาดำเนินแนวโน้มที่จะก่อหนี้สูงกว่า อย่างไรก็ตามผลการวิเคราะห์อาจออกมาในอีกด้านหนึ่งนั่นคือมีความสัมพันธ์ทางลบกับการตัดสินใจก่อหนี้ และภาระหนี้สิน เนื่องจากคนที่มีการศึกษาสูงมักจะมีรายได้ที่ดีและแน่นอนจึงมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินกู้ได้มากกว่า
JOB1	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน เนื่องจากผู้ประกอบการที่รับจ้างส่วนใหญ่มีขาดเงินทุน และมีรายได้ที่ไม่แน่นอนจึงไม่เพียงพอจะใช้จ่ายในการบริโภค การก่อหนี้จึงเกิดขึ้นเพื่อการใช้จ่ายประจำวัน
JOB2	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน เนื่องจากผู้ประกอบการในภาคเกษตรส่วนใหญ่มีขาดเงินทุน และมีรายได้ที่ไม่แน่นอนจึงไม่เพียงพอจะใช้จ่ายในการบริโภค การก่อหนี้จึงเกิดขึ้นเพื่อการใช้จ่ายประจำวัน
JOB3	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน เนื่องจากผู้ประกอบการในส่วนราชการ มีความมั่นคงด้านรายได้สูง และมักมีความต้องการด้านสังคมสูง ดังนั้นจึงน่าจะมีโอกาสที่จะก่อหนี้
JOB4	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน เนื่องจากผู้ประกอบการในภาคเอกชน มักมีความต้องการที่จะเพิ่มฐานะของตนเอง และพร้อมที่จะก่อหนี้เนื่องจากมั่นใจว่าตนมีรายได้ที่แน่นอนพอที่จะชำระหนี้ได้
LOCA	ไม่ทราบทิศทางความสัมพันธ์ที่แน่นอน
SEARCH	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ เนื่องจากพฤติกรรมดังกล่าวมักจะเกิดขึ้นกับผู้ที่มีความต้องการก่อหนี้ และมีความสัมพันธ์ทางลบกับปริมาณภาระหนี้สิน โดยผู้ที่แสวงหาทางเลือกที่ดีที่สุดจะเผชิญกับต้นทุนในการก่อหนี้ที่ต่ำ

ตารางที่ 3.1 (ต่อ) สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ปัจจัยโอกาสในการเป็นหนี้ และภาระหนี้สิน

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
INC	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน เนื่องจากรายได้ที่สูงแสดงถึงการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้ง่ายกว่าคนที่มีรายได้น้อย
EXPEN	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน
HOME	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางลบกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน เนื่องจากแสดงถึงสวัสดิการที่สูง โอกาสที่จะก่อหนี้จึงน้อยกว่า
ASSET	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางลบกับปริมาณภาระหนี้สิน เนื่องจากการถือสินทรัพย์ทางการเงินที่สูงแสดงถึงสวัสดิการที่สูง โอกาสที่จะก่อหนี้จึงน้อยกว่า
C1,C2,C3,C4, C5,C6,V	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกการตัดสินใจก่อหนี้ และกับภาระหนี้สิน เนื่องจากการก่อหนี้ย่อมมีวัตถุประสงค์เพื่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งเป็นอย่างน้อยที่สุด
TDEBT1	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน
TDEBT2	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้สิน โดยที่นอกเหนือจากระบบมักจะมีอัตราดอกเบี้ยที่สูง การก่อหนี้ในระบบจึงแสดงถึงการให้น้ำหนักกับความต้องการในปัจจุบันที่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับภาระหนี้ในระบบ

3.3 การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง

พื้นฐานแนวคิดในการสร้างแบบจำลองและการวิเคราะห์

ในความเป็นจริงแล้ว การศึกษาในเรื่อง Myopic Loss Aversion เกี่ยวข้องกับการศึกษาทางจิตวิทยา เนื่องจากเป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจากกระบวนการคิดภายในของมนุษย์ ดังนั้นการให้ผู้ก่อหนี้สำรวจตัวเอง จึงน่าจะเป็นวิธีที่ดีอีกวิธีหนึ่งในการศึกษาถึงอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน

วิธีการศึกษาในส่วนนี้ ขั้นแรกจะเป็นการวัดความเป็น Myopic Loss Aversion ในกลุ่มตัวอย่างผู้ก่อนั้น โดยในขั้นตอนนี้จะอาศัยพื้นฐานทางทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับ Myopic Loss Aversion เป็นหลักในการสร้างข้อคำถามที่จะใช้ในการวัด ขั้นที่สองจะเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของความเป็น Myopic Loss Aversion กับการประสบปัญหาการชำระหนี้ อันจะเป็นการทดสอบสมมติฐานวิจัยเบื้องต้นที่ได้กล่าวไว้ว่า “พฤติกรรมการก่อนั้นของคนที่เป็น Myopic Loss Aversion มีแนวโน้มสูงที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้”

การศึกษาในขั้นตอนแรกจะให้กลุ่มตัวอย่างที่ก่อนั้นทั้งหมด³สำรวจตัวเอง และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ว่ามีตัวอย่างที่เป็น Myopic Loss Aversion มากน้อยเพียงใดโดยจะใช้การวัดความคิดเห็นโดยพัฒนาวิธีการวัดแบบ Likert-Type Scale ซึ่งเป็นมาตรวัดทัศนคติโดยปรับให้เป็นมาตรวัดในการสำรวจพฤติกรรมตัวเอง วิธีการวัดแบบ Likert-Type Scale เป็นมาตรวัดทัศนคติที่มีการนำไปใช้งานที่ง่าย และมีคุณภาพทัดเทียมกับมาตรวัดทัศนคติแบบอื่นๆ โดยที่มาตรวัดจะวัดทัศนคติที่มีข้อความทั้งทางบวกและทางลบปะปนกันส่งไปให้ผู้ตอบตัดสินใจว่ามีระดับทัศนคติต่อข้อความนั้นอย่างไร ซึ่งแบ่งเป็น 5 ระดับ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย ไม่มีความเห็น ไม่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง แต่จากการใช้มาตรแบบนี้มักพบว่าผู้ตอบที่ช่องไม่เห็นความเห็นเป็นส่วนมาก จึงมีการใช้คำว่าเห็นด้วยเพียงเล็กน้อย และไม่เห็นด้วยเพียงเล็กน้อยแทนคำว่าไม่มีความเห็น เพื่อให้สามารถวัดความเห็นของผู้ตอบได้ (จรรยา สิทธิपालวัฒน์, 2539) โดยมีวิธีการพัฒนามาตรวัดดังกล่าวดังนี้

- นิยามตัวแปรให้ชัดเจนว่าจะวัดเกี่ยวกับอะไร ซึ่งในที่นี้คือการวัดว่าคนเป็น Myopic Loss Aversion หรือไม่
- รวบรวมข้อความโดยที่ข้อความนั้นจะต้องมีคุณสมบัติดังนี้
 - * ประกอบด้วยข้อความที่บ่งบอกถึงลักษณะนิสัยการก่อนั้นแบบ Myopic Loss Aversion และข้อความที่บ่งบอกถึงลักษณะนิสัยการก่อนั้นแบบไม่เป็น Myopic Loss Aversion
 - * เป็นข้อความที่สำรวจตัวเองของผู้ตอบ เช่น ท่านเป็นคนที่ชอบ..... , ถ้าเกิดว่า..... ท่านจะ..... เป็นต้น
 - * เป็นข้อความกะทัดรัด ใช้ภาษาเข้าใจง่าย

³ ใช้เฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่ก่อนั้นเนื่องจากจะทำให้ทราบถึงอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ในกลุ่มผู้ก่อนั้นได้อย่างชัดเจน

* เป็นข้อความที่ชัดเจน มีความคิดเดียวและตรงเป้าหมายกับเรื่องที่ต้องการจะวัด ไม่เป็น 2 นัย

* ข้อความที่รวบรวมมาจะต้องครอบคลุมเรื่องราวที่ต้องการจะวัด

- ลำดับข้อความที่รวบรวมมาไปให้กลุ่มตัวอย่างประเมินค่าว่าเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย มากน้อยแค่ไหน และมีการให้คะแนนหรือกำหนดน้ำหนักความเห็น ดังนี้

ตารางที่ 3.2 การกำหนดคะแนนสำหรับความเห็นในแต่ละระดับ

ระดับความเห็น	คำถามที่แสดงทัศนคติทาง MLA	คำถามแสดงทัศนคติทางไม่ใช่ MLA
	คะแนน	คะแนน
เห็นด้วยอย่างยิ่ง	5	1
เห็นด้วย	4	2
เฉย ๆ หรือไม่แน่ใจ	3	3
ไม่เห็นด้วย	2	4
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	1	5

หลังจากสอบถามแล้วให้รวมคะแนนทั้งหมดของผู้ตอบ ถ้าได้คะแนนเฉลี่ยมากแสดงว่าผู้ตอบมีลักษณะเป็น Myopic Loss Aversion มาก ในทางตรงข้าม ถ้าได้คะแนนเฉลี่ยน้อยแสดงว่าผู้ตอบมีลักษณะเป็น Myopic Loss Aversion น้อย โดยแบ่งระดับของความเป็น Myopic Loss Aversion ไว้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{สูตรหาช่วงกว้างระหว่างขั้น} &= (\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}) / \text{จำนวนขั้นที่ต้องการแบ่ง} \\ &= (5 - 1) / 3 = 1.33 \end{aligned}$$

ซึ่งสามารถแปลความหมายระดับคะแนนของการเป็น Myopic Loss Aversion ดังนี้

<u>ระดับความเป็น Myopic Loss Aversion</u>	<u>ระดับคะแนนเฉลี่ย</u>
Myopic Loss Aversion ระดับต่ำ	1.00 – 2.33
Myopic Loss Aversion ระดับปานกลาง	2.34 – 3.66
Myopic Loss Aversion ระดับสูง	3.67 ขึ้นไป

ในการแบ่งระดับคะแนนดังกล่าวจะทำให้การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นซึ่งไม่ใช่แบบจำลอง มีความชัดเจนและง่ายต่อการวิเคราะห์มากขึ้นมากขึ้นโดยเฉพาะในเรื่องของการเปรียบเทียบจำนวนหรือสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 ระดับ

- การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยจะทำการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย โดยการนำไปทดสอบหาความตรงของเนื้อหา (Content Validity) และ การหาความเชื่อถือได้ (Reliability) โดยการนำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแล้วไปทดสอบกับตัวอย่างจำนวน 30 คน แล้วนำมาวิเคราะห์หาความเชื่อมั่นโดยวิธี Cronbach'Alpha Coefficient โดยใช้สูตรดังต่อไปนี้(กัลยา วานิชย์บัญชา, 2551)

$$R_n = \frac{n}{n-1} (1 - \frac{\sum Si^2}{St^2})$$

ซึ่ง

R_n	หมายถึง	ความเชื่อมั่น
n	หมายถึง	จำนวนข้อคำถามทั้งหมด
Si^2	หมายถึง	ความแปรปรวนของคะแนนแต่ละข้อ
St^2	หมายถึง	ความแปรปรวนของคะแนนรวม

หลังจากนั้นผู้วิจัยจะศึกษาว่าค่าความเป็น Myopic Loss Aversion ที่ได้มีความสัมพันธ์กับตัวแปรข้อมูลทั่วไปอย่างไรซึ่งได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพการสมรส ขนาดของครอบครัว ระดับการศึกษา ภูมิลำเนา การเป็นเจ้าของที่พักอาศัย และสาขาอาชีพ⁴ โดยจะใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ก่อหนี้ที่ทำการวัดค่า Myopic Loss Aversion ข้างต้น นำมาวิเคราะห์ด้วยวิธี Multiple Regression Analysis และในการประมาณค่าสัมประสิทธิ์นั้นใช้วิธี Ordinary Least Square โดยแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษามีดังต่อไปนี้

$$MLA = \delta_0 + \delta_1 SEX + \delta_2 AGE + \delta_3 AGE^2 + \delta_4 MARI + \delta_5 HSIZE + \delta_6 EDUC + \delta_7 LOCA + \delta_8 HOME + \delta_9 JOB1 + \delta_{10} JOB2 + \delta_{11} JOB3 + \delta_{12} JOB4 + \epsilon$$

⁴ ในแบบจำลองจะตัดกลุ่มอาชีพค้าขายออกไปเพื่อให้เป็นไปตามรูปแบบของการใช้ตัวแปรหุ่น และจากการวัดความเป็น Myopic Loss Aversion เบื้องต้นด้วย Likert – Type Scale พบว่าอาชีพค้าขายมีคะแนนอยู่ระดับกลางๆ

โดยที่ $MLA =$ ค่าเฉลี่ยของความเป็น Myopic Loss Aversion

**ตารางที่ 3.3 สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล
ทั่วไปกับความเป็น Myopic Loss Aversion**

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
SEX	ไม่ทราบทิศทางความสัมพันธ์ที่แน่นอน
AGE	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากบุคคลที่มีอายุน้อยจะมีวุฒิภาวะทางอารมณ์ต่ำ มีประสบการณ์ต่ำ ทำให้มักจะมีพฤติกรรมหุนหันพลันแล่นหรือใจร้อนที่จะต้องการการตอบสนองในสิ่งที่ตนต้องการอย่างรวดเร็ว
AGE ²	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางลบกับความเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากบุคคลที่อายุมากมักจะมีพฤติกรรมตรงข้ามกับบุคคลที่มีอายุน้อยที่ได้อธิบายไปแล้ว
MARI	ไม่ทราบทิศทางความสัมพันธ์ที่แน่นอน
HSIZE	ไม่ทราบทิศทางความสัมพันธ์ที่แน่นอน
EDUC	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากบุคคลที่มีระดับการศึกษาต่ำโดยทั่วไปจะมีความรอบรู้น้อยกว่าบุคคลที่มีระดับการศึกษาสูง ทำให้มักจะขาดการมองการณ์ไกลและให้น้ำหนักกับการดำรงชีวิตในปัจจุบันมากกว่าในอนาคต
LOCA	ไม่ทราบทิศทางความสัมพันธ์ที่แน่นอน
HOME	ไม่ทราบทิศทางความสัมพันธ์ที่แน่นอน
JOB1	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากอาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอน และมีรายได้ต่ำ การใช้ชีวิตจึงมักจะให้ความสำคัญกับปากท้องในปัจจุบันมากกว่าที่จะคำนึงถึงการวางแผนในอนาคตระยะยาว
JOB2	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากอาชีพรับจ้างทั่วไปเป็นอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอน และมีรายได้ต่ำ การใช้ชีวิตจึงมักจะให้ความสำคัญกับปากท้องในปัจจุบันมากกว่าที่จะคำนึงถึงการวางแผนในอนาคตระยะยาว

ตารางที่ 3.3(ต่อ) สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปกับความเป็น Myopic Loss Aversion

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
JOB3	คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางลบกับการเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากอาชีพรับราชการเป็นอาชีพที่มีรายได้แน่นอน และมีความมั่นคงสูง มีความพยายามที่จะแสวงหาความก้าวหน้าในชีวิตจึงมักมีการวางแผนในอนาคตระยะยาว
JOB4	คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางลบกับการเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนเป็นอาชีพที่มีรายได้ค่อนข้างแน่นอนแน่นอน และมีรายได้ค่อนข้างดี มีความพยายามที่จะแสวงหาความก้าวหน้าในชีวิตจึงมักมีการวางแผนในอนาคตระยะยาว

หลังจากนั้นผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของการประสบปัญหาการชำระหนี้กับความเป็น Myopic Loss Aversion ร่วมกับข้อมูลทั่วไปที่ไม่มีความสัมพันธ์กับความเป็น Myopic Loss Aversion อย่างมีนัยสำคัญ(อาศัยผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของความเป็น Myopic Loss Aversion กับข้อมูลทั่วไปข้างต้น) โดยใช้แบบจำลอง Binary Logit Model หรือแบบจำลองโลจิสต์ และในการประมาณค่าสัมประสิทธิ์นั้นจะใช้วิธีความน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood) ทำให้ผลการศึกษาที่ได้ออกมาในรูปของความน่าจะเป็น โดยในการศึกษามีรูปแบบฟังก์ชันดังต่อไปนี้

$$PROD = \theta_0 + \theta_1 MLA + \theta_i N + \epsilon \quad (i = 2, 3, \dots, n)$$

โดยที่ PROD คือ การประสบปัญหาการชำระหนี้เมื่อมีค่าเท่ากับ 1 และไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้เมื่อมีค่าเท่ากับ 0

N คือตัวแปรข้อมูลทั่วไป(เพศ, อายุ, สถานภาพการสมรส, ขนาดของครอบครัว, ระดับการศึกษา, ภูมิภาค, การเป็นเจ้าของที่พักอาศัย และสาขาอาชีพ)ที่ไม่มีความสัมพันธ์กับความเป็น Myopic Loss Aversion

ตารางที่ 3.4 สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความเป็น Myopic Loss Aversion กับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
MLA	คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับการประสบปัญหาการชำระหนี้ ด้วยเหตุผลที่ได้อธิบายมาก่อนแล้ว
N_i	-

3.4 การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจพฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อหนี้

พื้นฐานแนวคิดในการสร้างแบบจำลองและการวิเคราะห์

การสร้างแบบจำลองในที่นี้ในเบื้องต้นจะใช้พื้นฐานแนวคิดทางทฤษฎีการบริโภคของ Keynes กล่าวคือ การบริโภคขึ้นอยู่กับรายได้ที่สามารถจับจ่ายใช้สอยได้จริงเป็นสำคัญ หลังจากนั้นจึงแบ่งผลของรายได้เป็น 2 กรณีด้วยกันตามวิธีการศึกษาของ Paz (2006: 961-964) นั่นคือกรณีที่รายได้เพิ่มสูงขึ้น กับกรณีที่รายได้ลดต่ำลง การแบ่งผลของรายได้เป็น 2 กรณีด้วยกันนั้น Paz ต้องการทดสอบสมมติฐานรายได้ถาวร และสมมติฐานวงจรชีวิตว่าสามารถอธิบายความเป็นจริงได้หรือไม่ โดยมุ่งไปที่การทดสอบความเป็น Myopia และข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง อย่างไรก็ตามถึงแม้ผู้วิจัยจะยึดแนวทางการศึกษาของ Paz แต่เนื่องจากผู้วิจัยมีพื้นฐานแนวคิดที่แตกต่างจากของ Paz ที่ตั้งเกณฑ์ความเป็น Myopia อยู่ที่ทำให้น้ำหนักกับรายได้ปัจจุบันเป็นหลัก ซึ่งในที่นี้ผู้วิจัยจะมุ่งไปที่การให้น้ำหนักกับการบริโภคในปัจจุบันเป็นหลัก⁵ อีกทั้งข้อมูลที่ Paz ใช้เป็นข้อมูลอนุกรมเวลาและใช้ข้อมูลทฤษฎีภูมิ ดังนั้นจึงน่าจะให้ผลการศึกษาที่แตกต่างกัน

จากการทบทวนทฤษฎี วรรณกรรมปริทัศน์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พอจะสรุปได้ว่าพฤติกรรมแบบ Loss Aversion จะทำให้คนพยายามรักษาระดับการบริโภคของตนไม่ให้ต่ำกว่าระดับการบริโภคเดิมเป็นอย่างน้อยที่สุด ดังนั้นการบริโภคในปัจจุบันจึงขึ้นอยู่กับการบริโภคในอดีตที่ใช้เป็นจุดอ้างอิงด้วย อย่างไรก็ตามเมื่อมีระดับรายได้ไม่เพียงพอที่จะรักษาระดับการบริโภคดังกล่าวคนก็ต้องตัดสินใจเลือกระหว่างการยินยอมลดระดับการบริโภคลง และการตัดสินใจที่จะรักษาระดับการบริโภคโดยการก่อหนี้ ขึ้นอยู่กับว่าคนได้ให้น้ำหนักกับการบริโภคในปัจจุบันมากน้อยเพียงใด

⁵ เนื่องจากคนที่ก่อหนี้มักจะให้น้ำหนักกับการบริโภคในปัจจุบันมากกว่าการพิจารณารายได้ในปัจจุบัน

เมื่อมีเรื่องของ Myopia มาเกี่ยวข้อง แน่แน่นอนว่าคนยอมให้หน้าหนักกับการบริโภคในปัจจุบันดังนั้นเมื่อระดับรายได้ลดลงจนต่ำกว่าระดับการบริโภคเดิมคนก็มีแนวโน้มสูงที่จะตัดสินใจก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภค หรือบางทีการลดลงของรายได้อาจไม่ทำให้ต้องก่อนนี้ในเวลา (รายได้ที่ลดลงยังคงเพียงพอต่อการรักษาระดับการบริโภคเดิม) แต่ก็มีผลที่จะก่อนนี้ในอนาคตสูง เนื่องจากคนคำนึงถึงการบริโภคในปัจจุบันสูง คนจึงพร้อมที่จะเผชิญความเสี่ยงในการบริโภคในอนาคต และบางทีอาจมองเห็นการก่อนนี้เป็นช่องทางที่จะใช้ชดเชยความเสี่ยงในการบริโภคในอนาคตก็ได้ ยิ่งไปกว่านั้นการที่คนใช้โอกาสในการก่อนนี้ในการเพิ่มระดับการบริโภคให้สูงขึ้น ยิ่งสะท้อนให้เห็นถึงความ เป็น Myopia เพราะไม่สามารถที่จะรอโอกาสในอนาคตที่ตนจะมีรายได้เพียงพอสำหรับการเพิ่มระดับการบริโภคดังกล่าวได้อีกแล้ว ความต้องการในปัจจุบันที่สูงจึงทำให้คนเลือกก่อนนี้ในที่สุดเพื่อให้เกิดความพอใจสูงสุดในช่วงเวลานั้น(ความพอใจสูงสุดเกิดจากการตอบสนองของความต้องการในขณะนั้น ไม่ใช่การบริโภคให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้)

ในส่วนของผู้ที่ไม่เป็น Myopia จะมีการคาดการณ์ถึงระดับการบริโภคในอนาคตไว้ อย่างรอบคอบ (โดยเฉพาะเรื่องความเสี่ยงในการลดระดับการบริโภคในอนาคต) ดังนั้นเมื่อระดับรายได้ลดลงคนจะเริ่มคิดว่า “หากไม่ลดการบริโภคในวันนี้ลงบ้าง วันข้างหน้าอาจไม่มีอะไรกิน” คนจึงยอมที่จะเฉลี่ยความเจ็บปวดมาอยู่ระดับการบริโภคในปัจจุบันโดยการลดระดับการบริโภคลง ในกรณีที่รายได้เพิ่มคนที่ไม่เป็น Myopia จะมีการตอบสนองน้อยกว่าคนที่เป็น Myopia ทั้งนี้เกิดจากคนไม่ได้ให้หน้าหนักกับการบริโภคในปัจจุบันสูงเหมือนกรณีคนที่เป็น Myopia ในกรณีของคนที่ไม่เป็น Myopia แต่เป็น Loss Aversion จึงสอดคล้องกับการศึกษาของ Paz (2006: 961-964) และของ Shea (1995: 798-805) และมีแนวโน้มที่จะก่อนนี้น้อยกว่าคนที่เป็น Myopia ด้วยเหตุผลของการคำนึงถึงระดับการบริโภคในอนาคตนั่นเอง

อย่างไรก็ตามไม่ว่าคนที่ไม่เป็น Myopia จะเลือกลดระดับการบริโภคเสมอไปในกรณีที่มีรายได้ต่ำกว่าที่จะรักษาระดับการบริโภคเดิม หากเขาคาดการณ์ในอนาคตอย่างรอบคอบว่าสามารถชำระหนี้ได้ในอนาคตเขาก็จะเลือกก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคในปัจจุบัน และประเด็นนี้เป็นปัญหาในการศึกษาในส่วนนี้ที่ไม่สามารถแยกออกมาให้ชัดเจนได้ แต่พออนุมานได้ว่ามีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion เพราะอย่างน้อยที่สุดเขาก็ให้หน้าหนักกับการบริโภคในปัจจุบันสูงในระดับหนึ่งจนเลือกที่จะนำรายได้ในอนาคตมาใช้ในเวลาปัจจุบันหรือเลือกที่จะก่อนนี้นั่นเอง

พฤติกรรมการบริโภคของผู้ที่ก่อนหน้านี้ น่าจะแตกต่างจากบุคคลทั่วไป เพราะจะมีการให้น้ำหนักกับความสุขในปัจจุบันมากกว่าความสุขที่ยังมาไม่ถึงเป็นพื้นฐานไม่เช่นนั้นคงไม่ตัดสินใจที่จะก่อนหน้านี้ และอาจให้ผลการบริโภคที่แตกต่างจากของ Paz และของ Shea ก็ได้ โดยเฉพาะในกรณีของการตอบสนองต่อรายได้ในกรณีที่เพิ่มขึ้น และในกรณีที่ลดลง

ดังนั้นจึงมีความน่าสนใจว่ารูปแบบการบริโภคของผู้ที่ก่อนหน้านี้ส่วนใหญ่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion หรือไม่ โดยเปรียบเทียบผลของรายได้ในแต่ละกรณี ซึ่งผู้วิจัยเองมีสมมติฐานเบื้องต้นว่า หากพฤติกรรมการบริโภคของผู้ที่ก่อนหน้านี้มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion แล้วจะนำไปสู่ปัญหาการชำระหนี้ในที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้จะเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการบริโภคกับตัวแปรต่างๆ โดยดัดแปลงจากแบบจำลองตามทฤษฎีการบริโภคของ Keynes และจากแนวทางการศึกษาของ Paz โดยนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาวิเคราะห์ด้วยวิธี Multiple Regression Analysis และในการประมาณค่าสัมประสิทธิ์นั้นใช้วิธี Ordinary Least Square โดยในการศึกษาจะมีรูปแบบทั่วไปของแบบจำลองดังนี้

$$CINC = \beta_0 + \beta_1(Pos)CINY + \beta_2(Neg)CINY + \beta_3SEARCH + \varepsilon$$

โดย CINC = การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคในเดือนปัจจุบัน

CINY = การเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิ(หักภาษี, ภาระหนี้สิน และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่ไม่เกี่ยวข้องกับกรบริโภค)⁷

Pos = 1 ถ้ารายได้สุทธิเพิ่ม (CINY > 0)
= 0 ถ้าไม่ใช่

Neg = 1 ถ้ารายได้สุทธิลดลง (CINY < 0)
= 0 ถ้าไม่ใช่

⁶ การบริโภคในที่นี้ได้แก่การบริโภคสินค้าที่จับต้องได้เท่านั้นจะไม่รวมถึงการใช้บริการต่างๆ

⁷ การใช้รายได้สุทธิ อ้างอิงจากแนวคิดของ Keynes ที่ว่าการบริโภคขึ้นอยู่กับรายได้ที่สามารถนำไปใช้จ่ายได้จริงเป็นสำคัญ และรายได้สุทธิในเดือนปัจจุบันคิดจากรายได้ที่เกิดขึ้นในช่วงทำเดือนที่ผ่านมา หรือต้นเดือนปัจจุบัน

SEARCH = 1 ถ้าพยายามแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุด
= 0 ถ้าไม่ใช่

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังจะทำการวิเคราะห์เฉพาะสินค้าที่เป็นอาหารด้วยโดยจะใช้รูปแบบจำลองเดิมเพียงแต่เปลี่ยนจากตัวแปรการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภค CINC (ซึ่งเป็นสินค้าที่เป็นอาหารรวมกับสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร) เป็นตัวแปรการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหาร CINF

การวิเคราะห์ข้อมูลจะมุ่งวิเคราะห์ข้อมูลของตัวอย่างที่มีภาระหนี้ เนื่องจากคนที่มีภาระหนี้หน้าจะมีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion มากกว่าคนที่ไม่มีภาระหนี้ด้วยเหตุผลของการให้น้ำหนักกับการบริโภคในปัจจุบันมากกว่าจนยอมก่อนนี้เพื่อการบริโภค การศึกษาจากตัวอย่างดังกล่าวจึงน่าจะมีผลแตกต่างจากการศึกษาของ Paz และของ Shea

อย่างไรก็ตาม ตัวอย่างที่มีภาระหนี้ในที่นี้จะเป็นตัวอย่างที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ เนื่องจากตัวอย่างที่ประสบปัญหาการชำระหนี้มักอยู่ในสภาพที่ถูกบังคับให้ลดการบริโภคลง การศึกษาจากตัวอย่างที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้จึงจะทำให้ทราบอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการบริโภคอย่างแท้จริง และเพื่อให้ผลการวิเคราะห์มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น นอกจากการวิเคราะห์กลุ่มตัวอย่างดังกล่าวโดยรวมแล้วผู้วิจัยจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 กลุ่มด้วยกัน ได้แก่ กลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ และกลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์อนาคตได้อย่างมั่นใจ

ตารางที่ 3.5 สมมติฐานในการศึกษาและกรอบการวิเคราะห์ผ่านพฤติกรรมการบริโภค

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
(Pos)CINY	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคตามทฤษฎีการบริโภคอย่างง่ายของ Keynes
(Neg)CINY	เช่นเดียวกันกับ(Pos)CINY
SEARCH	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภค เนื่องจากพฤติกรรมดังกล่าวมักจะเป็นของผู้ที่ก่อหนี้ซึ่งการก่อหนี้จะนำมาใช้ในการบริโภค

ในการวิเคราะห์โดยเปรียบเทียบค่าสัมประสิทธิ์นั้น ถ้า $\beta_1 > \beta_2$ แสดงว่า Myopic Loss Aversion มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อนนี้เนื่องจากการให้น้ำหนักกับระดับการบริโภคในปัจจุบันที่สูง

จากการศึกษาดังกล่าวจะเห็นได้ว่ายังไม่สามารถแยกคนที่เป็น Myopia และไม่เป็น Myopia ได้อย่างชัดเจนเป็นเพียงการวิเคราะห์ถึงแนวโน้มเท่านั้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้มีการศึกษาเพิ่มเติมในส่วนนี้เพื่อจะพิจารณาของพฤติกรรมดังกล่าวในการวิเคราะห์โดยเฉพาะในกรณีที่ว่า

“ในบางครั้งคนที่ประสบปัญหาการชำระหนี้ก็ไม่ได้เป็น Myopia เสมอไป แต่เกิดจาก Shocks ที่ไม่คาดฝัน”

พฤติกรรมการบริโภคของแต่ละคนย่อมมีความแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับความต้องการของบุคคลนั้นว่ามีมากน้อยแค่ไหน อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาในเรื่องของ Habit Formation และ Loss Aversion พบว่าพฤติกรรมการบริโภคของคนเรามีลักษณะที่พยายามเพิ่มระดับการบริโภคมากขึ้นเรื่อยๆ และหากไร้สติและเหตุผลในการควบคุมความต้องการของตนแล้ว บุคคลดังกล่าวก็มักจะเข้าสู่วังวนแห่งหนี้สินในที่สุด ความจริงพฤติกรรมดังกล่าวสามารถอธิบายได้ด้วยทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของ Maslow ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาเพิ่มเติมว่า โอกาสในการก่อหนี้มีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคอย่างไร โดยจะมุ่งศึกษาตัวอย่างที่ประสบปัญหาการชำระหนี้ เนื่องจากแสดงถึงการก่อหนี้ที่ขาดการคาดการณ์อย่างรอบคอบ และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยวิธี Multiple Regression Analysis และในการประมาณค่าสัมประสิทธิ์นั้นใช้วิธี Ordinary Least Square โดยแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาจะทดสอบพฤติกรรม Myopic Loss Aversion ผ่านในเรื่องของโอกาสในการก่อหนี้ที่ว่า

“ ถ้าคนเป็น Myopic Loss Aversion คนจะเห็นโอกาสในการก่อหนี้เป็นเสมือนอำนาจซื้อที่มีอยู่ในขณะนั้น ที่สามารถนำไปใช้ในการสนองความต้องการของตนที่เพิ่มขึ้นในขณะนั้นได้ ”

อย่างไรก็ตาม มีความเป็นไปได้ที่การใช้โอกาสในการก่อหนี้จะไม่เป็นในลักษณะ Myopic Loss Aversion ดังที่กล่าวไว้เบื้องต้น เนื่องจากผู้ก่อหนี้บางคนมีการคาดการณ์ในอนาคต

อย่างรอบคอบ⁸ไว้แล้วว่าการชำระหนี้จะไม่เกิดปัญหาหรือผลกระทบต่อระดับการบริโภคในอนาคต แต่การที่เขาประสบปัญหาการชำระหนี้ที่นั้นเกิดจาก Shocks ที่ไม่คาดฝัน ดังนั้นผู้วิจัยจะมุ่งประเด็นลักษณะสำคัญอย่างหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างร่วมกับการประสบปัญหาการชำระหนี้ที่นั้นคือ การพิจารณาแบ่งกลุ่มอาชีพของตัวอย่างที่ประสบปัญหาการชำระหนี้ที่นั้นเป็น 2 กลุ่ม อันประกอบด้วย อาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion และอาชีพที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งการแบ่งแยกดังกล่าวจะพิจารณาจากคะแนนเฉลี่ยของ Myopic Loss Aversion ในแต่ละสาขาอาชีพ⁹ ในการศึกษาของหัวข้อ 3.2 โดยมีกรอบแนวคิดดังนี้

1) กลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion และประสบปัญหาการชำระหนี้ จะก่อกำหนดโดยการให้น้ำหนักกับภาวะปัจจุบันสูงจนขาดการคาดการณ์ถึงความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคตอย่างรอบคอบ จึงนำไปสู่การประสบปัญหาการชำระหนี้

2) กลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion และประสบปัญหาการชำระหนี้จะก่อกำหนดโดยมีการคาดการณ์ถึงความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคตอย่างรอบคอบ การประสบปัญหาการชำระหนี้ของคนกลุ่มนี้จึงเกิดจากการประสบ Shocks หรือเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน

ทั้งนี้ในการวิเคราะห์จะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มตัวอย่างดังกล่าว เพื่อเปรียบเทียบค่าสัมประสิทธิ์ และผลที่ได้ว่าเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไรโดยในการสร้างแบบจำลองมีรูปแบบทั่วไปดังนี้

$$BORR = \alpha_0 + \alpha_1 C1 + \alpha_2 C2 + \alpha_3 C3 + \alpha_4 C4 + \alpha_5 C5 + \alpha_6 C6 + \alpha_7 Y + \alpha_8 V + \epsilon$$

โดย BORR คือ มูลค่าหนี้ทั้งหมดที่ก่อครั้งล่าสุด¹⁰

C1 = 1 ถ้าก่อกำหนดเพื่อรักษาระดับการบริโภคเดิม
= 0 ถ้าไม่ใช่

⁸ บางครั้งคนเราจะพยายามมองอนาคตในแง่ดีว่าสามารถชำระหนี้ได้ซึ่งไม่ใช่การคิดอย่างรอบคอบ แต่เกิดจากอคติทางบวกที่มีต่อความต้องการในขณะนั้นจึงถือว่าเป็น Myopia

⁹ การเลือกแบ่งแยกเป็นกลุ่มอาชีพแทนที่จะแบ่งตามคะแนนความเป็น Myopic Loss Aversion โดยตรง เนื่องจากการพิจารณาร่วมกับอาชีพจะให้ประโยชน์ในเชิงนโยบายมากกว่า

¹⁰ เป็นการก่อกำหนดส่วนบุคคลเฉพาะในส่วนที่ตนเองต้องรับผิดชอบ

C2	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อเพิ่มระดับการบริโภค(ปริมาณมากขึ้น,คุณภาพดีขึ้น,หรูหราขึ้น)
	= 0	ถ้าไม่ใช่
C3	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคประจำวันในสิ่งที่จำเป็น
	= 0	ถ้าไม่ใช่
C4	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคประจำวันในสิ่งที่ฟุ่มเฟือย
	= 0	ถ้าไม่ใช่
C5	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่จำเป็น
	= 0	ถ้าไม่ใช่
C6	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่ฟุ่มเฟือย
	= 0	ถ้าไม่ใช่
Y	=	รายได้เมื่อครั้งที่ก่อนนี้
V	= 1	ถ้าก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการลงทุนระยะยาว
	= 0	ถ้าไม่ใช่

ตารางที่ 3.6 สมมติฐานในการศึกษาผ่านแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อนนี้

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
C1	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่าหนี้ โดยเป็นตัวแปรที่แสดงถึงพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความสูญเสีย (Loss Aversion) เนื่องจากเป็นการก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคเดิม (ในบางกรณีอาจจัดได้ว่าเป็น Myopic Loss Aversion หากคนไม่ได้คำนึงถึงการบริโภคในอนาคต แต่หากก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคในสิ่งที่ขาดไม่ได้จริงๆ ถึงจะคำนึงถึงอนาคตแต่ก็อยู่ในสภาวะบังคับให้ต้องก่อนนี้ ในที่นี้จึงจัดให้เป็นเพียง Loss Aversion)

ตารางที่ 3.6(ต่อ) สมมติฐานในการศึกษาผ่านแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
C2	<p>คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่าหนี้โดยเป็นตัวแปรที่แสดงถึงแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion เนื่องจากคนให้น้ำหนักกับการบริโภคปัจจุบันมากจนถือเอาโอกาสในการก่อหนี้เป็นเสมือนอำนาจซื้อที่เพิ่มขึ้น และเพิ่มการบริโภคของตนตามอำนาจซื้อที่เพิ่มขึ้นนั้นด้วย นอกจากนี้หากตัวแปรนี้มีผลมากต่อมูลค่าหนี้ ก็พออุปมานได้ว่าโอกาสในการก่อหนี้น่าจะมีแรงดึงดูดให้มีการบริโภคเพิ่มขึ้น</p>
C3	<p>คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่าหนี้ และน่าจะเกี่ยวข้องกับการพยายามรักษาระดับการบริโภคไม่ให้ต่ำกว่าระดับที่คนเห็นว่าจำเป็นต่อการดำรงชีวิต เป็นตัวที่บ่งบอกว่า ถ้าระดับรายได้ลดลง คนอาจจะลดระดับการบริโภคแต่จะไม่ลดต่ำกว่าระดับการบริโภคชนิดนี้ แต่ถ้ารายได้ลดลงจนต่ำกว่าระดับการบริโภคนี้คนก็จะก่อหนี้ ยิ่งรายได้ลดต่ำกว่าระดับการบริโภคมากเท่าไร ก็จะมีผลต่อมูลค่าหนี้มากเท่านั้น อย่างไรก็ตามมีความเป็นไปได้ที่ตัวแปรนี้จะเกี่ยวข้องกับการเพิ่มระดับการบริโภคด้วย เพราะในบางกรณีคนจำเป็นต้องมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีความต้องการบริโภคสิ่งที่ตนขาดแคลนแต่คิดว่าเป็นสิ่งจำเป็น เมื่อมีโอกาสคนจึงก่อหนี้เพื่อเพิ่มระดับการบริโภคสิ่งจำเป็นดังกล่าว</p>
C4	<p>คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่าหนี้ และแสดงให้เห็นว่าคนมีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากเป็นการก่อหนี้เพื่อใช้บริโภคในสิ่งที่ไม่จำเป็นซึ่งหากลดหรือขาดการบริโภคส่วนนี้ลงก็สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ แต่เนื่องจากมีความต้องการในปัจจุบันสูงจนไม่อาจจะรอเวลาไปถึงอนาคตข้างหน้าได้ จึงตัดสินใจก่อหนี้เพื่อเพิ่มความสุขในการบริโภคปัจจุบัน</p>
C5	<p>คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่าหนี้ และน่าจะมีผลมากต่อมูลค่าหนี้ เพราะมักเป็นสิ่งที่มีความราคาสูง เช่น บ้าน รถยนต์ ทั้งนี้เกณฑ์การพิจารณาว่าสินค้านั้นค้างหนี้คงเหลืออยู่ในระดับที่จำเป็นหรือไม่จะพิจารณาจากเหตุผลในการซื้อ, ความจำเป็นมีมากน้อยแค่ไหน และความเหมาะสมตามอัตภาพของตน</p>

ตารางที่ 3.6(ต่อ) สมมติฐานในการศึกษาผ่านแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
C6	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่านี และน่าจะมีผลมากต่อมูลค่านี เพราะมักเป็นสิ่งที่มีความเสี่ยงสูง และจะเป็นตัวที่แสดงว่าคนมีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากเป็นการก่อหนี้เพื่อใช้บริโภคในสิ่งที่ไม่จำเป็น ¹¹ มีความต้องการในปัจจุบันสูงจนไม่อาจจะรอเวลาไปถึงอนาคตข้างหน้าได้ จึงตัดสินใจก่อหนี้เพื่อเพิ่มความสุขในการบริโภคปัจจุบัน
Y	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่านี และถ้ามีผลต่อมูลค่านีจะแสดงให้เห็นว่ายิ่งคนมีโอกาสหรือเครดิตในการก่อหนี้มากเท่าไร คนก็จะยิ่งใช้โอกาสนั้นในสัดส่วนที่สูง ¹² เนื่องจากรายได้แสดงถึงโอกาสหรือเครดิตในการก่อหนี้ในขณะนั้นว่ามีมากน้อยแค่ไหน และจะเป็นตัวสำคัญในการบ่งบอกว่าโอกาสในการก่อหนี้เป็นตัวดึงดูดให้คนเพิ่มระดับความต้องการของตน
V	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่านี โดยมีแนวโน้มว่าคนไม่ได้เป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากเป็นการคำนึงถึงอนาคตระยะยาว

โดยในประเด็นสำคัญของการวิเคราะห์นั้น จะมุ่งพิจารณาในเชิงเปรียบเทียบว่าในแต่ละกลุ่มมีตัวแปรที่เป็นตัวกำหนดอย่างมีนัยสำคัญเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร และมีความสอดคล้องกับความเป็น Myopic Loss Aversion ของแต่ละกลุ่มตัวอย่างหรือไม่ โดยกลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion น่าจะมีตัวแปรเชิงพฤติกรรมการก่อหนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคและเพิ่มความต้องการกำหนดพฤติกรรมอยู่ ในขณะที่กลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion น่าจะมีพฤติกรรมการก่อหนี้ในเชิงหวังผลในระยะยาวกำหนดอยู่ด้วย

3.5 ประชากร และการสุ่มตัวอย่าง

ขั้นตอนนี้ถือว่าเป็นอีกขั้นตอนหนึ่งที่มีความสำคัญอย่างมากต่อการหาคำตอบในการวิจัย เนื่องจากในวิธีการศึกษาต่างๆ ได้ควบคุมข้อมูลด้านประชากรให้เป็นไปอย่างเหมาะสม อาจ

¹¹ เช่น การซื้อรถยนต์คันใหม่ที่ถูกราคาว่าเดิม ทั้งที่คันเดิมก็มีสภาพดีอยู่

¹² ในบางความเข้าใจ ถ้าคนมีรายได้สูงขึ้น คนน่าจะก่อหนี้ลดลง แต่ถ้ารายได้ที่สูงขึ้นดึงดูดให้ก่อหนี้เพิ่มขึ้นแสดงถึงการให้น้ำหนักกับความต้องการในปัจจุบันที่สูงมาก ถึงแม้ว่าการที่มีรายได้สูงขึ้นจะบ่งบอกถึงศักยภาพในการชำระหนี้ที่เพิ่มขึ้นก็ตาม

เรียกได้ว่าการเลือกใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างมีผลสำคัญอย่างมากต่อการวิเคราะห์จนถึงได้เป็นเครื่องมือหลักอย่างหนึ่งในการศึกษาคั้งนี้

ประชากรเป้าหมายหรือขอบเขตด้านประชากรสำหรับการศึกษาในคั้งนี้ได้แก่ ประชาชนที่มีการประกอบอาชีพในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากการศึกษาได้คำนึงถึงความแตกต่างด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ และทางสังคม โดยกรุงเทพมหานครมีความหลากหลายด้านสภาพแวดล้อม อาชีพ และวัฒนธรรม โดยในเบื้องต้นจะเก็บข้อมูลจากตัวอย่างในเขตกรุงเทพมหานคร 360 ตัวอย่าง ทั้งนี้ ตัวอย่างดังกล่าวจะต้องมีการประกอบอาชีพ โดยสามารถระบุได้เป็น อาชีพภาคเกษตรกรรม, อาชีพภาคเอกชน, อาชีพภาครัฐราชการ, อาชีพรับจ้างทั่วไป และอาชีพอื่นๆ(เช่น เปิดร้านขายของชำ, ทำธุรกิจส่วนตัว เป็นต้น)

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่กระจายตามสาขาอาชีพต่างๆอย่างเท่าเทียมกัน ผู้วิจัยจะใช้การกำหนดเขตพื้นที่ในการสุ่มตัวอย่างซึ่งจะช่วยให้เกิดความสะดวกในการพบปะกลุ่มอาชีพต่างๆมากขึ้น โดยการกำหนดกลุ่มพื้นที่จะพิจารณาจากการกำหนดลักษณะการประกอบอาชีพในเขตพื้นที่ต่างๆของเว็บไซต์กรุงเทพมหานคร(<http://203.155.220.238/th/index.php> ,2008) ร่วมกับวิจรรณญาณในการคัดเลือกและแบ่งเขตพื้นที่ของผู้วิจัยคั้งนี้

เขต 1 ประกอบด้วยพื้นที่เขตปทุมวัน บางรัก พญาไท ดินแดง ราชเทวี และสาทร ซึ่ง เป็นเขตธุรกิจ ซึ่งจะมีโอกาสสูงต่อการพบกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพของภาคเอกชน การค้า และรับจ้างต่างๆ รวมไปถึงข้าราชการตามสถานที่ราชการต่างๆ

เขต 2 ประกอบด้วยพื้นที่เขตตลิ่งชัน ภาษีเจริญ หนองแขม บางบอน บางขุนเทียน และทุ่งครุ ซึ่งจะมีโอกาสสูงในการพบกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเนื่องจากมีพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่เกษตรกรรม นอกจากนี้ยังเป็นที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรมจำนวนมากที่จะเต็มไปด้วยผู้ประกอบอาชีพรับจ้างตามโรงงานอุตสาหกรรม

ซึ่งจะจัดเก็บตัวอย่างโดยกระจายตามสาขาอาชีพ รวมทั้งสิ้น 360 ตัวอย่าง¹³

¹³ การเก็บข้อมูลจากตัวอย่างตามเขตต่างๆอาจมีความยืดหยุ่นตามความเหมาะสม

อย่างไรก็ตามในหัวข้อ 3.2 การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกำหนดครวัเรียน ผ่านการสำรวจพฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อกำหนด ครวัเรียน จาก การทดลองเก็บข้อมูลในภาคปฏิบัติพบว่าเกิดปัญหาในกรณีตัวอย่างมักจะจดจำพฤติกรรมการใช้ จ่ายของตนเองย้อนหลังได้อย่างแม่นยำโดยเฉลี่ยเพียง 1 เดือนเท่านั้น(ในภาคทฤษฎีคือเดือน ปัจจุบัน) ส่วนข้อมูลย้อนหลังของเดือนถัดไป(ในภาคทฤษฎีคือเดือนที่ผ่านมา) มักจะมีความ คลาดเคลื่อนจากความเป็นจริงค่อนข้างสูง หากกลุ่มตัวอย่างไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย

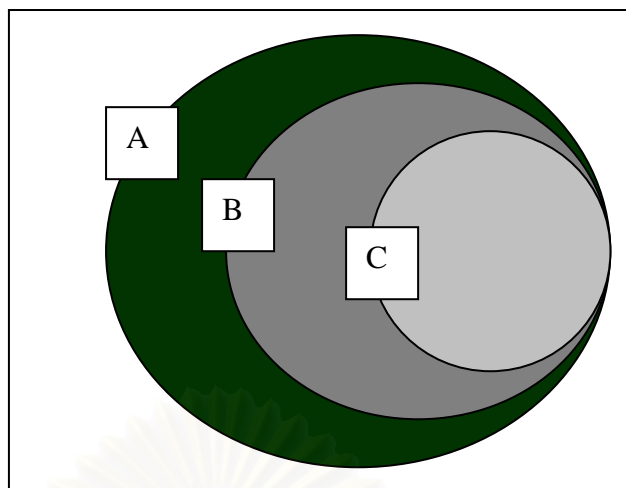
เพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว สำหรับการเก็บข้อมูลในส่วนนี้จะประกอบด้วย 2 ช่วงเวลา ด้วยกัน นั่นคือข้อมูลของเดือนที่ผ่านมา(เดือนที่ 1) จะเก็บในช่วงต้นเดือนที่ 2 ส่วนข้อมูลของเดือน ปัจจุบัน(เดือนที่ 2) จะเก็บในช่วงต้นเดือนที่ 3 โดยจะต้องควบคุมกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวให้เป็นกลุ่ม ตัวอย่างเดียวกันทั้ง 2 ช่วงเวลา กล่าวคือเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีที่อยู่ชัดเจนและถาวร สามารถ ติดตามเก็บข้อมูลในเดือนถัดไปได้ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่ควบคุมนั้นจะรวมทั้งสิ้น 60 ตัวอย่าง โดยจะ กระจายตามสาขาอาชีพ และอายุ ดังนั้น ตัวอย่างที่ใช้จะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มด้วยกันได้แก่

- 1) กลุ่มตัวอย่างควบคุม ได้แก่กลุ่มตัวอย่างที่จะถูกเก็บข้อมูล 2 ครั้งด้วยกัน
- 2) กลุ่มตัวอย่างทั่วไป ได้แก่กลุ่มตัวอย่างที่จะถูกเก็บข้อมูลเพียงครั้งเดียว

การศึกษาครั้งนี้ตัวแปรด้านอาชีพจะมีความสำคัญมากในหลายวิธีการศึกษา และเพื่อ ไม่ให้เกิดความลำเอียงของข้อมูลในแต่ละสาขาอาชีพเช่น จำนวนร้อยละที่จะพบคนที่มีการะหนี้ใน แต่ละสาขาอาชีพ ผู้วิจัยจึงพยายามกระจายข้อมูลไปในแต่ละสาขาอาชีพให้เท่ากัน (อาชีพภาค เกษตรกรรม, อาชีพภาคเอกชน, อาชีพภาครัฐราชการ, อาชีพรับจ้างทั่วไป และอาชีพอื่นๆ) โดยไม่ คำนึงว่าบุคคลดังกล่าวจะมีการะหนี้หรือไม่

แผนการใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

เพื่อความเหมาะสมสำหรับในแต่ละวิธีการศึกษาผู้วิจัยได้คำนึงถึงประเภทของตัวอย่างที่ ใช้ในการศึกษา โดยเมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลแล้วจะได้ข้อมูลตามลักษณะของตัวอย่างซึ่งสามารถ แสดงในรูปของ Set ดังต่อไปนี้



รูปที่ 3.4 ลักษณะของตัวอย่าง

โดยพื้นที่สีเหลี่ยมแสดงถึงจำนวนประชากรทั้งหมดในพื้นที่ วงกลม A แสดงถึงกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด วงกลม B แสดงถึงกลุ่มตัวอย่างที่มีภาวะหนี้ และวงกลม C แสดงถึงกลุ่มตัวอย่างที่มีภาวะหนี้และประสบปัญหาการชำระหนี้ โดยผู้วิจัยได้กำหนดจำนวนขั้นต่ำของกลุ่มตัวอย่างที่ประสบปัญหาการชำระหนี้ (C) และจำนวนผู้มีภาวะหนี้แต่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ (B - C)¹⁴ไว้ที่ร้อยละ 60 ตัวอย่าง (ไม่รวมกับกลุ่มตัวอย่างควบคุมจำนวน 60 ตัวอย่าง) หากการเก็บข้อมูลเบื้องต้นได้กลุ่มตัวอย่างดังกล่าวต่ำกว่านี้จะต้องเก็บข้อมูลไปเรื่อยๆจนกระทั่งได้ตัวอย่างดังกล่าวครบถึง 60 ตัวอย่าง¹⁵ ซึ่งอาจทำให้จำนวนตัวอย่างทั้งหมดมีมากกว่า 360 ตัวอย่างที่ระบุไว้ข้างต้น ทุกข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างจะต้องถูกใช้ทั้งหมดเนื่องจากผู้วิจัยได้ตระหนักถึงคุณค่าของทุกข้อมูลที่ได้รับและอาจส่งผลให้การศึกษาในกลุ่มตัวอย่างแต่ละประเภทมีจำนวนไม่เท่ากัน ซึ่งถือว่าเป็นข้อจำกัดในการศึกษาครั้งนี้ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้วางแผนการใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างตามวิธีการศึกษาต่างๆดังนี้

- 1) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนผ่านปัจจัยที่กำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ จะใช้กลุ่มตัวอย่าง A ในการวิเคราะห์
- 2) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนผ่านปัจจัยที่กำหนดปริมาณภาระหนี้สิน จะใช้กลุ่มตัวอย่าง B ในการวิเคราะห์

¹⁴ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวมีบทบาทสำคัญในการศึกษาครั้งนี้

¹⁵ การเก็บข้อมูลเพิ่มเติมจะไม่เฉพาะเจาะจง ดังนั้นมีความเป็นไปได้ที่จะพบทุกประเภทซึ่งจะนำไปใช้ทั้งหมด

- 3) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกำหนดครวัเร็ววนผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง จะใช้กลุ่มตัวอย่าง B ในการวิเคราะห์
- 4) การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกำหนดครวัเร็ววนผ่านพฤติกรรมการบริโภค จะใช้กลุ่มตัวอย่าง B – C เฉพาะกลุ่มตัวอย่างควบคุมในการวิเคราะห์ และการศึกษาเพิ่มเติมถึงแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อกำหนด จะใช้กลุ่มตัวอย่าง C ในการวิเคราะห์



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อก่อนนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจปัจจัยกำหนดการตัดสินใจก่อก่อนนี้และภาระหนี้สิน

การวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อก่อนนี้ภาคครัวเรือนสามารถวิเคราะห์ได้จากปัจจัยกำหนดการตัดสินใจก่อก่อนนี้ และภาระหนี้สินได้โดยตรงผ่านตัวแปร¹ที่แสดงถึงแนวโน้มการเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังต่อไปนี้

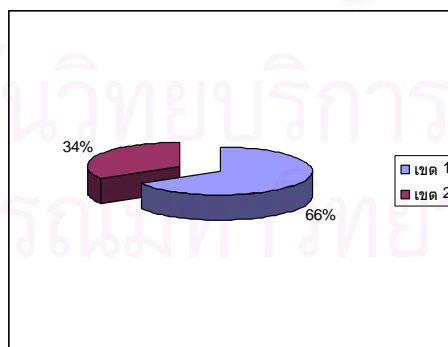
4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นจากแบบสอบถาม

เนื่องจากตัวแปรที่ใช้ในการศึกษามีอยู่จำนวนมาก การวิเคราะห์ในส่วนนี้จึงพยายามแยกวิเคราะห์ในแต่ละกรณีเพื่อไม่ให้เกิดความสับสนในการทำความเข้าใจ และง่ายต่อการนำเสนอข้อมูล โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 365 คนซึ่งผลการวิเคราะห์เบื้องต้นมีดังต่อไปนี้

4.1.1 ลักษณะการกระจายของประชากร

สำหรับการกระจายของประชากรนั้นสามารถพิจารณาจากการกระจายทางพื้นที่, การกระจายทางอาชีพ และการกระจายทางอายุ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) การกระจายของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด²

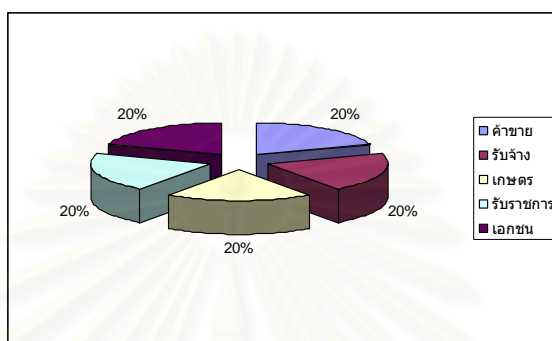


รูปที่ 4.1 การกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

¹ รายละเอียดของตัวแปรดังกล่าวสามารถดูได้ในบทที่ 3 หัวข้อ 3.2

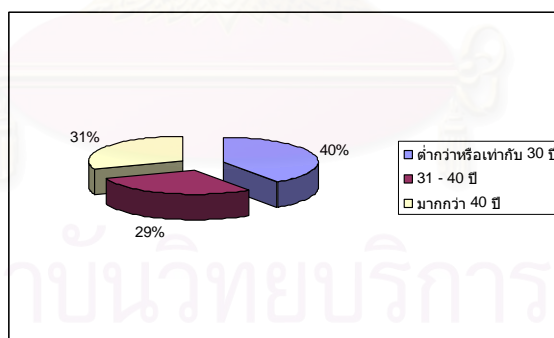
² การกระจายของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเกิดจากความพยายามที่จะกำหนดกลุ่มตัวอย่างในแต่ละกลุ่มอาชีพ และในแต่ละกลุ่มอายุให้มีจำนวนใกล้เคียงกัน ดังนั้นการกระจายทางอาชีพและอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจึงไม่ได้แสดงถึงความน่าจะเป็นแต่อย่างใด

จากรูปที่ 4.1 แสดงการกระจายทางพื้นที่โดยมีกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่เขต 1 ซึ่งประกอบด้วยพื้นที่เขตปทุมวัน บางรัก ภูเก็ต ดินแดง ราชเทวี และสาทร จำนวน 242 คน และในพื้นที่เขต 2 ซึ่งประกอบด้วยพื้นที่เขตตลิ่งชัน ภาษีเจริญ หนองแขม บางบอน บางขุนเทียน และทุ่งครุจำนวน 123 คน โดยสาเหตุที่มีกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่เขต 1 มากกว่าเนื่องจากในเขต 1 มีการประกอบอาชีพที่หลากหลายมากกว่า ในขณะที่พื้นที่เขต 2 จะเน้นหนักไปที่อาชีพเกษตรกรรม



รูปที่ 4.2 การกระจายทางสาขาอาชีพของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

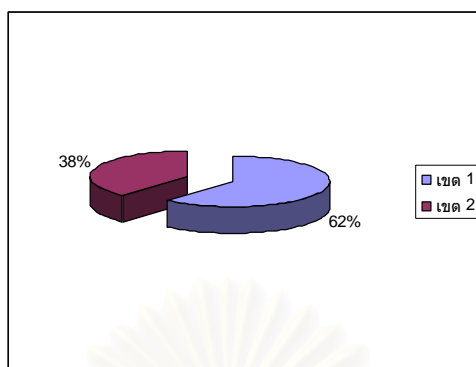
จากรูปที่ 4.2 แสดงถึงการกระจายทางสาขาอาชีพ โดยผู้วิจัยเห็นว่าตัวแปรด้านอาชีพมีความสำคัญต่อหลายวิธีการศึกษาจึงกำหนดจำนวนตัวอย่างในแต่ละสาขาอาชีพให้เท่าๆกันเพื่อไม่ให้เกิดความลำเอียงของข้อมูลโดยประกอบด้วยกลุ่มละ 73 ตัวอย่าง



รูปที่ 4.3 การกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

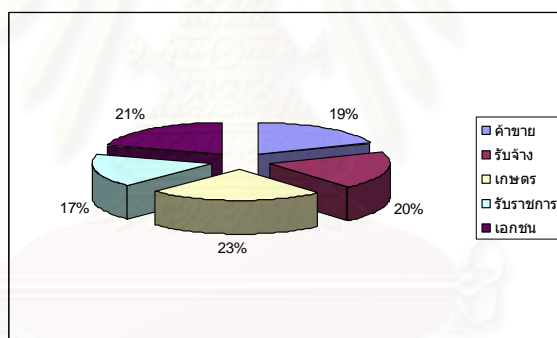
จากรูปที่ 4.3 แสดงถึงการกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่าง โดยผู้วิจัยพยายามเก็บข้อมูลโดยกระจายตามอายุให้มากที่สุดซึ่งพบว่ามียุกลุ่มตัวอย่างที่อายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี จำนวน 147 คน อายุ 31 – 40 ปี จำนวน 106 คน และอายุมากกว่า 40 ปีจำนวน 112 คน

2) การกระจายของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้



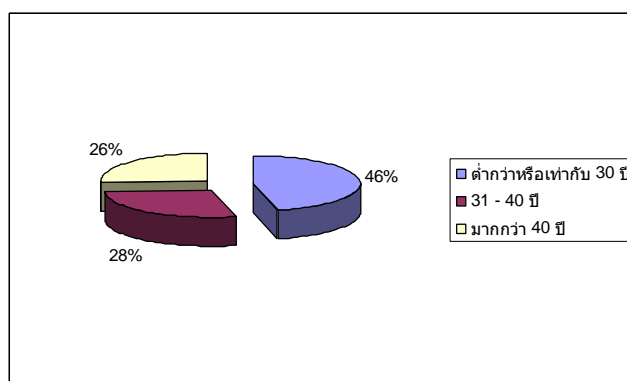
รูปที่ 4.4 การกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้

จากรูปที่ 4.4 แสดงการกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้ โดยมีกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่เขต 1 จำนวน 141 คน และกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่เขต 2 จำนวน 88 คน โดยการกระจายดังกล่าวเป็นผลมาจากการกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดในรูปที่ 4.1



รูปที่ 4.5 การกระจายทางสาขาอาชีพของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้

จากรูปที่ 4.5 แสดงการกระจายทางสาขาอาชีพโดยมีอาชีพค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัวจำนวน 44 คน รับจ้างทั่วไปจำนวน 45 คน เกษตรกรรวมจำนวน 54 คน รับราชการจำนวน 39 คน และพนักงานบริษัทเอกชนจำนวน 47 คน ทั้งนี้การกระจายดังกล่าวยังสามารถบ่งบอกถึงความน่าจะเป็นโดยอาชีพเกษตรกรรมมีความน่าจะเป็นที่จะมีภาระหนี้ มากที่สุด ในขณะที่อาชีพรับราชการมีความน่าจะเป็นที่จะมีภาระหนี้ ต่ำที่สุด จากข้อมูลการกระจายทางสาขาอาชีพเบื้องต้นนี้ ทำให้พอคาดการณ์ได้ว่า ผลของความต้อการมากกว่าผลของข้อจำกัดในการก่หนี้ทำให้กลุ่มเกษตรกรซึ่งมักมีความต้อการก่หนี้สูงแต่มีข้อจำกัดสูงเช่นกัน พยายามหาแหล่งหนี้ให้ได้ในที่สุดไม่ว่าจะเป็นในหรือนอกระบบ



รูปที่ 4.6 การกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้

จากรูปที่ 4.6 แสดงการกระจายทางอายุโดยมีกลุ่มอายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปีจำนวน 106 คน กลุ่มอายุ 31 – 40 ปีจำนวน 64 คน และกลุ่มอายุมากกว่า 40 ปีจำนวน 59 คน

4.1.2 ข้อมูลด้านรายได้ และรายจ่ายจำแนกตามลักษณะประชากร

การเก็บข้อมูลนั้น ผู้วิจัยพยายามกระจายไปตามลักษณะประชากรต่างๆ โดยเฉพาะด้านสาขาอาชีพ เนื่องจากเป็นตัวแปรสำคัญในหลายๆวิธีการศึกษา ดังนั้นตัวเลขด้านจำนวนจึงมิได้บ่งบอกถึงความน่าจะเป็นแต่อย่างใด อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาตาม เพศ, อายุ และสถานภาพทางการสมรส พบว่าข้อมูลด้านรายได้ของลักษณะย่อยไม่มีความแตกต่างกันมากนัก แต่เมื่อมุ่งพิจารณาการจำแนกตามสาขาอาชีพและระดับการศึกษาจะเห็นได้ว่า กลุ่มอาชีพรับจ้างทั่วไปและเกษตรกรจะมีรายได้ค่อนข้างต่ำ ในขณะที่กลุ่มอาชีพค้าขายหรือประกอบธุรกิจส่วนตัว, รับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชนจะมีรายได้ที่ค่อนข้างสูง และกลุ่มที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าจะมีรายได้สูงกว่า อย่างไรก็ตามสัดส่วนของค่าใช้จ่ายต่อรายได้ต่างก็มีค่าใกล้เคียงกันโดยมีค่าเฉลี่ยที่ 0.85 กล่าวคือถ้าคนมีรายได้เท่ากับ 10,000 บาท คนจะนำไปใช้จ่าย 8,500 บาท

อย่างไรก็ตามเมื่อแยกพิจารณาตามความแน่นอนของรายได้ โดยผู้วิจัยกำหนด³ให้กลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างแน่นอนได้แก่ อาชีพรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน และกลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างไม่แน่นอนได้แก่ อาชีพค้าขาย(รวมถึงธุรกิจส่วนตัว), รับจ้างทั่วไป และเกษตรกร พบว่าถ้าไม่รวมอาชีพค้าขาย กลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างไม่แน่นอนจะมีรายได้ต่ำกว่ากลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างแน่นอนอย่างชัดเจน สาเหตุที่อาชีพค้าขายมีรายได้เฉลี่ยสูงอาจเกิดจากตัวอย่างในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่

³ การกำหนดดูจากแนวโน้มการตอบแบบสอบถามในหัวข้อความแน่นอนของรายได้

มีร้านค้าขนาดกลางขึ้นไป ถึงรายได้ไม่แน่นอนแต่ก็ได้รายได้ที่ดี แต่เมื่อสังเกตดีๆจะเห็นว่า รายจ่ายของอาชีพค้าขายก็สูงเช่นกันโดยมักจะเกิดจากการที่ต้องลงทุนด้านสินค้าคงคลังอยู่เสมอ นั้นเอง

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลด้านรายได้ และรายจ่ายจำแนกตามลักษณะประชากร

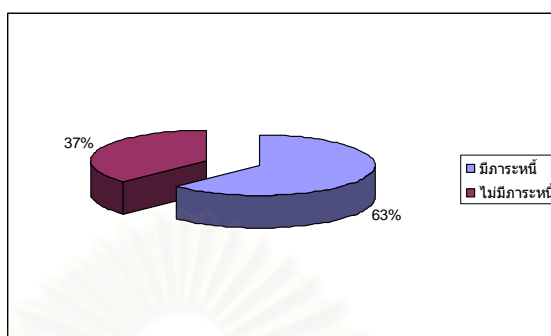
ประเภทการจำแนก		รายได้เฉลี่ย	รายจ่ายเฉลี่ย	รายจ่าย/ รายได้
เพศ	ชาย	12,168.98	10,825.67	0.89
	หญิง	12,274.72	10,219.10	0.83
อายุ	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี	12,125.85	10,097.96	0.83
	31 – 40 ปี	11,297.17	10,335.85	0.91
	มากกว่า 40 ปี	13,218.75	11,280.36	0.85
สถานภาพ ทางการ สมรส	สมรส	12,401.22	11,032.32	0.89
	โสด, หย่าหรือเป็นหม้าย	12,073.13	10,119.90	0.84
อาชีพ	ค้าขาย, ธุรกิจส่วนตัว	15,542.47	12,746.58	0.82
	รับจ้างทั่วไป	9,334.25	8,184.93	0.88
	เกษตรกรรม	8,138.36	7,060.27	0.87
	รับราชการ	13,590.41	11,298.63	0.83
	พนักงานบริษัทเอกชน	14,497.26	12,419.18	0.86
การศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	10,002.78	8,585.56	0.86
	ปริญญาตรี	13,068.32	11,013.04	0.84
	สูงกว่าปริญญาตรี	23,166.67	19,012.50	0.82

ที่มา: จากการสำรวจ

4.1.3 ภาวะหนี้สินภาคครัวเรือน

เนื่องจากการเก็บข้อมูลนั้นพยายามกระจายตามลักษณะของประชากรโดยไม่ได้คำนึง ว่ากลุ่มตัวอย่างมีภาวะหนี้สินหรือไม่ ดังนั้น จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาวะหนี้สินจึง

สามารถใช้บ่งบอกถึงความน่าจะเป็นได้ โดยพบว่าจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 365 คน มีตัวอย่างที่มีภาวะหนี้สินอยู่ 229 คน คิดเป็น 62.74% ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด



รูปที่ 4.7 ภาวะหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง

อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบกับการสำรวจสถานภาพหนี้ภาคครัวเรือนของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และหอการค้าไทย พบว่าค่อนข้างแตกต่างกันมาก โดยร้อยละของผู้ที่มีภาระหนี้ที่ผู้วิจัยสำรวจได้มีต่ำกว่าอย่างเห็นได้ชัดซึ่งเกิดจาก กลุ่มตัวอย่างของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และหอการค้าไทยโดยส่วนใหญ่มีอาชีพรับจ้างทั่วไปซึ่งมีรายได้ต่ำและไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายประจำวัน จึงมีแนวโน้มที่จะก่อหนี้สูงทำให้ผลการสำรวจได้ตัวอย่างที่มีภาระหนี้ในสัดส่วนที่สูง

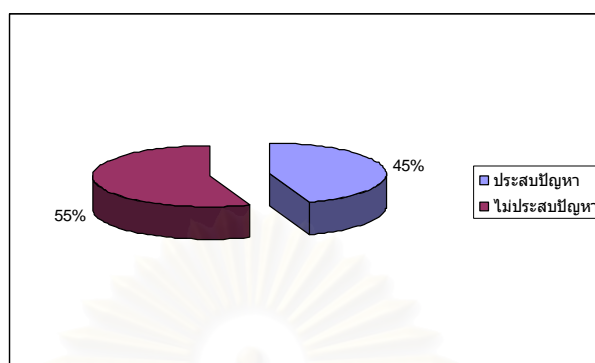
ตารางที่ 4.2 เปรียบเทียบการสำรวจภาวะหนี้สิน

ภาวะหนี้สิน	มีภาระหนี้สิน	ไม่มีภาระหนี้สิน
จากการสำรวจของผู้วิจัย	62.74%	37.26%
จากการสำรวจของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทยและหอการค้าไทย	79.87%	20.13%

ที่มา: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และหอการค้าไทย และจากการสำรวจ

ในส่วนของการประสบปัญหาการชำระหนี้พบว่า ในกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้มีผู้ที่ประสบปัญหาการชำระหนี้อยู่ 102 คน ซึ่งคิดเป็น 44.54% เท่านั้น จะเห็นได้ว่ามีค่าน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับผลการสำรวจของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และหอการค้าไทยที่มีถึง 56.3% ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากความลำเอียงในการตอบแบบสอบถาม เนื่องจากถ้าไม่จำเป็น ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์มากกว่าที่จะให้กลุ่มตัวอย่างกรอกแบบสอบถามเอง ซึ่งข้อดีก็คือจะได้ข้อมูลที่ละเอียด และค่อนข้างสมเหตุสมผล แต่ข้อเสียก็คืออาจสร้างความรู้สึกเขินอายได้ในกรณีที่กลุ่มตัวอย่างประสบปัญหาในการชำระหนี้และอาจบอกว่าตนเองไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ก็

ได้เนื่องจากเรื่องของการประสบปัญหานั้นขึ้นอยู่กับความเห็นของกลุ่มตัวอย่างเองว่าตนรู้สึกว่าจะประสบปัญหาหรือไม่ จึงอาจส่งผลให้ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวน้อยกว่าที่ควรจะเป็น



รูปที่ 4.8 ความสามารถในการชำระหนี้

จากตารางที่ 4.3 แสดงภาระหนี้สินของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้จำแนกตามลักษณะต่างๆของประชากรได้แก่ ความสามารถในการชำระหนี้ เพศ อายุ สาขาอาชีพ และระดับการศึกษา โดยสามารถอธิบายเบื้องต้นในแต่ละกรณีดังต่อไปนี้

เมื่อจำแนกตามความสามารถในการชำระหนี้ ผู้ที่ประสบปัญหาการชำระหนี้มีภาระหนี้ (ปริมาณหนี้คงค้างทั้งหมด)เฉลี่ยมากกว่าผู้ที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้เล็กน้อย ซึ่งแสดงให้เห็นโดยนัยว่า สาเหตุประการหนึ่งที่ทำให้ผู้ก่อหนี้ประสบปัญหาการชำระหนี้ก็น่าจะเนื่องมาจากภาระหนี้ที่มีมูลค่าสูงนั่นเอง ซึ่งอาจเกิดจากการก่อหนี้ในมูลค่าที่สูง หรือการก่อหนี้แบบสะสมมาเรื่อยๆจนภาระหนี้พอกพูนก็เป็นได้

เมื่อจำแนกตามเพศ พบว่าเพศชายมีภาระหนี้เฉลี่ยมากกว่าเพศหญิงเล็กน้อย ซึ่งอาจเกิดจากการที่ในสังคมไทยยังคงมีค่านิยมอยู่ว่าเพศชายควรจะเป็นผู้นำครอบครัว จึงทำให้มีภาระที่ต้องรับผิดชอบสูงกว่า และอาจเป็นผู้ที่ทำหน้าที่รับผิดชอบภาระหนี้สินเสียเป็นส่วนใหญ่

เมื่อจำแนกตามอายุ พบว่ามีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน โดยพบว่า ภาระหนี้เฉลี่ยมีความสัมพันธ์ไปในทางบวกกับช่วงอายุ โดยช่วงอายุมากกว่า 40 ปี มีภาระหนี้เฉลี่ยสูงกว่าช่วงอายุ 31 – 40 ปี และ 30 ปีลงมา ตามลำดับ ซึ่งผลที่ได้จากการวิเคราะห์เบื้องต้นนี้ค่อนข้างจะผิดไปจากสมมติฐานที่ตั้งไว้ว่ายิ่งมีอายุมากน่าจะมีความสุขดีกว่า และน่าจะก่อหนี้ลดลง แต่เมื่อพิจารณาในเชิงพฤติกรรมทางจิตวิทยา คนที่เคยก่อหนี้จะก่อหนี้ไปเรื่อยๆจนติดเป็นนิสัย เป็นการเรียนรู้จากผลของพฤติกรรมในอดีตว่าการก่อหนี้เป็นอีกหนทางหนึ่งในการเพิ่มอำนาจซื้อ ดังนั้นหากคนยังไม่

หมดความต้องการก็จะก่อนนี้สะสมมาเรื่อยๆที่เราที่ยังไม่ประสบปัญหาถึงขั้นวิกฤติ ทำให้มีหนี้ที่พอกพูนขึ้นตามลำดับ อีกประการหนึ่งก็คือคนที่มีอายุน้อยมีความต้องการสูงก็จริงแต่อาจมีข้อจำกัดในการก่อหนี้มากกว่า เนื่องจากเพิ่งอยู่ในช่วงสร้างเนื้อสร้างตัวทำให้รายได้อาจยังไม่มากนักส่งผลให้ไปจำกัดวงเงินในการก่อหนี้ หรืออาจยังไม่มีความมั่นใจพอที่จะก่อหนี้ ณ เวลานั้นก็ได้ (ซึ่งเป็นไปตามแนวคิดของ Life Cycle Theory of Consumption)

ตารางที่ 4.3 ภาระหนี้สินเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้สิน

การจำแนก		ภาระหนี้เฉลี่ย
ความสามารถในการชำระหนี้	ผู้ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้	53,085.83
	ผู้ประสบปัญหาการชำระหนี้	71,058.82
เพศ	ชาย	68,215.25
	หญิง	53,518.02
อายุ	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี	42,900.00
	31 – 40 ปี	67,335.94
	มากกว่า 40 ปี	87,000.00
อาชีพ	ค้าขาย, ธุรกิจส่วนตัว	117,522.70
	รับจ้างทั่วไป	27,433.33
	เกษตรกรรม	41,444.44
	รับราชการ	56,871.79
	พนักงานบริษัทเอกชน	66,561.70
การศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	51,427.27
	ปริญญาตรี	53,494.06
	สูงกว่าปริญญาตรี	162,777.80

ที่มา: จากการสำรวจ

เมื่อจำแนกตามสาขาอาชีพปรากฏว่าภาระหนี้เฉลี่ยของตัวอย่างที่ประกอบอาชีพค้าขาย หรือธุรกิจส่วนตัวมีภาระหนี้เฉลี่ยสูงสุด สาเหตุน่าจะเนื่องมาจากการก่อหนี้ที่นั้นเกิดจากความ ต้องการนำเงินไปลงทุนทางธุรกิจเป็นหลักซึ่งจะมีมูลค่าที่ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับสาขา อาชีพอื่นที่การก่อหนี้ที่น่าจะเกี่ยวข้องกับภาระหนี้มากกว่า อย่างไรก็ตามเมื่อตัดอาชีพนี้ออกไป พบว่ากลุ่มอาชีพที่มีรายได้ค่อนข้างแน่นอนอย่างรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชนมีภาระหนี้ เฉลี่ยสูงกว่ากลุ่มอาชีพรับจ้างทั่วไป และเกษตรกรรวมอย่างค่อนข้างชัดเจน นั่นไม่ได้เป็นเพราะว่า ความต้องการก่อหนี้ของกลุ่มอาชีพรับราชการและพนักงานบริษัทเอกชนมีมากกว่า แต่น่าจะเกิด จากการมีความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้หรือแหล่งหนี้ได้ง่ายกว่านั่นเอง

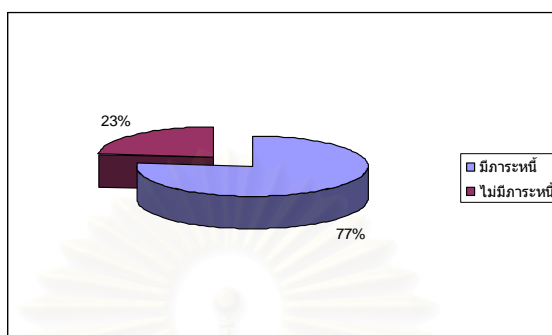
เมื่อจำแนกตามระดับการศึกษาพบว่า ภาระหนี้เฉลี่ยของตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูง กว่าระดับปริญญาตรีมีมูลค่าสูงกว่าอีก 2 กรณีอย่างชัดเจน สาเหตุน่าจะเนื่องมาจากมีระดับ รายได้ที่สูงทำให้สามารถเข้าถึงแหล่งหนี้ได้ง่ายที่สุด แต่ที่น่าสนใจก็คือกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับ การศึกษาระดับปริญญาตรี และต่ำกว่าระดับปริญญาตรีมีภาระหนี้เฉลี่ยใกล้เคียงกันมากโดย สาเหตุน่าจะเนื่องมาจากกลุ่มที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีแม้จะสามารถเข้าถึงแหล่งหนี้ได้ง่าย กว่าแต่ความต้องการก่อหนี้โดยรวมแล้วต่ำกว่ากลุ่มที่มีการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี ทำให้ ภาระหนี้โดยเฉลี่ยแล้วมีค่าใกล้เคียงกัน

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นที่ผ่านมา มีข้อสังเกตสำคัญประการหนึ่งนั่นคือการ คาดการณ์ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับภาระหนี้สิน การมองภาระหนี้ผ่านอายุ อาชีพ และ ระดับการศึกษาล้วนได้ข้อสรุปอย่างหนึ่งว่าผู้ที่มีโอกาสทำรายได้สูงกว่าจะมีแนวโน้มมีภาระหนี้ที่ สูงกว่าด้วย(สามารถพิจารณาเบื้องต้นได้จากการเปรียบเทียบรายได้จำแนกตามลักษณะต่างๆใน ตารางที่ 4.1 กับภาระหนี้สินจำแนกตามลักษณะต่างๆในตารางที่ 4.2) หากมองอีกแง่มุมหนึ่งการ ที่มีรายได้สูงน่าจะมีความจำเป็นในการก่อหนี้น้อยกว่า แต่ผลลัพธ์ที่ได้ออกมาในทิศทางตรงกัน ข้ามนี้ น่าจะเกิดจากความต้องการด้านสังคมที่ไม่รู้จักหมดสิ้นนั่นเอง ซึ่งแนวคิดดังกล่าวจะได้รับการ พิสูจน์ถึงความความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับพฤติกรรมการก่อหนี้ทั้งจำนวนของผู้ที่ก่อหนี้ และมูลค่าของภาระหนี้สิน ในการศึกษาโดยใช้แบบจำลอง

4.1.4 พฤติกรรมในการก่อหนี้

ทางด้านพฤติกรรมในการก่อหนี้ นั้น พบว่าพฤติกรรม SEARCH หรือการติดตามอัตรา ดอกเบี้ยเงินกู้ยู่อย่างสม่ำเสมอที่สำรวจจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 365 คน มีกลุ่มตัวอย่างที่มี

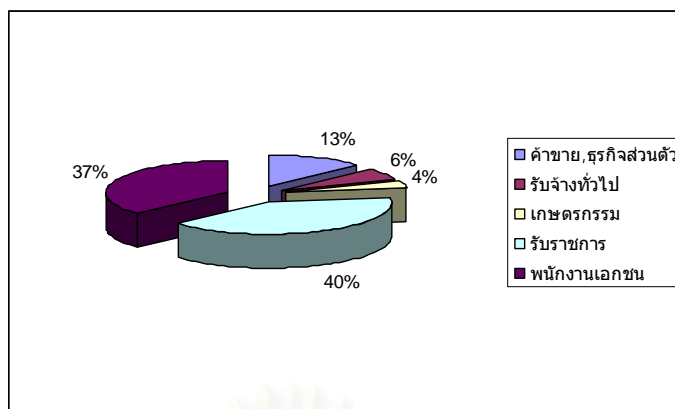
พฤติกรรมดังกล่าวเพียง 112 คนซึ่งคิดเป็น 30.68% ของทั้งหมด โดยในจำนวนผู้ที่มีพฤติกรรม SEARCH นั้นแบ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้จำนวน 86 คนซึ่งคิดเป็น 77% และที่ไม่มีภาระหนี้เพียง 26 คนซึ่งคิดเป็น 23%



รูปที่ 4.9 สัดส่วนพฤติกรรม Search แบ่งตามภาระหนี้

สาเหตุที่มีสัดส่วนค่อนข้างแตกต่างกันมากอาจเนื่องมาจากผู้ที่มีภาระหนี้คือผู้ที่ต้องการก่อนนี้ซึ่งจะสนใจในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยมากกว่าเนื่องจากมันจะไปเป็นต้นทุนในการก่อนนี้ของเขา ในขณะที่ผู้ที่ไม่มีภาระหนี้สินอาจแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือกลุ่มที่ยังไม่มีความต้องการที่จะก่อนนี้ กับกลุ่มที่กำลังคิดว่าจะก่อนนี้ในอนาคต โดยในกรณีหลังน่าจะมีความสนใจในอัตราดอกเบี้ยมากกว่าเนื่องจากคนที่ไม่มีความต้องการก่อนนี้นั้นไม่มีความจำเป็นต้องติดตามอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ อย่างมากที่สุดก็จะสนใจในอัตราดอกเบี้ยเงินฝากมากกว่า ทำให้พฤติกรรม SEARCH ในกลุ่มตัวอย่างที่ไม่มีภาระหนี้มีค่อนข้างน้อย อย่างไรก็ตาม จะเห็นได้ว่าจากข้อมูลโดยรวมทั้งหมดมีพฤติกรรม SEARCH ไม่ถึงครึ่งด้วยซ้ำนั่นแสดงว่าคนโดยส่วนใหญ่ไม่ได้มีความรอบคอบในการก่อนนี้เลย โดยมักจะอดทนใช้เวลาในการหาต้นทุนในการก่อนนี้ที่ต่ำที่สุดไม่ไหว และมักจะเปรียบเทียบแหล่งเงินกู้เพียงไม่กี่แห่งเท่านั้น

นอกจากพฤติกรรม SEARCH แล้ว พฤติกรรมอีกอย่างหนึ่งที่น่าสนใจ และอาจเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการก่อนนี้ก็คือการคาดคะเนรายได้ในอนาคต โดยพบว่าจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีคนที่มั่นใจว่า รายได้ในอนาคตอีก 6 เดือนถึง 1 ปีข้างหน้าจะเป็นเท่าไรอยู่ 181 คน โดยที่ที่น่าสนใจคือผลที่ได้ดังรูปที่ 4.10 นั่นคือเมื่อแบ่งตามสาขาอาชีพพบว่า อาชีพที่มีคนที่มีพฤติกรรมดังกล่าวมากที่สุดคือรับราชการซึ่งมีถึง 40% รองลงมาคือพนักงานบริษัทเอกชน 37% ค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัว 13% รับจ้างทั่วไป 6% และเกษตรกรรวม 4%



รูปที่ 4.10 สัดส่วนคนที่มั่นใจในการคาดการณ์แบ่งตามสาขาอาชีพ

ผลที่ได้ไม่ใช่เรื่องที่น่าแปลกใจนัก เนื่องจากอาชีพรับราชการเป็นอาชีพที่มีความแน่นอนของรายได้มากที่สุดรวมถึงอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนด้วย การคาดการณ์ถึงรายได้ในอนาคตจึงเป็นไปได้ง่ายกว่า ในขณะที่อาชีพค้าขายมีรายได้ที่ขึ้นอยู่กับอุปสงค์ของลูกค้าเสียเป็นส่วนใหญ่ ส่วนอาชีพรับจ้างทั่วไปกับเกษตรกรรมก็มีลักษณะที่ไม่ได้แตกต่างกันมากนัก กล่าวคือมีความผันผวนด้านรายได้สูง ความจริงแล้วกลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพรับจ้างทั่วไปกับเกษตรกรรมมีความใกล้เคียงกันมาก อาจเนื่องมาจากกลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพเกษตรกรรมในที่นี่โดยส่วนใหญ่ก็ไม่ได้เป็นเจ้าของที่ดิน อีกทั้งส่วนใหญ่ก็เป็นไปในแนวรับจ้างทำการเกษตรเสียมากกว่า แต่เนื่องจากงานเกษตรมีความเกี่ยวข้องกับฤดูกาล และสภาพแวดล้อมมากกว่ารับจ้างทั่วไป (เช่น ซ่อมรองเท้า, รับพิมพ์งาน, เย็บผ้า, รถรับจ้าง ฯลฯ) ผู้วิจัยจึงแยกทั้งสองประเภทนี้ออกจากกัน

ในเรื่องการคาดการณ์รายได้ในอนาคตนี้มีอีกประเด็นหนึ่งที่น่าสนใจนั่นคือโดยส่วนใหญ่แล้ว หรือแทบจะทั้งหมดมักจะมีการคาดการณ์รายได้ที่มากกว่าเดิมหรือเท่าเดิมเป็นอย่างน้อยที่สุด นั่นเป็นสิ่งที่บ่งบอกว่าพฤติกรรมของคนมีความต้องการที่จะมีชีวิตที่ดีขึ้นอยู่เสมอโดยจะอ้างอิงกับสภาวะที่เป็นอยู่ ณ ปัจจุบัน ไม่ว่าจะการคาดการณ์ดังกล่าวจะเกิดจากการมองโลกในแง่ดีหรือมองอย่างรอบคอบหรือไม่ อย่างน้อยที่สุดพฤติกรรมดังกล่าวก็บ่งบอกเราว่าไม่มีใครอยากสูญเสียความพึงพอใจ แต่จะขึ้นชอบที่จะเพิ่มความพึงพอใจให้สูงยิ่งขึ้นซึ่งค่อนข้างสอดคล้องกับแนวคิด Myopic Loss Aversion

นอกจากนี้ในส่วนของวัตถุประสงค์ในการก่อก่อนนี้ ผู้วิจัยมีความประสงค์จะใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดซึ่งอาจไม่มีข้อมูลสำหรับผู้ที่ไม่เคยก่อก่อนนี้ หรืออาจรวมไปถึงผู้ที่ไม่มีภาระหนี้สินซึ่งลักษณะในการถามเพื่อเก็บข้อมูลดังกล่าวอาจแตกต่างจากกลุ่มที่มีภาระหนี้ กล่าวคือผู้ที่ไม่มีภาระหนี้จะตอบได้ง่ายกว่าว่าหนี้ที่ก่อมานั้นเป็นไปเพื่ออะไร ในขณะที่สำหรับผู้ที่ไม่มีภาระหนี้

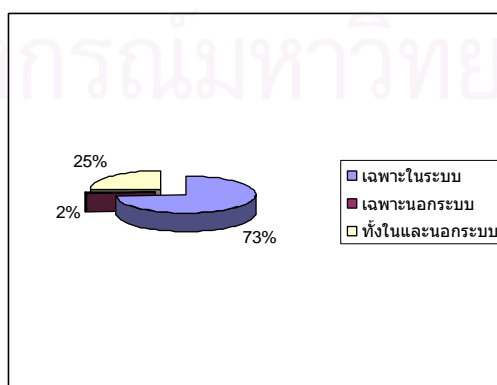
ผู้วิจัยจะถามในเชิงที่ว่า “หากจะก่อหนี้ จะก่อหนี้เพื่ออะไร” ซึ่งโดยความหมายแล้วจะสามารถนำมาวิเคราะห์พร้อมกันทั้งหมดได้ โดยผลเบื้องต้นแสดงได้ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ความถี่ของวัตถุประสงค์ในการก่อหนี้(คน)

อาชีพ \ วัตถุประสงค์	รักษา ระดับการ บริโภค	เพิ่มระดับ การบริโภค	ใช้จ่าย ประจำวัน สิ่งที่จำเป็น	ใช้จ่าย ประจำวัน สิ่งที่ ฟุ่มเฟือย	ใช้จ่ายใน สินค้า คงทนที่ จำเป็น	ใช้จ่ายใน สินค้า คงทนที่ ฟุ่มเฟือย	ลงทุนโดย หวังผล ระยะยาว
ไม่มีภาระหนี้	46	49	60	0	44	0	54
มีภาระหนี้แต่ไม่ประสบ ปัญหา	47	78	62	11	73	14	23
มีภาระหนี้และประสบ ปัญหา	43	47	62	6	55	9	29

ที่มา: จากการสำรวจ

จะเห็นได้ว่าโดยส่วนใหญ่การก่อหนี้จะมีวัตถุประสงค์เพื่อรักษาระดับการบริโภค และเพิ่มระดับการบริโภค โดยจะนำไปใช้เพื่อสิ่งที่จำเป็นไม่ว่าจะเป็นการใช้จ่ายประจำวัน หรือสินค้าคงทน อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกตอย่างหนึ่งว่าการตอบของกลุ่มตัวอย่างที่ไม่มีภาระหนี้มีความแตกต่างจากผู้ที่มีภาระหนี้เล็กน้อย กล่าวคือไม่มีผู้ใดบอกว่าถ้าจะก่อหนี้จะเอาไปใช้ในสิ่งที่ฟุ่มเฟือยเลย และส่วนใหญ่ยังให้ความสำคัญกับการก่อหนี้เพื่อการลงทุนซึ่งมีความถี่เป็นรองเพียงการใช้จ่ายประจำวันเท่านั้น สาเหตุอาจเนื่องมาจากการที่ยังไม่ได้มีความจำเป็นต้องก่อหนี้หากจะตอบว่าการก่อหนี้ในอนาคตจะเป็นไปเพื่ออะไร คงแทบไม่มีใครตอบว่าเพื่อสิ่งที่ฟุ่มเฟือยซึ่งเป็นค่านิยมที่ไม่สมควร อีกทั้งการตอบว่าจะนำไปลงทุนดูแล้วเป็นพฤติกรรมของคนที่รักความก้าวหน้าในชีวิต ดังนั้นการตอบถึงแนวโน้มในอนาคตซึ่งเป็นสิ่งที่ยังไม่เกิดขึ้นจึงมีแนวโน้มเป็นไปในทางที่ดีมากกว่า



รูปที่ 4.11 ประเภทของหนี้ที่เคยก่อ

ในส่วนของประเภทในการก่อก่อนนี้ในรูปที่ 4.16 พบว่าในจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 365 คน มีคนที่เคยก่อก่อนนี้ 304 คนคิดเป็น 83% ของทั้งหมด โดยมีคนที่ก่อก่อนนี้เฉพาะในระบบถึง 299 คน เคยก่อก่อนนี้เฉพาะนอกระบบมีเพียง 5 คน และเคยก่อก่อนนี้ทั้งในและนอกระบบมี 76 คน ผลที่ได้ดังกล่าวสามารถวิเคราะห์ได้ว่าทางเลือกอันดับแรกหากคนจะก่อก่อนนี้คือการก่อก่อนนี้ในระบบ โดยหากไม่สามารถเข้าถึงแหล่งหนี้ในระบบได้คนจึงจะเลือกก่อก่อนนอกระบบ ซึ่งคนที่ก่อก่อนนอกระบบแต่เพียงอย่างเดียวอาจเกิดจากมีความสามารถที่จะเข้าถึงแหล่งหนี้ในระบบได้น้อยมากหรือแทบไม่มีเลย เขาจึงต้องก่อก่อนนี้เฉพาะนอกระบบอย่างไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้

4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลอง

4.2.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดโอกาสในการเป็นหนี้

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้จะใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 365 ตัวอย่าง เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสในการเป็นหนี้(D)กับตัวแปรต่างๆโดยใช้แบบจำลอง Logit Model และประมาณค่าด้วยวิธี Maximum-likelihood โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มได้แก่

กลุ่มที่ 1 กลุ่มที่สามารถคาดการณ์ถึงรายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจซึ่งเป็นตัวแทนของการก่อก่อนที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion และมีรายได้ที่ค่อนข้างมั่นคง

กลุ่มที่ 2 กลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์ถึงรายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจซึ่งเป็นตัวแทนของการก่อก่อนที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion และมีรายได้ที่ค่อนข้างไม่มั่นคง

สาเหตุที่แสดงถึงความเป็นแนวโน้มเท่านั้นเนื่องจากในบางกรณีคนที่สามารถคาดการณ์ถึงรายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจก็สามารถที่จะก่อก่อนนี้ด้วยความเป็น Myopic Loss Aversion ได้เช่นกันหากการก่อก่อนนี้ขึ้นขาดการคาดการณ์ถึงปัจจัยอื่นๆที่อาจกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคต

ในเบื้องต้นผู้วิจัยได้ใช้วิธี Enter ในการเลือกตัวแปรอิสระเข้าสมการความถดถอย ซึ่งวิธีดังกล่าวเป็นเทคนิคการนำตัวแปรอิสระทั้งหมดเข้าสมการความถดถอยในขั้นตอนเดียว อย่างไรก็ตามตามผลลัพธ์ที่ได้ไม่เป็นที่น่าพอใจเนื่องจากตัวแปรอิสระส่วนใหญ่ในสมการไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ และเนื่องจากตัวแปรอิสระในแบบจำลองมีอยู่จำนวนมากดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกใช้วิธี Backward Stepwise (Wald) ในการคัดเลือกตัวแปรที่จะทำให้อาจได้สมการที่เหมาะสมที่สุดออกมาซึ่งจำเป็น

จะต้องตัดตัวแปรอิสระบางตัวออกจากสมการ ซึ่งผลปรากฏว่ามีตัวแปรอิสระที่มีนัยสำคัญทางสถิติอยู่ในสมการจำนวนมากกว่าในกรณีใช้วิธี Enter โดยมีผลเบื้องต้นดังนี้

กลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 มีค่า R^2_p (Percentage of Correct) เท่ากับร้อยละ 84.00 และ 85.30 ตามลำดับ และค่า Log likelihood Ratio ของทั้ง 2 กลุ่มที่คำนวณได้มีค่ามากจนสามารถปฏิเสธสมมติฐานที่ว่าค่าสัมประสิทธิ์ทุกตัวของสมการเท่ากับศูนย์ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 โดยค่าสัมประสิทธิ์ได้ผลลัพธ์ดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์

กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2	
ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์	ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์
(constant)	-0.173	(constant)	-3.362*
AGE	-0.145*		
		AGE ²	-0.001*
MARI	0.890**		
SEARCH	2.035*	SEARCH	1.529*
		C1	1.754*
		C2	1.479*
C5	1.562*	C5	0.994**
C6	21.182 ⁴		
V	-1.443*		
JOB3	-1.100*		
TDEBT1	4.616*	TDEBT1	4.160*
TDEBT2	2.705*	TDEBT2	2.948*

หมายเหตุ *มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 5 % **มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 10 % , D (โอกาสในการเป็นหนี้)เป็นตัวแปรตาม

⁴ ไม่มีนัยสำคัญแต่สมควรอยู่ในสมการเนื่องจากเป็นผลของการใช้ Backward Stepwise (Wald) ในการคัดเลือกตัวแปรอิสระ

อายุ(AGE, AGE^2) จากผลการประมาณการที่ได้ จะเห็นว่า AGE ซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มที่มีอายุน้อยมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อโอกาสในการเป็นหนี้ของกลุ่มที่ 1 ในขณะที่ AGE^2 ซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มที่มีอายุมากมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อโอกาสในการเป็นหนี้ของกลุ่มที่ 2

เมื่อพิจารณาในกรณี AGE ซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มที่มีอายุน้อย ในกลุ่มที่ 1 การมีอายุน้อยมีความสัมพันธ์ทางลบกับโอกาสที่จะเป็นหนี้แสดงถึงข้อจำกัดด้านการกอบกู้หนี้ที่เกิดจากการเพิ่งเริ่มต้นเข้าสู่วัยทำงาน จึงยังมีรายได้ที่ต่ำ เครดิตในการกอบกู้หนี้จึงต่ำไปด้วย กลุ่มอายุดังกล่าวจึงมีโอกาสนี้จะไม่กอบกู้หนี้ถึงแม้ว่าจะมีความต้องการสูงก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มที่ 2 จะเห็นได้ว่าการมีอายุน้อยไม่มีอิทธิพลในการกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้เลย แสดงให้เห็นว่าในช่วงอายุน้อยเหมือนกัน กลุ่มที่ 1 มีความเป็นเหตุเป็นผลทางเศรษฐกิจมากกว่ากลุ่มที่ 2 และแสดงให้เห็นว่าส่วนใหญ่แล้วกลุ่มที่ 1 จะไม่ออกไปสู่การกอบกู้หนี้ในระบบ ในขณะที่กลุ่มที่ 2 การมีข้อจำกัดในการกอบกู้หนี้ในระบบจะผลักดันให้เขาไปกอบกู้หนี้ในระบบด้วยความต้องการที่สูง(โดยส่วนใหญ่ความต้องการที่สูงนั้นเกิดจากความจำเป็นในการดำรงชีวิต) กลุ่มวัยดังกล่าวของกลุ่มที่ 2 จึงมีโอกาสนี้จะกอบกู้หนี้ และไม่กอบกู้หนี้อย่างไม่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงสนับสนุนว่ากลุ่มที่ 2 มีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาในการชำระหนี้สูงกว่ากลุ่มที่ 1 และเป็นเหตุผลหนึ่งที่สนับสนุนว่าการกอบกู้หนี้แบบ Myopic Loss Aversion มีโอกาสนี้จะประสบปัญหาในการชำระหนี้มากกว่าการกอบกู้หนี้แบบไม่เป็น Myopic Loss Aversion

เมื่อพิจารณาในกรณี AGE^2 ซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มที่มีอายุมาก ในกลุ่มที่ 2 การที่อายุมากมีความสัมพันธ์ทางลบกับโอกาสในการเป็นหนี้ เกิดจากความต้องการที่ลดต่ำลงแล้ว หรืออาจเกิดจากการสะสมทรัพย์สินได้มากเพียงพอแล้วจนนำมาบริโภคโดยไม่จำเป็นต้องกอบกู้หนี้อีก และมีความเป็นไปได้สูงในอีกกรณีหนึ่งที่ว่ากลุ่มที่ 2 ยิ่งมีอายุมากก็ยิ่งขาดศักยภาพในการหารายได้ เนื่องจากอาชีพของกลุ่มที่ 2 มักต้องใช้แรงงานมากกว่ากลุ่มที่ 1 และทรัพย์สินที่สะสมมาก็ถูกใช้ไปเกือบหมดส่งผลให้ในวัยดังกล่าวของกลุ่มที่ 2 มีข้อจำกัดในการกอบกู้หนี้สูงมาก อย่างไรก็ตามตัวแปรดังกล่าวกลับไม่มีอิทธิพลในการกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ของกลุ่มที่ 1 ซึ่งอาจเนื่องมาจากกลุ่มที่ 1 เป็นผู้ที่มียาได้มั่นคงมาตลอด การกอบกู้หนี้จึงมักจะเป็นเพื่อการเพิ่มระดับการบริโภคจนติดเป็นนิสัย เมื่ออายุมากจึงมีทั้งพวกที่ยังมีความต้องการสูงซึ่งเห็นว่าตนมีฐานะดีพอที่จะเพิ่มความสุขด้วยการกอบกู้หนี้โดยไม่มีปัญหา และพวกที่มีความต้องการลดลงทำให้กลุ่มวัยอายุมากของกลุ่มที่ 1 มีโอกาสนี้จะเป็นหนี้และไม่เป็นหนี้อย่างไม่แตกต่างกันและไม่มีผลในการกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้

ถึงแม้ว่า AGE^2 จะไม่มีอิทธิพลในการกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ของกลุ่มที่ 1 และ AGE ไม่มีอิทธิพลในการกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ของกลุ่มที่ 2 อย่างไรก็ตาม มีความน่าสนใจที่จะศึกษาเพิ่มเติมว่าอายุมีความสัมพันธ์กับโอกาสในการเป็นหนี้ดังลักษณะของ Life Cycle Theory of Consumption หรือไม่โดยนำตัวแปรอายุทั้งสองตัวไปหาความสัมพันธ์กับโอกาสในการเป็นหนี้ด้วยแบบจำลอง Logit เหมือนเดิมเพียงแต่ใช้วิธี Enter เลือกตัวแปรทั้งหมดเข้าสมการโดยพบว่าตัวแปรอายุทั้ง AGE และ AGE^2 ไม่มีนัยสำคัญทั้งในสองกลุ่ม อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาโดยไม่สนใจความมีนัยสำคัญพบว่า ในกลุ่มที่ 1 AGE และ AGE^2 มีความสัมพันธ์ทางลบและบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ตามลำดับ ในขณะที่ในกลุ่มที่ 2 AGE และ AGE^2 มีความสัมพันธ์ทางบวกและลบกับโอกาสในการเป็นหนี้ตามลำดับ

หากพิจารณาตาม Life Cycle Theory of Consumption ที่ว่า คนที่มีอายุน้อยหรืออยู่ในวัยเริ่มต้นในการทำงานจะมีรายได้ต่ำ ทำให้มีการออมเป็นลบ และมีการก่อหนี้เพื่อนำมารักษาระดับการบริโภคในช่วงนี้ เมื่อมีอายุมากขึ้นและมีรายได้จากการทำงานมากขึ้น ระดับหนี้ก็จะค่อยๆ ลดลง และเมื่อจ่ายหนี้คืนได้หมดก็จะสามารถออมเงินได้ แล้วจึงเริ่มต้นสะสมทุน เมื่อถึงระยะเวลาเกษียณอายุ คนจะนำเงินออมและทรัพย์สินที่สะสมไว้มาใช้เพื่อบริโภค จากแนวคิดดังกล่าวปรากฏว่ากลุ่มที่ 2 กลับมีความสอดคล้องมากกว่าทั้งๆที่นั่นจะเป็นกลุ่มที่ 1 แสดงให้เห็นว่า ถึงแม้จะมีการคาดการณ์ในอนาคตอย่างมีเหตุผลแต่ความต้องการของคนนั้นไม่มีดีสิ้นสุดง่ายๆ พออายุมากขึ้นการสะสมทรัพย์สินมากขึ้นคนก็ยิ่งคาดการณ์ว่าการก่อหนี้จะไม่ส่งปัญหา ทำให้มีการก่อหนี้มากขึ้นเพื่อนำไปลงทุน หรือสร้างรากฐานให้กับลูกหลาน เป็นความต้องการเพิ่มความสุขในด้านต่างๆที่ Life Cycle Theory of Consumption ได้ละเลยไป ส่วนการที่กลุ่มที่ 2 ซึ่งก่อหนี้ด้วยความเป็น Myopic Loss Aversion นั้นมีการก่อหนี้ลดลงเมื่ออายุมากขึ้นไม่ได้หมายความว่าคนมีทรัพย์สินเพียงพอที่จะนำออกมาใช้จ่ายโดยไม่ต้องก่อหนี้ดัง Life Cycle Theory of Consumption เสมอไป เนื่องจากมีโอกาสสูงที่จะเกิดจากความสามารถเข้าถึงแหล่งหนี้ได้น้อยลงดังที่ได้อธิบายไว้แล้วนั่นเอง

สถานภาพทางการสมรส (MARI) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อโอกาสในการเป็นหนี้เฉพาะในกลุ่มที่ 1 เท่านั้น โดยมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ แสดงให้เห็นว่ากลุ่มที่ 1 เมื่อเห็นว่าตนมีรายได้ที่มั่นคงหลังจากสมรสแล้วจึงมีความต้องการที่จะสร้างฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นจึงทำการก่อหนี้ อีกทั้งเห็นว่าภาระหนี้จะเฉลี่ยความรับผิดชอบไปยังคู่สมรสด้วยทำให้มีโอกาสในการเป็นหนี้สูง

ส่วนในกรณีของกลุ่มที่ 2 ตัวแปรดังกล่าวไม่มีอิทธิพลในการกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ อาจเนื่องมาจากกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่มีรายได้ไม่มั่นคง การก่อหนี้จึงมักเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาเพื่อรักษาระดับการบริโภคในแต่ละช่วงเวลาไม่ว่าจะสมรหรือไม่ก็ตาม

พฤติกรรมแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำที่สุด (SEARCH) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อโอกาสในการเป็นหนี้ทั้งสองกลุ่ม โดยต่างก็มีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ ประเด็นสำคัญในการวิเคราะห์จึงอยู่ที่ว่าตัวแปรดังกล่าวของกลุ่มใดมีอิทธิพลมากน้อยกว่ากันอย่างไร ซึ่งจากการประมาณการจะเห็นได้ว่า คนที่มีพฤติกรรมแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุดของกลุ่มที่ 1 มีโอกาสที่จะเป็นหนี้มากกว่ากลุ่มที่ 2 เนื่องจากเหตุผล 2 ประการ

1) กลุ่มที่ 1 มักจะเป็นผู้ที่มีรายได้มั่นคงกว่ากลุ่มที่ 2 ความจำเป็นในการก่อหนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคจึงมีน้อยกว่า การก่อหนี้จึงมักเป็นไปเพื่อเพิ่มระดับการบริโภคโดยสามารถที่จะใช้เวลาในการหาแหล่งหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดได้ ในขณะที่กลุ่มที่ 2 มักจะไม่มีเวลาที่จะอดทนหาแหล่งหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดได้ เนื่องจากการก่อหนี้ส่วนใหญ่ต้องใช้ในการรักษาระดับการบริโภคซึ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน การพยายามหาอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดของกลุ่มที่ 1 จึงมีอิทธิพลมากกว่าของกลุ่มที่ 2

2) กลุ่มที่ 1 มักจะเป็นผู้ที่มีเครดิตดีกว่าเนื่องจากมีรายได้ที่มั่นคงกว่า ดังนั้นจึงมีแหล่งหนี้จำนวนมากเป็นทางเลือก ในขณะที่กลุ่มที่ 2 จะไม่มีทางเลือกมากนัก เมื่อมีโอกาสในการก่อหนี้เขาจึงมักจะคว้าโอกาสนั้นไว้อย่างทันทีทันใด

ดังนั้น การที่กลุ่มที่ 2 มีพฤติกรรมก่อหนี้ด้วยการพยายามแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุดน้อยกว่ากลุ่มที่ 1 จึงส่งผลให้กลุ่มที่ 2 มีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้มากกว่ากลุ่มที่ 1 และนี่เป็นเหตุผลสำคัญประการหนึ่งที่สนับสนุนว่าการก่อหนี้แบบ Myopic Loss Aversion มีโอกาสที่จะประสบปัญหาในการชำระหนี้มากกว่าการก่อหนี้แบบไม่เป็น Myopic Loss Aversion

วัตถุประสงค์ในการก่อหนี้ (C, V) จากการประมาณการจะเห็นได้ว่าการก่อหนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภค(C1) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อโอกาสในการเป็นหนี้เฉพาะในกลุ่มที่ 2 เท่านั้น และเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์อื่น ๆ ที่มีนัยสำคัญ การก่อหนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคจะมีโอกาสมากที่สุดสำหรับกลุ่มที่ 2 สาเหตุประการสำคัญเนื่องมาจากการไม่มีความมั่นคงทางด้านรายได้ ทำให้มักจะประสบปัญหารายได้ไม่เพียงพอต่อรายจ่ายอย่างสม่ำเสมอ ด้วยเหตุผล

ที่คนมี Loss Aversion เป็นพื้นฐาน กลุ่มดังกล่าวจึงจำเป็นต้องก่อกำหนดเพื่อรักษาระดับการบริโภค ทั้งๆที่ไม่มีความมั่นใจเลยว่าจะชำระหนี้ได้อย่างไรในอนาคต ยิ่งไปกว่านั้นการก่อกำหนดเพื่อเพิ่มระดับการบริโภค(C2)ก็มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญเฉพาะในกลุ่มที่ 2 เช่นเดียวกัน ซึ่งอาจแบ่งที่มาของความต้อการนั้นเป็น 2 ประเภทด้วยกันได้แก่ 1) กลุ่มที่ 2 มักเป็นกลุ่มที่ไม่มีความมั่นคงทางด้านรายได้ ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วจากการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปจากแบบสอบถามพบว่ามักจะมีรายได้ที่ค่อนข้างต่ำด้วยดังนั้นทางด้านความจำเป็นพื้นฐานในการดำรงชีวิตจึงไม่ค่อยดีนัก กลุ่มดังกล่าวจึงก่อกำหนดเพื่อเพิ่มความจำเป็นดังกล่าวหรือคุณภาพชีวิตให้ดียิ่งขึ้น 2) การก่อกำหนดเพื่อเพิ่มระดับการบริโภคดังกล่าวอาจไม่ได้เป็นไปเพื่อความจำเป็นพื้นฐานแต่เกิดจากความต้อการทางด้านสังคมที่สูง เช่น อยากรับประทานอาหารที่มีระดับมากขึ้น อยากมีรถยนต์คันใหม่ที่สวยกว่าเดิม ทั้งๆที่รถยนต์คันเก่ายังมีสภาพดีอยู่ เป็นต้น จะเห็นได้ว่าในกรณีหลังนั้นแสดงถึงพฤติกรรมที่ฟุ้งเฟ้อและอาจไม่เหมาะสมนักที่ก่อกำหนดไปใช้เพื่อสิ่งดังกล่าวเนื่องจากมีความเสี่ยงที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูง

ส่วนการก่อกำหนดเพื่อใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่จำเป็น(C5) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญและมีความสัมพันธ์ทางบวกทั้งสองกลุ่ม โดยเมื่อเปรียบเทียบกันแล้วกลุ่มที่ 1 มีโอกาสที่จะก่อกำหนดเพื่อบริโภคสินค้าคงทนดังกล่าวมากกว่ากลุ่มที่ 2 ซึ่งนั่นไม่ใช่เรื่องแปลกเนื่องจากสินค้าคงทนมักจะมีราคาที่สูง ด้วยฐานะทางการเงินที่ดีกว่า กลุ่มที่ 1 จึงมีโอกาที่จะก่อกำหนดเพื่อสิ่งดังกล่าวมากกว่ากลุ่มที่ 2 อย่างไรก็ตามจะสังเกตเห็นได้ว่าตัวแปรวัตถุประสงค์ในการก่อกำหนดด้านการบริโภคมีเพียงตัวแปรนี้ตัวแปรเดียวเท่านั้นที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อโอกาสในการเป็นหนี้ของกลุ่มที่ 1 ในขณะที่ของกลุ่มที่ 2 จะมีถึง 3 ตัวแปรด้วยกัน แสดงให้เห็นโดยนัยว่าการก่อกำหนดของกลุ่มที่ 1 มักจะเกิดขึ้นเพื่อนำไปใช้ในการบริโภคสินค้าคงทน ส่วนการใช้จ่ายประจำวันนั้น ตนมีรายได้ที่เพียงพอสำหรับการบริโภคประจำวันอยู่แล้ว

ส่วนในกรณีของการก่อกำหนดเพื่อนำไปใช้ในการลงทุนระยะยาวพบว่ามีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญกับโอกาสในการเป็นหนี้เฉพาะในกลุ่มที่ 1 เท่านั้น ความสัมพันธ์ทางลบแสดงให้เห็นว่าเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์ในการก่อกำหนดอื่นๆ มีโอกาสสูงที่คนจะอดทนไม่ทำการก่อกำหนดเพื่อนำไปใช้ในการลงทุนระยะยาวเนื่องจากเห็นว่าเป็นเรื่องไกลตัว และไม่ได้รับผลประโยชน์อย่างทันทีทันใด ไม่เหมือนในกรณีของการก่อกำหนดเพื่อการบริโภคต่างๆ ซึ่งมักจะได้รับผลประโยชน์อย่างทันทีทันใด

JOB(อาชีพ) มีเพียงอาชีพรับราชการเท่านั้นที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญ และมีเฉพาะในกลุ่มที่ 1 ความสัมพันธ์ที่เป็นลบแสดงให้เห็นว่าอาชีพรับราชการเป็นอาชีพที่มีความมั่นคงทางด้านหน้าที่การงานมากจึงมีโอกาสสร้างรายได้อย่างสม่ำเสมอ ส่งผลให้รายได้มีความมั่นคงมาก รวมถึงผู้ประกอบการอาชีพรับราชการโดยส่วนใหญ่มักเป็นผู้ที่มีระเบียบวินัยสูงซึ่งอาจรวมไปถึงระเบียบวินัยทางการเงินด้วย จึงมีโอกาสที่จะก่อหนี้น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอาชีพอื่นๆ

ประเภทของการก่อหนี้ (TDEBT) ทั้งการก่อหนี้ในระบบ(TDEBT1) และการก่อหนี้นอกระบบ(TDEBT2) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อโอกาสในการเป็นหนี้ และมีความสัมพันธ์ทางบวกทั้งในสองกลุ่ม โดยทั้งสองกลุ่มต่างเลือกที่จะก่อหนี้ในระบบมากกว่าหนี้นอกระบบ หรือพูดอีกอย่างหนึ่งก็คือหากคนต้องการที่จะก่อหนี้ คนมักจะตัดสินใจเลือกก่อหนี้ในระบบมากกว่าที่จะก่อหนี้นอกระบบ ซึ่งนั่นเกิดจากต้นทุนของการก่อหนี้ที่แตกต่างกันนั่นเอง ข้อสังเกตประการหนึ่งของประเภทในการก่อหนี้ก็คือ การเลือกที่จะก่อหนี้ในระบบมากกว่าการเลือกที่จะก่อหนี้นอกระบบ อาจไม่ได้เป็นตัวบ่งบอกว่าเหตุผลเกิดจากการที่คนคำนึงถึงผลลัพธ์ในอนาคต แต่เกิดจากการเปรียบเทียบต้นทุนที่สังเกตเห็นได้ชัดในปัจจุบันมากกว่า ไม่ว่าจะใครก็รู้ว่าการก่อหนี้นอกระบบมีต้นทุนและความเสี่ยงสูงคนจึงระลึกรู้สึกว่าถ้าเป็นไปได้ก็ขอเลือกก่อหนี้ในระบบไว้ก่อนซึ่งหลังจากนั้นหากคนพบว่าตนเองไม่สามารถจะเข้าถึงแหล่งหนี้ในระบบได้ การเลือกก่อหนี้นอกระบบจะเป็นตัวบอกว่าคนมีความต้องการในขณะนั้นมากแค่ไหน

เมื่อวิเคราะห์โดยเปรียบเทียบจะเห็นได้ว่ากลุ่มที่ 1 จะมีโอกาสเลือกก่อหนี้ในระบบสูงกว่ากลุ่มที่ 2 ซึ่งเกิดจากกลุ่มที่ 1 มีข้อจำกัดด้านการก่อหนี้ต่ำกว่ากลุ่มที่ 2 และผลักดันให้กลุ่มที่ 2 ต้องเลือกการก่อหนี้นอกระบบ ดังนั้นจึงส่งผลให้โอกาสที่กลุ่มที่ 2 จะก่อหนี้นอกระบบมีสูงกว่ากลุ่มที่ 1 ดังนั้น ด้วยต้นทุนทางด้านอัตราดอกเบี้ยที่สูงของหนี้นอกระบบ กลุ่มที่ 2 จึงมีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูง ซึ่งสนับสนุนว่าการก่อหนี้แบบ Myopic Loss Aversion มีโอกาสที่จะประสบปัญหาในการชำระหนี้มากกว่าการก่อหนี้แบบไม่เป็น Myopic Loss Aversion

จากผลการวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มคนที่ก่อหนี้โดยไม่สามารถจะวางแผนการชำระหนี้ในอนาคตได้อย่างรอบคอบได้ ทั้งในกรณีที่ให้ความสำคัญกับภาวะความเป็นอยู่ในอนาคต และกรณีที่พร้อมเผชิญความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในอนาคตเพื่อความอยู่รอดในปัจจุบัน ต่างก็มีความต้องการในปัจจุบันสูงมาก ซึ่งความต้องการที่สูงจนละเลยความสำคัญของอนาคตดังกล่าวแสดงถึงอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion โดยการก่อหนี้ด้วยพฤติกรรมดังกล่าวจะมีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูง

4.2.2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดปริมาณภาระหนี้สิน

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ได้ใช้กลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้จำนวน 229 ตัวอย่างด้วยแบบจำลองที่กำหนดไว้โดยใช้วิธี OLS โดยจะแบ่งกลุ่มในการวิเคราะห์ดังกล่าวการศึกษาผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ และเนื่องจากเหตุผลเดียวกันกับกรณีการศึกษาผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ ผู้วิจัยจึงเลือกใช้วิธี Backward ในการคัดเลือกตัวแปรที่จะทำให้ได้สมการที่ดีที่สุดออกมา โดยขั้นแรกจะนำเอาตัวแปรอิสระทุกตัวที่คาดว่าจะมีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามเข้าสมการความถดถอย หลังจากนั้นจึงตัดตัวแปรอิสระที่ไม่มีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามออกจากสมการครั้งละตัว โดยการทดสอบนัยสำคัญแต่ละตัวโดยใช้สถิติทดสอบ t หรือ F ถ้าพบว่าไม่มีนัยสำคัญจะต้องตัดตัวแปรนั้นออกจากสมการ ทำเช่นนี้ไปเรื่อยๆจนกระทั่งไม่สามารถตัดตัวแปรอิสระตัวใดได้อีกแล้ว สมการที่เหลือจึงเป็นสมการที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามการเลือกตัวแปรอิสระเข้าสมการด้วยวิธีอื่นๆ เช่นวิธี Forward และ Stepwise ได้ผลสมการที่เหมาะสมที่แตกต่างออกไป แต่เนื่องจากการใช้วิธี Backward ทำให้มีตัวแปรอิสระที่มีนัยสำคัญอยู่ในสมการมากที่สุด ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกใช้วิธี Backward

ตารางที่ 4.6 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์

กลุ่มที่ 1		กลุ่มที่ 2	
ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์	ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์
(constant)	4875.284	(constant)	-118357*
		AGE ²	21.612**
		H SIZE	8161.619*
		EDUC	32447.41*
LACA	-34939.9*		
INC	6.261*	INC	7.841*
SEARCH	-25422.5**		
C6	-34661.1**	C6	58422.00*
V	38685.21*	V	28662.64**
		JOB1	-28657.7*

หมายเหตุ *มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 5 % **มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 10 % , TOTD(ปริมาณภาระหนี้)เป็นตัวแปรตาม

ผลการวิเคราะห์เบื้องต้นพบว่ากลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 มีค่า R^2 เท่ากับ 0.33 และ 0.67 ตามลำดับ และมีค่าสถิติ F เท่ากับ 9.665 และ 33.939 ตามลำดับ ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 โดยค่าสัมประสิทธิ์ได้ผลลัพธ์ดังตารางที่ 4.6 โดยสามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังนี้

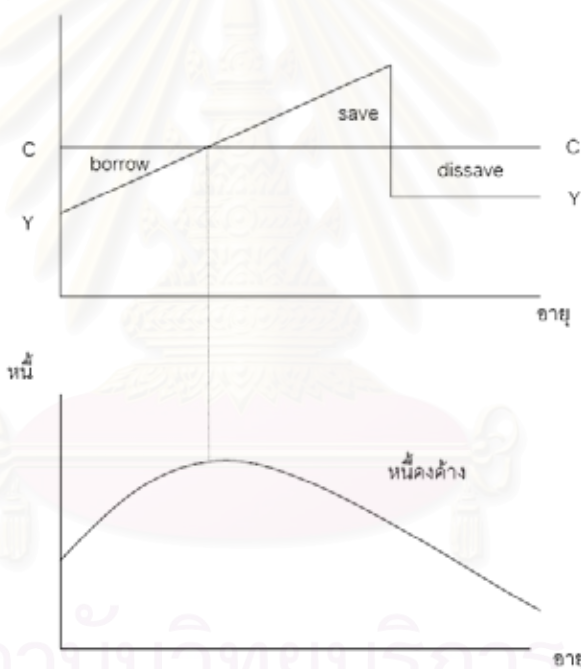
อายุ (AGE, AGE²) จากผลการประมาณการพบว่ามีเพียง AGE² ที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อปริมาณภาระหนี้และมีเฉพาะในกลุ่มที่ 2 เท่านั้น ความสัมพันธ์ทางบวกแสดงให้เห็นว่า กลุ่มที่ 2 ที่มีอายุมากขึ้นจะมีปริมาณภาระหนี้สินเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากการก่อหนี้แบบสะสมเพิ่มพูนมากกว่าที่จะก่อหนี้ในครั้งละมากๆ เพราะกลุ่มที่ 2 โดยส่วนใหญ่มักจะมีข้อจำกัดในการก่อหนี้ในมูลค่าที่สูง อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาร่วมกับผลการวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้จะพบว่า การมีอายุมากจะมีโอกาสเป็นหนี้ลดลง ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า ถึงแม้จำนวนคนที่เป็หนี้เมื่ออายุมากขึ้นจะมีจำนวนลดลง แต่ในกลุ่มที่ยังเป็นหนี้อยู่นั้นกลับมีปริมาณภาระหนี้ที่สูง และบุคคลดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูงมาก เนื่องจากการมีอายุที่มาก จะมีความสามารถในการแสวงหารายได้ลดลงโดยเฉพาะในกลุ่มที่ 2 นี้ โดยส่วนใหญ่มักมีอาชีพรับจ้างทั่วไป และเกษตรกรรมซึ่งจำเป็นต้องใช้แรงงานมาก และมีสวัสดิการด้านอาชีพน้อย ดังนั้น ผลลัพธ์ที่ได้จึงสนับสนุนว่าการก่อหนี้แบบ Myopic Loss Aversion มีโอกาสที่จะประสบปัญหาในการชำระหนี้สูง

และเช่นเดียวกันกับกรณีการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของอายุกับโอกาสในการเป็นหนี้ มีความน่าสนใจที่จะศึกษาเพิ่มเติมว่า อายุมีความสัมพันธ์กับปริมาณภาระหนี้ตาม Life Cycle Theory of Consumption หรือไม่ โดยการใช้วิธี Enter คัดเลือกตัวแปรทั้งหมดเข้าสมการผลปรากฏว่า ได้ผลลัพธ์กลับกันกับในกรณีการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของอายุกับโอกาสในการเป็นหนี้ เนื่องจากพบว่า ในกลุ่มที่ 1 AGE และ AGE² มีความสัมพันธ์ทางบวกและลบกับปริมาณภาระหนี้ตามลำดับ ในขณะที่กลุ่มที่ 2 AGE และ AGE² มีความสัมพันธ์ทางลบและบวกกับปริมาณภาระหนี้ตามลำดับ ซึ่งกลุ่มที่ 1 มีความสอดคล้องกับ Life Cycle Theory of Consumption ซึ่งหากพิจารณาร่วมกับการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับโอกาสในการเป็นหนี้แล้ว สามารถอธิบายได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 เมื่อเริ่มต้นเข้าสู่วัยทำงานจะมีจำนวนผู้ที่ก่อหนี้ต่ำเนื่องจากยังมีข้อจำกัดด้านสภาพคล่องอยู่ พอถึงระยะหนึ่งเมื่อรายได้เพิ่มสูงขึ้นและสะสมทรัพย์สินมากขึ้นเรื่อยๆ จะทำให้ข้อจำกัดในการก่อหนี้ลดลง และก่อหนี้ในปริมาณหรือมูลค่าที่สูง จำนวนผู้ก่อหนี้จะเพิ่มสูงขึ้น

เรื่อยๆตามระยะเวลาแต่จะเริ่มก่อนนี้ในปริมาณที่ลดลงเนื่องจากการสะสมทรัพย์สินได้มากพอที่จะใช้จ่ายโดยไม่จำเป็นต้องก่อนนี้ในปริมาณที่สูงอีกแล้ว

กลุ่มที่ 2 เมื่อเริ่มต้นเข้าสู่วัยทำงาน คนกลุ่มนี้จะมีความต้องการก่อนที่สูงมากทำให้มีจำนวนคนที่ก่อนนี้จำนวนมาก ด้วยข้อจำกัดในการก่อนนี้ที่สูงทำให้สามารถก่อนนี้ได้ปริมาณที่ต่ำ และมีโอกาสสูงที่จะถูกผลักดันเข้าสู่หนี้ในระบบ พออายุมากขึ้นความสามารถในการหารายได้จะลดลงส่งผลให้ไม่สามารถก่อนนี้ได้อีกต่อไป (แม้จะก่อนหนี้ในระบบได้ แต่ไม่สามารถรับความเสี่ยงจากการก่อนหนี้ในระบบได้เหมือนวัยหนุ่มสาว) ส่วนกลุ่มที่ยังมีภาระหนี้อยู่จะมีการสะสมพอกพูนของปริมาณหนี้จากความถี่ในการก่อนนี้ที่สูงในอดีตทำให้มีโอกาสสูงที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้



รูปที่ 4.12 ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณหนี้กับอายุตาม Life Cycle Theory of Consumption (ที่มา: Yunyong Thaicharoen และคนอื่นๆ, 2004)

ดังนั้น กลุ่มที่ 1 จึงมีความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณหนี้กับอายุในลักษณะ Hump Shape ตามแนวคิด Life Cycle Theory of Consumption ดังรูปที่ 4.12 โดย C คือระดับการบริโภค และ Y คือรายได้

ขนาดครอบครัว (HSIZE) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อปริมาณภาระหนี้เฉพาะในกลุ่มที่ 2 เท่านั้น โดยถ้ากลุ่มที่ 2 มีสมาชิกในครอบครัวเพิ่มขึ้น 1 คน จะทำให้ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น

ประมาณ 8,161 บาท สาเหตุที่มีความสัมพันธ์ทางบวกดังกล่าวเนื่องจากการมีสมาชิกภายในครอบครัวมากจะยิ่งทำให้มีภาระที่ต้องรับผิดชอบมาก พฤติกรรมการก่อก่อนนี้จึงไม่ได้เป็นไปเพื่อรักษาระดับการบริโภคหรือใช้จ่ายเพื่อตนเองเพียงคนเดียวแต่เพื่อสมาชิกคนอื่นๆในครอบครัวด้วย

ระดับการศึกษา(EDUC) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อปริมาณภาระหนี้เฉพาะในกลุ่มที่ 2 เท่านั้น โดยถ้ากลุ่มที่ 2 มีระดับการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี จะมีส่วนทำให้ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้นโดยเปรียบเทียบกับกลุ่มที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปประมาณ 32,447 บาท สาเหตุที่มีความสัมพันธ์ทางบวกดังกล่าวเนื่องจากระดับการศึกษาที่ต่ำทำให้มีโอกาสในการแสวงหารายได้ต่ำกว่ากลุ่มที่มีการศึกษาสูง ดังนั้นจึงมีความจำเป็นในการก่อก่อนที่สูงกว่า อย่างไรก็ตามถ้าพิจารณาจากสภาพความเป็นจริงระดับการศึกษาที่ต่ำน่าจะทำให้มีข้อจำกัดในการก่อก่อนที่สูง แต่ผลการประมาณการที่ได้ดังกล่าวมีความหมายโดยนัยว่าการมีภาระหนี้ที่สูงของกลุ่มที่ 2 นั้นเกิดจากการก่อก่อนในระบบในปริมาณที่ค่อนข้างสูงนั่นเอง ดังนั้นกลุ่มที่ 2 จึงมีโอกาที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูงตามไปด้วยเพราะปัญหาปริมาณหนี้ที่พอกพูนโดยผลลัพธ์ดังกล่าวสนับสนุนว่าการก่อก่อนแบบ Myopic Loss Aversion มีโอกาสที่จะประสบปัญหาในการชำระหนี้สูง ส่วนสาเหตุที่ตัวแปรนี้ไม่มีอิทธิพลในกลุ่มที่ 1 เนื่องจากกลุ่มที่ 1 โดยส่วนใหญ่แล้วมักจะมีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีขึ้นไปนั่นเอง

ภูมิลำเนา (LACA) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อปริมาณภาระหนี้เฉพาะในกลุ่มที่ 1 เท่านั้น โดยถ้ากลุ่มที่ 1 มีภูมิลำเนาอยู่ชนบทหรือต่างจังหวัดจะมีส่วนทำให้ภาระหนี้ลดลง 34,939 บาท การมีความสัมพันธ์ทางลบจึงหมายถึงว่าคนต่างจังหวัดที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ โดยส่วนใหญ่แล้วจะมีภาระหนี้ที่ค่อนข้างต่ำ ซึ่งสาเหตุอาจเนื่องมาจากคนต่างจังหวัดที่เข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่มีฐานะยากจน การหางานทำในบ้านเกิดไม่สามารถที่จะทำให้มีรายได้เพียงพอในการเลี้ยงชีพ โดยเฉพาะเมื่อฤดูกาลที่เหมาะสมกับการเกษตรซึ่งเป็นอาชีพส่วนใหญ่ของคนชนบทได้ผ่านล่วงเลยไป คนกลุ่มดังกล่าวจึงเข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯ เป็นจำนวนมากซึ่งเป็นงานที่รายได้น้อย และใช้แรงงานเสียเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามกลุ่มที่ 1 สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ ดังนั้นการก่อก่อนนี้จึงสามารถจะคำนวณถึงความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคตได้ ผลการประมาณการจึงอาจเนื่องมาจากสาเหตุสำคัญสองประการได้แก่

1) กลุ่มที่มีภูมิลำเนาในต่างจังหวัดในที่นี้มีรายได้ค่อนข้างต่ำทำให้มีการคาดการณ์รายได้ในอนาคตที่ต่ำลงไปด้วย กลุ่มคนดังกล่าวจึงไม่กล้าที่จะก่อก่อนในปริมาณที่สูง

2) แม้อำนาจซื้อของกลุ่มที่มีภูมิลำเนาในต่างจังหวัดในที่นี่จะค่อนข้างมั่นคง แต่การมีรายได้ที่ค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับคนที่มีภูมิลำเนาในกรุงเทพฯ ทำให้มีข้อจำกัดในการก่อหนี้สูง ส่งผลให้สามารถก่อหนี้ได้ในปริมาณที่ต่ำ

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (INC) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อปริมาณภาระหนี้ และมีความสัมพันธ์ทางบวกทั้งสองกลุ่ม โดยถ้ารายได้เฉลี่ยเพิ่มสูงขึ้น 100 บาท กลุ่มที่ 1 จะก่อหนี้เพิ่มขึ้นประมาณ 626 บาท ในขณะที่กลุ่มที่ 2 จะก่อหนี้เพิ่มขึ้นถึงประมาณ 784 บาท ประเด็นที่น่าสนใจคือปริมาณภาระหนี้ในกลุ่มที่ 2 มีการตอบสนองต่อรายได้สูงกว่ากลุ่มที่ 1 ทั้งนี้ที่น่าจะมีข้อจำกัดในการก่อหนี้สูงกว่า ผลลัพธ์ที่ได้แสดงให้เห็นว่ากลุ่มที่ 2 มีความต้องการก่อหนี้ในปัจจุบันที่สูงมากกว่าการเปลี่ยนแปลงด้านรายได้ อาจส่งผลให้เขาสามารถเข้าถึงแหล่งนี้ได้มากขึ้น เมื่อมีโอกาสที่จะก่อหนี้ในปริมาณที่เพิ่มขึ้น กลุ่มที่ 2 มักจะใช้โอกาสนั้นในอัตราที่สูงกว่ากลุ่มที่ 1 เมื่อพิจารณาจากความสามารถในการคาดการณ์รายได้แล้ว กลุ่มที่ 2 จึงมีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้ในอนาคตสูงกว่ากลุ่มที่ 1 ผลลัพธ์ดังกล่าวจึงสนับสนุนว่าการก่อหนี้แบบ Myopic Loss Aversion มีโอกาสที่จะประสบปัญหาในการชำระหนี้สูง

พฤติกรรมแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุด (SEARCH) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อปริมาณภาระหนี้เฉพาะในกลุ่มที่ 1 เท่านั้น ความสัมพันธ์ทางลบดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าการพยายามแสวงหาอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดจะช่วยลดปริมาณภาระหนี้ให้ลดลงถึง 25,422 บาท ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ว่า คนที่มีพฤติกรรมดังกล่าวมักจะมีต้นทุนในการก่อหนี้ที่ต่ำส่งผลให้มีภาระหนี้ที่ต่ำด้วย การที่ตัวแปรนี้ไม่มีอิทธิพลในการกำหนดปริมาณภาระหนี้ของกลุ่มที่ 2 อาจเกิดจากการที่กลุ่มที่ 2 มีพฤติกรรมดังกล่าวน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มที่ 1 การมีต้นทุนจากการก่อหนี้ที่สูงอันเนื่องมาจากขาดพฤติกรรมดังกล่าวจึงทำให้กลุ่มที่ 2 มีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูงกว่ากลุ่มที่ 1 และเป็นอีกเหตุผลสำคัญที่สนับสนุนว่าการก่อหนี้แบบ Myopic Loss Aversion มีโอกาสที่จะประสบปัญหาในการชำระหนี้สูง

วัตถุประสงค์ในการก่อหนี้ (C, V) การก่อหนี้เพื่อนำมาใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่ฟุ่มเฟือย(C6) มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทั้งในสองกลุ่ม อย่างไรก็ตามตัวแปรนี้ของทั้งสองกลุ่มมีทิศทางความสัมพันธ์ต่อปริมาณภาระหนี้ที่ตรงข้ามกัน กล่าวคือมีความสัมพันธ์ทางลบในกลุ่มที่ 1 ในขณะที่มีความสัมพันธ์ทางบวกในกลุ่มที่ 2 ผลลัพธ์ที่ได้ถือว่าการก่อหนี้เพื่อส่วนนี้ น่าจะมีปริมาณที่สูง อย่างไรก็ตามความสัมพันธ์ที่เป็นลบของกลุ่มที่ 1 อาจเนื่องมาจากโดยทั่วไปแล้วกลุ่มที่ 1 จะเป็นผู้มีเหตุมีผลทาง

เศรษฐกิจสูงกว่า การก่อก่อนนี้ในส่วนนี้จึงมักมีมูลค่าต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์อื่นๆโดยจะมีผลในการลดปริมาณภาระหนี้ของกลุ่มที่ 1 ประมาณ 34,661 บาท ในขณะที่กลุ่มที่ 2 มักจะมีความต้องการในปัจจุบันที่สูง อย่างน้อยที่สุดการก่อก่อนนี้ทั้งที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ของตนในอนาคตได้นั้นแสดงให้เห็นถึงการให้ความสำคัญกับอนาคตน้อยมาก และพร้อมจะเผชิญความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในอนาคต จึงมีความเป็นไปได้ที่กลุ่มที่ 2 จะก่อก่อนเพื่อสินค้าคงทนที่ไม่มีความจำเป็นเพื่อตอบสนองความต้องการในปัจจุบันของตน โดยมีผลในการเพิ่มปริมาณภาระหนี้มากถึง 58,422 บาท แสดงให้เห็นว่าสินค้าคงทนที่ฟุ่มเฟือยดังกล่าวมีมูลค่าที่ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์อื่นๆ เช่นรถยนต์ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาร่วมกับการก่อก่อนเพื่อนำไปใช้ในการลงทุนระยะยาว(V) ถึงแม้จะมีอิทธิพลทางบวกอย่างมีนัยสำคัญต่อปริมาณภาระหนี้ทั้งในสองกลุ่ม แต่จะเห็นได้ว่าตัวแปรนี้มีอิทธิพลในกลุ่มที่ 1 มากกว่าในกลุ่มที่ 2 อย่างชัดเจน โดยจะมีผลในการเพิ่มปริมาณภาระหนี้ในกลุ่มที่ 1 ประมาณ 38,685 บาท และในกลุ่มที่ 2 ประมาณ 28,663 บาท ข้อสังเกตประการหนึ่งก็คือ การก่อก่อนนี้เพื่อการลงทุนระยะยาวนี้มีแนวโน้มแสดงให้เห็นถึงการให้ความสำคัญกับอนาคต และมักจะเกิดขึ้นในกรณีที่ผู้ก่อก่อนมีรายได้ที่มั่นคง และค่อนข้างพอเพียงต่อการบริโภคประจำวัน การที่กลุ่มที่ 1 มีการก่อก่อนเพื่อการลงทุนในปริมาณที่สูงกว่ากลุ่มที่ 2 จึงเป็นเรื่องสมเหตุสมผล อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่ากลุ่มที่ 2 จะมีการก่อก่อนเพื่อการลงทุนในปริมาณที่ต่ำกว่า แต่ก็ยังถือว่ามีผลต่อการเพิ่มปริมาณภาระหนี้ที่ค่อนข้างสูง การนำไปลงทุนดังกล่าวของกลุ่มที่ 2 อาจไม่ได้คำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคตอย่างรอบคอบ แต่น่าจะเกิดจากความคาดหวังในแง่ดีว่าการลงทุนนั้นจะช่วยให้มีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดียิ่งขึ้น ด้วยเหตุผลดังกล่าวกลุ่มที่ 2 จึงมีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูงกว่ากลุ่มที่ 1 และสนับสนุนว่าการก่อก่อนแบบ Myopic Loss Aversion มีโอกาสที่จะประสบปัญหาในการชำระหนี้สูง

อาชีพ(JOB) พบว่ามีเพียงอาชีพรับจ้างทั่วไป(JOB1)เท่านั้นที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญเฉพาะในกลุ่มที่ 2 เท่านั้น ความสัมพันธ์ทางลบดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าเมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพอื่นๆแล้ว อาชีพรับจ้างทั่วไปจะมีปริมาณภาระหนี้ที่ต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบโดยมีผลให้ภาระหนี้ลดลงประมาณ 28,657 บาท ซึ่งถือว่าเป็นเหตุเป็นผลเนื่องจากอาชีพรับจ้างทั่วไปในกลุ่มที่ 2 มักจะมีรายได้ที่ต่ำ และค่อนข้างไม่มั่นคง ดังนั้นถึงแม้ว่าจะมีความต้องการก่อก่อนในปริมาณที่สูงแต่เนื่องด้วยมีข้อจำกัดในการก่อก่อนที่สูงมากเช่นกันทำให้มีปริมาณภาระหนี้ที่ต่ำ

จากผลการวิเคราะห์ที่ใช้แบบจำลองดังกล่าวจะเห็นได้ว่ามีตัวแปรหรือพฤติกรรมที่กำหนดภาระหนี้ของกลุ่มที่ 2 มีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูงกว่ากลุ่มที่ 1 ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า การก่อหนี้แบบ Myopic Loss Aversion จะมีโอกาสประสบปัญหาในการชำระหนี้สูงกว่าการก่อหนี้แบบไม่เป็น Myopic Loss Aversion หรือมี Rational Expectation

4.3 การอธิบายด้วยแนวคิดทางจิตวิทยา

ผลการวิเคราะห์ที่ผ่านมา เป็นการอธิบายภายใต้แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ผสมผสานกับแนวคิด Myopic Loss Aversion เสียเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าแนวคิดหลังจะมีพื้นฐานมาจากแนวคิดทางจิตวิทยาแต่การอธิบายที่ผ่านมายังไม่ได้ให้ความสำคัญเชิงทฤษฎีทางจิตวิทยามากนัก ดังนั้นในส่วนนี้ผู้วิจัยจะให้ความสำคัญกับแนวคิดทางจิตวิทยาเป็นพิเศษ โดยเฉพาะทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจและความต้องการของมนุษย์

จากผลการวิเคราะห์ผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ พบว่าพฤติกรรมแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุดมีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการเป็นหนี้ แต่นั่นไม่ได้หมายความว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จะเป็นมูลเหตุจูงใจให้คนริเริ่มความต้องการที่จะก่อหนี้ โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาร่วมกับผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปที่พบว่าในจำนวนผู้มีภาระหนี้ทั้งหมด 229 คนมีเพียง 112 คนหรือคิดเป็น 48.9% เท่านั้นที่มีพฤติกรรมแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุด ดังนั้นประเด็นที่น่าสนใจคือมูลเหตุของการก่อหนี้ที่นั่นเกิดจากอะไร

ในทางจิตวิทยาจากเดิมที่ถามว่า “อะไรคือมูลเหตุในการก่อหนี้ ?” สามารถที่จะเปลี่ยนแปลงใหม่โดยไม่เสียเนื้อหาเป็น “อะไรคือแรงจูงใจในการก่อหนี้ ?” คำว่าแรงจูงใจ (Motivation) หมายถึงแรงขับภายในหรือเป็นความรู้สึกที่เกิดขึ้นทางด้านจิตใจ ซึ่งมีผลต่อพฤติกรรมและการกระทำของบุคคลเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จที่ปรารถนา (บุญใจ ศรีสถิตนรากุล, 2550)

จากทฤษฎีแรงจูงใจมนุษย์ของ Maslow หรือทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นสามารถใช้อธิบายได้ว่าแรงจูงใจในการก่อหนี้ที่นั่นเกิดจากความต้องการตามลำดับขั้นดังกล่าว เนื่องจากไม่สามารถที่จะอดทนรอเวลาให้ตนมีรายได้เพียงพอต่อการเพิ่มความต้องการ คนจึงใช้การก่อหนี้เพื่อเพิ่มระดับความต้องการของตนในปัจจุบันนั้นให้สูงขึ้น เมื่อพิจารณาทฤษฎีของ Maslow นี้แล้วจะเห็นได้ว่ามีความสอดคล้องกับแนวคิด Myopic Loss Aversion อย่างมาก ความต้องการที่สูงนั้นจะสร้างบรรทัดฐานใหม่ซึ่งในที่นี้คือระดับการบริโภคพอเวลาล่วงเลยไปคนจะเริ่ม

เคยชินกับระดับการบริโภคนั้นและจะเพิ่มความต้องการให้สูงขึ้นในรูปแบบการบริโภคที่หรูหราเป็นที่อิจฉาของคนอื่นซึ่งนั่นไม่ใช่การบริโภคเพื่อความอิมทังอย่างเดียวยกต่อไปแล้วแต่ได้พัฒนาความต้องการมาถึงขั้นความต้องการทางสังคมที่อยากมีผู้คนยกย่องว่าเป็นชนระดับสูง

อย่างไรก็ตาม หากความต้องการพัฒนาไปตามลำดับขั้นเรื่อยๆ นั้นหมายถึงคนจะไม่มีวันยอมลดความต้องการของตนลงซึ่งนั่นไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงเท่าที่ควร แม้พฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion จะมีแนวโน้มเป็นไปตามทฤษฎีของ Maslow แต่ก็มีข้อแม้เหมือนกันว่าในสภาพบังคับแล้ว คนจำเป็นที่จะต้องยอมสูญเสียระดับการบริโภคหากไม่มีทางเลือกใดๆ อีกแล้ว และนั่นเองแสดงถึงกรณีของผู้ที่ประสบปัญหาการชำระหนี้ ดังนั้นเราอาจกล่าวได้ว่า Myopic Loss Aversion จะนำไปสู่ความเสี่ยงต่อการสูญเสียระดับการบริโภคในอนาคตอย่างไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้(กรณีนี้จะเห็นได้ชัดในผลการวิเคราะห์ผ่านพฤติกรรมการบริโภคในบทที่ 6) ด้วยข้อจำกัดดังกล่าวของทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้น ทฤษฎี ERG ของ Alderfer จึงใช้อธิบายได้ดีกว่าเนื่องจากแนวความคิดของ Alderfer จะแตกต่างจาก Maslow ในประเด็นที่ว่า ความต้องการของมนุษย์อาจกลับไปกลับมาได้ ไม่จำเป็นต้องเริ่มจากความต้องการระดับต่ำไปสู่ระดับสูงเสมอไป และคนมีความต้องการพร้อมๆ กันหลายขั้นได้ ไม่จำเป็นต้องก้าวทีละขั้น เช่น คนมีความต้องการทางร่างกายเพื่อการอยู่รอด พร้อมกันนั้นก็ต้องการมีเพื่อนฝูง และการยอมรับนับถือด้วย เป็นต้น

จากผลการวิเคราะห์ด้านวัตถุประสงค์ในการก่อหนี้ สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion จะให้ความสำคัญกับการใช้จ่ายเพื่อรักษาและเพิ่มระดับการบริโภคมากกว่ากลุ่มที่ไม่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion เมื่อพิจารณาด้วยทฤษฎี ERG สามารถบอกได้ว่ากลุ่มที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion โดยส่วนใหญ่ยังคงมีความต้องการอยู่ในระดับ E ซึ่งเป็นความต้องการที่จำเป็นในการอยู่รอดของชีวิต แสดงว่าสาเหตุของการก่อหนี้ด้วยความเป็น Myopic Loss Aversion โดยส่วนใหญ่แล้วเกิดจากสภาพบังคับที่ไม่สามารถให้ความสำคัญกับความเป็นอยู่ในอนาคตได้ เนื่องจากความจำเป็นในการดำรงชีวิตในปัจจุบันที่สูงมาก ในขณะที่กลุ่มที่ไม่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion หากพิจารณาในด้านของฐานะความเป็นอยู่โดยส่วนใหญ่จะได้รับการตอบสนองความต้องการในระดับ E อย่างเพียงพอแล้ว ทำให้มีแรงจูงใจที่จะเพิ่มความต้องการในระดับที่สูงขึ้นไปอีกเช่นการก่อหนี้เพื่อซื้อสินค้าคงทนที่มีราคาสูงเพื่อแสดงถึงฐานะทางสังคม การก่อหนี้เพื่อการลงทุนสำหรับอนาคต เป็นต้น อย่างไรก็ตาม แม้จะสามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจแต่ก็ใช้ว่ากลุ่มคนดังกล่าวจะก่อหนี้โดยไม่

เป็น Myopic Loss Aversion เสมอไป ด้วยความต้องการในปัจจุบันที่สูงการก่อกั้นนั้นอาจขาดการ
ตรึกตรองอย่างรอบคอบก็ได้

อย่างไรก็ตาม ทฤษฎี ERG มีลักษณะพิเศษที่แตกต่างจากทฤษฎีความต้องการ
ตามลำดับขั้นนั้นคือความต้องการของมนุษย์อาจกลับไปกลับมาได้ ไม่จำเป็นต้องเริ่มจากความ
ต้องการระดับต่ำไปสู่ระดับสูงเสมอไป และคนมีความต้องการพร้อมๆกันหลายขั้นได้ ดังนั้น
รูปแบบความต้องการจะไม่มีที่แน่นอน คนที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion แม้
โดยทั่วไปมักจะมีความต้องการอยู่ในระดับ E แต่ในขณะเดียวกันก็สามารถก่อกั้นด้วยความ
ต้องการในระดับอื่นๆพร้อมกันไปด้วย เช่น การอยากมีคอนยอมนับถือ อยากมีฐานะในสังคมที่ดี
ด้วยความต้องการดังกล่าวทำให้คนที่เป็ Myopic Loss Aversion ก่อกั้นในสิ่งที่ไม่จำเป็น
เท่าที่ควร(จากผลการวิเคราะห์ผ่านปัจจัยกำหนดภาวะหนี้ พบว่าการก่อกั้นเพื่อซื้อสินค้าคงทนที่
ฟุ่มเฟือยมีความสัมพันธ์ทางบวกอย่างมีนัยสำคัญ)ทั้งๆที่ไม่มีศักยภาพเพียงพอในการชำระหนี้ใน
อนาคต นั่นจึงเป็นเหตุผลให้คนลักษณะดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูง



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 5

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกหนี้ ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง

5.1 การวัดความเป็น Myopic Loss Aversion ¹

ก่อนที่จะทำการสำรวจทัศนคติของผู้ก่อกหนี้(ในที่นี้คือผู้ที่มีภาระหนี้) ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ความเชื่อมั่นของเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินทัศนคติดังกล่าวก่อน ซึ่งในภาคปฏิบัติขั้นตอนนี้จะทำการวิเคราะห์กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ตัวอย่างเพื่อหาค่าความเชื่อมั่นก่อนที่จะนำแบบประเมินดังกล่าวไปใช้เก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างที่เหลือต่อไป โดยในการวิเคราะห์จะใช้ค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach' s Alpha ในการวัด ซึ่งได้ค่าดังกล่าวเท่ากับ 0.8860 ซึ่งมีค่าเข้าใกล้ 1 แสดงว่าแบบประเมินนั้นสามารถเชื่อถือได้

กลุ่มตัวอย่างที่ทำการวัดและวิเคราะห์ในส่วนนี้ เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้โดยแบ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้จำนวน 127 ตัวอย่าง และกลุ่มตัวอย่างที่ประสบปัญหาการชำระหนี้จำนวน 102 ตัวอย่าง รวมทั้งสิ้น 229 ตัวอย่าง โดยในการวัดความเป็น Myopic Loss Aversion นั้น ผู้วิจัยเลือกใช้ Likert-Type Scale เป็นเครื่องมือในการวัดซึ่งได้ผลดังตารางที่ 5.1 โดยผู้วิจัยแบ่งระดับความเป็น Myopic Loss Aversion เป็น 3 ระดับด้วยกันเพื่อให้มองเห็นภาพรวมของความเป็น Myopic Loss Aversion ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น โดยระดับต่ำมีคะแนนเฉลี่ย 1.00 – 2.33, ระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.34 – 3.66 และระดับสูงมีคะแนนเฉลี่ย 3.67 ขึ้นไป

เมื่อแยกพิจารณาพบว่า ในส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้โดยส่วนใหญ่แล้วจะอยู่ ณ Myopic Loss Aversion ระดับปานกลาง และมีจำนวนใน Myopic Loss Aversion ระดับต่ำมากกว่าระดับสูงอย่างชัดเจน ในส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่ประสบปัญหาการชำระหนี้พบว่าโดยส่วนใหญ่จะอยู่ ณ Myopic Loss Aversion ระดับปานกลางเช่นกัน แต่จะต่างกับกรณีแรกตรงที่มีจำนวนในระดับสูงมากกว่าระดับต่ำ เมื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของทั้ง 2 กลุ่มตัวอย่างจะพบว่าค่าเฉลี่ยของกลุ่มหลังจะมีค่าสูงกว่าในทุกๆระดับ การวิเคราะห์ผลเบื้องต้นนี้ทำให้

¹ ลักษณะการกระจายของประชากรที่ใช้ในส่วนนี้สามารถดูได้จากบทที่ 4 หัวข้อ 4.1.1

ทราบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ประสบปัญหาการชำระหนี้มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion สูงกว่า กลุ่มที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้

ตารางที่ 5.1 สรุปผลการวัด Myopic Loss Aversion

ประเภท ระดับMLA	ไม่ประสบปัญหา			ประสบปัญหา		
	จำนวน(คน)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	จำนวน(คน)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย
ระดับสูง	12	9.45	3.83	16	15.69	3.92
ระดับปานกลาง	85	66.93	2.92	76	74.51	3.04
ระดับต่ำ	30	23.62	2.11	10	9.80	2.19
รวม	127	100	2.81	102	100	3.09

ที่มา: จากการสำรวจ

อย่างไรก็ตาม จากตารางที่ 5.1 จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างจะกระจุกตัวอยู่ ณ ระดับปานกลางเสียเป็นส่วนใหญ่ แต่ถึงกระนั้น การที่ค่าเฉลี่ยมากกว่า 3 ก็ย่อมแสดงถึงความโน้มเอียงไปทางระดับสูง ในทางกลับกัน ค่าเฉลี่ยที่ต่ำกว่า 3 ก็ย่อมแสดงถึงความโน้มเอียงไปทางระดับต่ำเช่นกัน

ตารางที่ 5.2 ค่าเฉลี่ยความเป็น Myopic Loss Aversion แยกตามสาขาอาชีพ

อาชีพ	ค่า MLA เฉลี่ย
ค้าขาย	2.97
รับจ้างทั่วไป	3.26
เกษตรกรรวม	3.34
รับราชการ	2.40
พนักงานบริษัทเอกชน	2.57

ที่มา: จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาโดยแยกตามสาขาอาชีพดังตารางที่ 5.2 พบว่าค่าเฉลี่ยในการเป็น Myopic Loss Aversion ของกลุ่มอาชีพเกษตรกรมีค่าสูงที่สุด ในขณะที่อาชีพข้าราชการมีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ยิ่งเมื่อพิจารณาจากความแน่นอนของรายได้จะเห็นได้ว่ากลุ่มอาชีพที่มีรายได้ค่อนข้างไม่แน่นอน (ค้าขาย, รับจ้างทั่วไป และเกษตรกรรวม) จะมีค่าเฉลี่ยสูงกว่ากลุ่มอาชีพที่มีรายได้ค่อนข้างแน่นอน (รับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน) ผลลัพธ์ที่ได้ไม่ใช่เรื่องที่น่าแปลกใจนัก เนื่องจากกลุ่ม

อาชีพที่มีรายได้ค่อนข้างไม่แน่นอนโดยเฉพาะเกษตรกรรม และรับจ้างทั่วไปมักเป็นบุคคลที่มีรายได้ค่อนข้างต่ำ อีกทั้งรายได้มักจะไม่แน่นอน ประกอบกับโดยส่วนใหญ่ยังมีความรู้อยู่ในระดับต่ำ ทำให้พฤติกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับการกอบกู้หนี้มีแนวโน้มเสี่ยงไปที่ความเป็นอยู่ในชีวิตปัจจุบันมากกว่าที่จะวางแผนการระยะยาวในอนาคต

5.2 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมโดยรวมเบื้องต้นจากแบบประเมินทัศนคติ

ในส่วนนี้จะมุ่งวิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยความเป็น Myopic Loss Aversion ในข้อคำถามแต่ละข้อของข้อมูลโดยรวม ซึ่งเป็นคำถามที่ให้กลุ่มตัวอย่างทำการสำรวจตนเองว่าเคยมีพฤติกรรมดังกล่าวหรือไม่ ซึ่งประกอบด้วยคำถามทั้งหมด 12 ข้อ โดยเป็นคำถามที่แสดงถึงแนวโน้มที่จะเป็น Myopic Loss Aversion จำนวน 8 ข้อ และคำถามที่แสดงถึงแนวโน้มที่จะไม่เป็น Myopic Loss Aversion จำนวน 4 ข้อ ซึ่งเกณฑ์ที่จะใช้ในการวิเคราะห์คือค่าเฉลี่ยที่มากกว่า 3 จะถือว่ามีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion และถ้ามีค่าใกล้เคียง 5 แสดงว่าเป็น Myopic Loss Aversion ที่ค่อนข้างสูง ในทางกลับกันหากค่าเฉลี่ยต่ำกว่า 3 แสดงว่ามีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion ที่ต่ำและถ้ามีค่าใกล้เคียง 1 แสดงว่าเป็น Myopic Loss Aversion ในระดับที่ต่ำมาก (คะแนนที่ใช้วิเคราะห์ทุกข้อเป็นคะแนนของความเป็น Myopic Loss Aversion) โดยผลการวิเคราะห์มีดังนี้

ข้อ 1) เวลาท่านอยากได้อะไรมาก ๆ แต่ประสบปัญหาว่าในขณะที่ท่านไม่มีเงินพอซื้อ ท่านมีความเห็นว่าการกอบกู้หนี้เป็นอีกหนทางหนึ่งที่จะช่วยแก้ปัญหาดังกล่าว

คำถามข้อนี้เป็นการแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62 โดยถือว่าเป็นค่าเฉลี่ยที่ค่อนข้างสูง สาเหตุเนื่องมาจากค่านิยมในเรื่องการกอบกู้หนี้ที่กลายเป็นเรื่องปกติธรรมดาและไม่ใช่ว่าเรื่องที่น่าอาย (สุทธิดา สองสีดา, 2548) ความต้องการที่มากมายในปัจจุบันนั้นยากที่จะอดทนรอต่อไปได้ จึงมองเห็นการกอบกู้หนี้เป็นเสมือนอำนาจซื้อของตนอย่างหนึ่งในขณะนั้น และตัดสินใจกอบกู้หนี้ในที่สุด ในบางกรณีผู้กู้หนี้จะคำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ไว้อย่างรอบคอบโดยเฉพาะกลุ่มคนที่สามารถทราบถึงรายได้ที่แน่นอนในอนาคต อย่างไรก็ตามการที่ให้น้ำหนักกับความต้อกรในปัจจุบันที่สูงยอมแสดงถึงแนวโน้มการเป็น Myopic Loss Aversion

ข้อ 2) เวลาท่านก่อนนี้ท่านจะพยายามหาแหล่งหนี้ที่เกิดต้นทุนต่ำสุดโดยการคำนวณและเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม ระยะเวลาในการชำระ และความเสี่ยงต่างๆของแต่ละแหล่งหนี้อย่างละเอียด

คำถามข้อนี้เป็นการแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการไม่เป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.07 โดยถือว่าอยู่ในระดับกลาง โดยบุคคลส่วนใหญ่ที่มีพฤติกรรมดังกล่าวมักจะเป็นพวกรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน เนื่องจากความจำเป็นในการก่อนนี้โดยเปรียบเทียบกับ กลุ่มเกษตรกร หรือรับจ้างทั่วไปแล้ว จะมีความจำเป็นที่ต่ำกว่า เนื่องจากมีระดับรายได้ที่สูงกว่า จึงสามารถที่จะอดทนใช้เวลาในการหาแหล่งหนี้ที่ก่อให้เกิดต้นทุนต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้ ประกอบกับระดับการศึกษาและหน้าที่การงานที่ดีกว่าจึงมีความสามารถในการเสาะแสวงหาแหล่งหนี้ได้หลายแห่ง ในทางกลับกัน กลุ่มเกษตรกร หรือรับจ้างทั่วไปมักจะมีทางเลือกที่ไม่มากมายนัก อีกทั้งความไม่แน่นอนในอนาคตทำให้เขามักจะรีบตัดสินใจก่อนนี้ทันทีที่มีโอกาสเนื่องจากความจำเป็นอันมากมายที่บีบบังคับอยู่ในขณะนั้น

ข้อ 3) ท่านให้ความสำคัญกับปากท้องในปัจจุบันมากกว่าการวางแผนชีวิตความเป็นอยู่ในอนาคตระยะยาว

คำถามข้อนี้เป็นการแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.24 โดยถือว่ามีความโน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion พฤติกรรมในข้อนี้เป็นการถามทางอ้อมถึงการดำรงชีวิตที่ผ่านมาของเขา ผู้ที่ให้น้ำหนักกับพฤติกรรมดังกล่าวสูงแสดงให้เห็นว่าชีวิตความเป็นอยู่ค่อนข้างลำบาก ซึ่งมักจะเป็นผู้ที่มีรายได้ต่ำ และไม่มีความมั่นคงในหน้าที่การงาน เรื่องหาเลี้ยงชีพให้พออยู่พอกินในแต่ละวันจึงถือว่าเป็นเรื่องสำคัญ การวางแผนถึงอนาคตอันยาวไกลจึงเป็นแค่ความฝัน และไม่ได้ให้ความสำคัญมากนัก ในทางกลับกันกลุ่มอาชีพที่มั่นคงย่อมมองหาโอกาสในการพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของตนให้ดียิ่งขึ้นกว่าเดิม การมีรายได้ดี มีเงินเก็บย่อมสร้างกำลังใจในการวาดภาพความเป็นอยู่ที่ดีในอนาคต อย่างไรก็ตามการที่ค่าเฉลี่ยของคำถามข้อนี้โน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องมาจากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสำรวจนี้เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้ซึ่งโดยส่วนใหญ่มักให้ความสำคัญกับความเป็นอยู่ในปัจจุบันที่ค่อนข้างสูง มิฉะนั้นคงไม่ทำการก่อนนี้ แต่มีบางกรณีที่มีการก่อนนี้เป็นไปเพื่อการลงทุนระยะยาว ซึ่งจากการสำรวจก็พบว่ามีส่วนน้อยเมื่อเทียบกับการก่อนนี้เพื่อนำมาใช้จ่ายสำหรับการบริโภค ค่าเฉลี่ยที่ค่อนข้างสูงจึงไม่ใช่เรื่องน่าประหลาดใจแต่อย่างใด

ข้อ 4) ท่านมักจะพยายามยืดเวลาการชำระหนี้ออกไปให้ยาวนานที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อนำเงินที่ต้องจ่ายหนี้ในขณะนั้นไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวันซึ่งท่านเห็นว่ามีควมจำเป็นก่อน

คำถามข้อนี้เป็นารแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.02 โดยถือว่าอยู่ในระดับกลาง ในความเป็นจริงพฤติกรรมดังกล่าวมีอยู่ทั่วไปโดยเฉพาะในผู้ที่มีรายได้น้อย และไม่แน่นอน บางกรณีมีรายได้น้อยที่เพียงพอสำหรับการชำระหนี้งวดปัจจุบัน แต่เขาก็เลือกที่จะยืดเวลาการชำระหนี้ออกไปให้ยาวนานที่สุด พฤติกรรมดังกล่าวจึงเกี่ยวข้องกับ Myopic Loss Aversion ที่สูงมากเนื่องจากไม่อยากจะสูญเสียเงินที่ตนกำลังครอบครองอยู่ไปโดยไม่ได้นำไปใช้ประโยชน์ใดๆ เป็นพฤติกรรมที่สามารถย้อนกลับไปได้เพราะหันทอนที่ก่อหนี้ได้ว่า การก่อหนี้ไม่ได้คำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคตเลย อย่างไรก็ตามการที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ระดับปานกลางเนื่องมาจากบุคคลบางกลุ่มมีความสามารถที่จะชำระหนี้ได้เพียงพอ และการยืดหรือยืดเวลาการชำระหนี้มีแต่จะทำให้ไม่สบายใจมากขึ้น อีกทั้งการก่อหนี้โดยส่วนใหญ่ก็มีสภาพบังคับในการชำระคืน ไม่ว่าจะเป็นการก่อหนี้ในระบบหรือนอกระบบทำให้แม้จะอยากยืดเวลาชำระหนี้ออกไปก็ไม่สามารถที่จะทำได้ สาเหตุอีกประการหนึ่งอาจเนื่องมาจากพฤติกรรมดังกล่าวมักถูกตีค่าว่าเป็นพฤติกรรมที่ไม่ค่อยดี การทำแบบประเมินจึงอาจมีความลำเอียงปะปนอยู่ด้วย

ข้อ 5) ท่านพยายามยืดเวลาการชำระหนี้เพราะท่านเห็นว่าเคยทำมาแล้วและท่านก็ผ่านช่วงเวลานั้นมาได้ในการก่อหนี้ครั้งก่อน

คำถามข้อนี้เป็นารแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.58 โดยถือว่าอยู่ในระดับกลาง ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับข้อ 4) จะเห็นได้ว่าค่าเฉลี่ยของข้อนี้มีค่าต่ำกว่าเพียงเล็กน้อยเท่านั้น หากพิจารณาว่าผู้ที่มีพฤติกรรมในข้อ 4) อาจจะมีพฤติกรรมดังข้อนี้หรือไม่ก็ได้ จากค่าเฉลี่ยที่มีค่าใกล้เคียงกันจะสามารถสรุปในเบื้องต้นได้ว่าผู้ที่พยายามยืดระยะเวลาการชำระหนี้โดยส่วนใหญ่ล้วนเกิดจากการเรียนรู้พฤติกรรมจากอดีต กล่าวคือผู้ก่อหนี้เห็นว่าเคยกระทำมาแล้วและสามารถผ่านช่วงเวลานั้นมาได้ ผู้ก่อหนี้จึงเลือกที่จะกระทำแบบนั้นอีกครั้งในปัจจุบันตราบที่จะไม่สามารถทำได้อีก

ข้อ 6) ท่านก่อหนี้ในระบบ(รวมถึงการยืมเงินจากเพื่อนฝูง, ญาติพี่น้อง) บ่อยครั้งกว่าการก่อหนี้ในระบบ

คำถามข้อนี้เป็น การแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.99 โดยถือว่ามีค่าปานกลาง โดยการก่อก่อนั้นระบบ(รวมถึงการยืมเงินจากเพื่อนฝูง, ญาติพี่น้อง) มักเกิดขึ้นกับกลุ่มที่มีรายได้ต่ำ รายได้ไม่แน่นอน ซึ่งจะมีข้อจำกัดในการก่อก่อนในระบบสูง การก่อก่อนั้นระบบที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงย่อมแสดงถึงความต้องการในปัจจุบันที่สูงมาก และพร้อมที่จะเผชิญความเสี่ยงในการชำระหนี้ในอนาคต แม้กระทั่งการยืมเงินจากเพื่อนฝูงหรือญาติพี่น้องเอง หากมีมูลค่ามากย่อมแสดงถึงความต้องการที่สูงเช่นกัน และจากประสบการณ์และการสังเกตของผู้วิจัยเอง การยืมเงินดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะพยายามผิดผ่อนระยะเวลาในการคืนเงิน และถึงแม้จะคืนเงินหมดแล้วก็มีแนวโน้มที่ในอนาคตจะเลือกแก้ปัญหาด้วยวิธีนี้อีก อาจเกิดการเรียนรู้ที่ว่า “ หากเงินไม่พอ ก็ยืมเงินคนอื่นได้อยู่เสมอ ” ซึ่งแสดงถึงความเป็น Myopic Loss Aversion ที่ค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม ถ้ามีโอกาส คนก็จะเลือกก่อก่อนในระบบมากกว่าเนื่องจากมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าหนี้ระบบ และสบายใจมากกว่ากรณีการยืมเงินมูลค่ามากๆ จากเพื่อนฝูง หรือญาติพี่น้องซึ่งจะทำให้ตนเองรู้สึกผิด รู้สึกห่างเหิน และอาจกระทบต่อความสัมพันธ์ได้

ข้อ 7) ท่านก่อก่อนั้นระบบ(รวมถึงการยืมเงินจากเพื่อนฝูง, ญาติพี่น้อง) โดยให้ความสำคัญกับความจำเป็นและความต้องการในปัจจุบันมากกว่าเรื่องของการชำระหนี้ในอนาคต

คำถามข้อนี้เป็น การแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.68 โดยถือว่ามีค่าค่อนข้างต่ำ ถึงแม้ว่าในความหมายแล้วจะใกล้เคียงกับพฤติกรรมในข้อ 3) ที่มีค่าเฉลี่ยถึง 3.24 แต่เนื่องจากกรณีนี้มุ่งประเด็นไปที่การก่อก่อนั้นระบบ ซึ่งจะมีความสอดคล้องกับข้อ 6) มากกว่า การที่คนยกให้การก่อก่อนั้นในระบบเป็นทางเลือกอันดับแรก ถ้ามีโอกาสส่งผลให้ค่าเฉลี่ยในข้อนี้มีค่าต่ำ

ข้อ 8) ท่านจะก่อก่อนี้ก็ต่อเมื่อท่านมีความมั่นใจว่าสามารถชำระหนี้ได้อย่างไม่มีปัญหา

คำถามข้อนี้เป็น การแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการไม่เป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.11 โดยถือว่ามีค่าต่ำต่างๆที่ในปัจจุบันจากการสำรวจสถานภาพหนี้ของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และหอการค้าไทย พบว่ามีผู้ที่ประสบปัญหาการชำระหนี้อยู่เป็นจำนวนมากซึ่งเกินครึ่งหนึ่งของผู้ที่มีภาระหนี้ด้วยซ้ำ(56.3%) รวมถึงงานวิจัยในครั้งนี้ด้วยที่พบว่ามีผู้ประสบปัญหาการชำระหนี้อยู่ถึง 44.54% ซึ่งนั่นสะท้อนให้เห็นว่าคนไม่ได้มีความ

รอบคอบถึงการชำระหนี้ในอนาคตเลย สาเหตุที่ค่าเฉลี่ยมีค่าต่ำอาจเนื่องมาจากการพยายามมองโลกในแง่ดีของคนที่จะช่วยส่งเสริมในการตัดสินใจก่อนนี้แต่ละครั้ง คนจำนวนมากเวลาจะก่อหนี้คงแทบไม่มีใครหาเหตุผลมาบอกตนเองว่าตนไม่สามารถชำระหนี้ได้แน่ ในทางกลับกัน คนมักจะคำนวณอย่างคร่าวๆถึงวิธีการชำระหนี้ในอนาคตโดยพยายามลืมนอุปสรรคที่จะทำให้เกิดความขัดแย้งออกไป

ข้อ 9) เวลาท่านก่อหนี้ ท่านมักจะมองในแง่ดีว่าท่านสามารถที่จะชำระหนี้ก้อนนี้ในอนาคตได้อยู่เสมอ

คำถามข้อนี้เป็นการแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.42 โดยถือว่ามีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion เมื่อพิจารณาผลคะแนนของข้อนี้เทียบกับข้อ 8) จึงไม่น่าแปลกใจเลยว่าทำไมคะแนนเฉลี่ยในข้อ 8) จึงมีค่าต่ำ สาเหตุก็เนื่องมาจากคนส่วนใหญ่มักจะมองโลกในแง่ดีแทนที่จะใช้เหตุผลในการวิเคราะห์นั่นเอง

ข้อ 10) ท่านเป็นคนที่มีรายได้ค่อนข้างแน่นอน และมั่นคง

คำถามข้อนี้เป็นการแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการไม่เป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.93 โดยถือว่ามีค่าปานกลาง การมีรายได้แน่นอน และมั่นคงย่อมบ่งบอกว่าการก่อหนี้ได้พิจารณาแล้วว่าในอนาคตมีความเสี่ยงต่ำ ในทางกลับกันผู้ก่อหนี้ที่มีรายได้ไม่แน่นอนย่อมแสดงถึงการยอมรับความเสี่ยงในอนาคตที่สูง อย่างไรก็ตาม อาชีพหลักอย่างรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชนเป็นบุคคลที่มีรายได้ประจำซึ่งมีค่าแน่นอน และมั่นคงสูง ประกอบกับอาชีพอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นค้าขาย เกษตรกรรม และรับจ้างทั่วไป แม้โดยรวมจะมีรายได้ผันผวน แต่บางกรณีก็มีรายได้ค่อนข้างแน่นอนเช่นกัน หรือมักให้น้ำหนักแบบครึ่งๆกลาง ในขณะที่กลุ่มรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชนสามารถให้น้ำหนักได้อย่างมั่นใจจึงส่งผลให้คะแนนเฉลี่ยข้อนี้มีค่าไม่สูงเท่าที่ควร

ข้อ 11) ท่านเห็นว่าการกู้ยืมเป็นเรื่องปกติสามารถกู้ได้ตราบที่ผู้ให้กู้ยินดีให้กู้

คำถามข้อนี้เป็นการแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.90 โดยถือว่ามีค่าโน้มเอียงไปทางการไม่เป็น Myopic Loss Aversion เล็กน้อย เนื่องจากเป็นการถามถึงความคิดเห็นมากกว่าจะถามถึงพฤติกรรมที่เคยปฏิบัติมา ดังนั้น

โดยส่วนใหญ่มักจะไม่เห็นชอบในพฤติกรรมที่มองว่าไม่ถูกต้องถึงแม้ว่าตนจะเคยมีพฤติกรรมอย่างนั้นก็ตาม

ข้อ 12) ท่านเห็นว่าการก่อกวนนี้เป็นสิ่งไม่สมควรเพราะควรเก็บเงินออมให้มากกว่าก่อนที่จะใช้จ่าย

คำถามข้อนี้เป็นการแสดงพฤติกรรมที่โน้มเอียงไปทางการไม่เป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.65 โดยถือว่ามีค่าต่ำ เนื่องจากเหตุผลเดียวกับข้อ 11) เพียงแต่ว่าพฤติกรรมในข้อนี้เป็นพฤติกรรมที่มักถูกมองว่าเป็นพฤติกรรมที่ถูกต้อง

จากการวิเคราะห์เบื้องต้นจะเห็นได้ว่า พฤติกรรมของคนโดยทั่วไปแม้จะมีความรอบคอบหรือการวางแผนชีวิตในระยะยาวอย่างไรก็ย่อมมีพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion ผสมอยู่ โดยเฉพาะการให้น้ำหนักกับการบริโภคในปัจจุบัน ซึ่งอาจนำไปสู่การก่อกวนโดยไม่ได้คำนึงถึงการชำระหนี้ในอนาคตตัวอย่างรอบคอบ อย่างมีเหตุผล ผลลัพธ์ที่ตามมาก็คือการประสบปัญหาในการชำระหนี้ในที่สุด ซึ่งประเด็นนี้จะวิเคราะห์โดยละเอียดด้วยการใช้แบบจำลองต่อไป

5.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลอง

5.3.1 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความเป็น Myopic Loss Aversion กับข้อมูลทั่วไป

ในส่วนนี้จะทำการวิเคราะห์ว่าค่าความเป็น Myopic Loss Aversion ที่ได้มีความสัมพันธ์กับตัวแปรข้อมูลทั่วไปอย่างไรซึ่งได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพการสมรส ขนาดของครอบครัว ระดับการศึกษา ภูมิภาค การเป็นเจ้าของที่พักอาศัย และสาขาอาชีพ โดยผลของการวิเคราะห์ด้วยวิธี OLS ในเบื้องต้นพบว่าไม่มีปัญหา Multicollinearity เนื่องจากไม่มีตัวแปรอิสระตัวใดมีค่า VIF มากกว่า 10 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (R^2) มีค่าเท่ากับ 0.46 โดยมีค่าสถิติ F เท่ากับ 15.277 ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 โดยค่าสัมประสิทธิ์ได้ผลลัพธ์ดังตาราง 5.3 ซึ่งจะเห็นได้ว่าค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรที่มีนัยสำคัญทางสถิติได้แก่ ขนาดของครอบครัว และสาขาอาชีพ

ตารางที่ 5.3 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์

ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์	Beta	ค่าสถิติ t
(constant)	2.232		2.703*
SEX	0.033	0.029	0.576
AGE	0.030	0.407	0.615
AGE ²	0.000	-0.378	-0.577
MARI	-0.028	-0.024	-0.419
HSIZE	0.043	0.138	2.689*
EDUC	0.144	0.129	1.566
LOCA	-0.086	-0.076	-1.294
HOME	-0.019	-0.017	-0.287
JOB1	0.212	0.150	2.029*
JOB2	0.275	0.209	2.719*
JOB3	-0.514	-0.345	-5.156*
JOB4	-0.342	-0.246	-3.519*

หมายเหตุ* มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 5 %, MLA คือตัวแปรตาม

จากผลการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองข้างต้น สามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังนี้(ผู้วิจัยจะเน้นผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์เฉพาะตัวแปรที่มีนัยสำคัญเท่านั้น)

ขนาดของครอบครัว(HSIZE) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็น Myopic Loss Aversion อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากผู้ที่มีขนาดของครอบครัวใหญ่หรือมีสมาชิกในครอบครัวจำนวนมากจะยิ่งทำให้มีภาระที่ต้องรับผิดชอบมาก ส่งผลให้มีความจำเป็นในการก่อกองหนี้สูงในกรณีที่ยังไม่ได้ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย ผลก็คือบุคคลดังกล่าวจะยังมีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion สูงตามไปด้วยเพราะมีความต้องการก่อกองหนี้ในปัจจุบันสูงมาก อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณา ค่าสัมประสิทธิ์จะพบว่ามีความค่อนข้างต่ำโดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับตัวแปรอื่นๆที่มีนัยสำคัญ สาเหตุเนื่องมาจากความเป็น Myopic Loss Aversion เป็นการเรียนรู้ทางพฤติกรรมส่วนบุคคล ดังนั้นถึงแม้ว่าบางคนจะมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมาก ก็ไม่จำเป็นที่จะต้องเป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากเขามีนิสัยส่วนบุคคลเป็นผู้ที่มองการณ์ไกล และให้ความสำคัญกับชีวิตความเป็นอยู่ในอนาคตไม่น้อยไปกว่าปัจจุบัน

สาขาอาชีพ(JOB) อาชีพรับจ้างทั่วไป(JOB1)และอาชีพเกษตรกรรม(JOB2) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็น Myopic Loss Aversion โดยเมื่อพิจารณาจากค่าสัมประสิทธิ์ อาชีพเกษตรกรรมมีผลความสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็น Myopic Loss Aversion มากที่สุด รองลงมาคืออาชีพรับจ้างทั่วไป ในขณะที่อาชีพรับราชการ(JOB3)และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน (JOB4) มีความสัมพันธ์ทางลบกับความเป็น Myopic Loss Aversion โดยที่อาชีพรับราชการมีความสัมพันธ์ทางลบกับความเป็น Myopic Loss Aversion มากที่สุด รองลงมาคืออาชีพพนักงานบริษัทเอกชน

ดังนั้น จึงสามารถแบ่งกลุ่มอาชีพได้ออกเป็นสองกลุ่มได้แก่ 1) กลุ่มที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งประกอบด้วยอาชีพรับจ้างทั่วไป และเกษตรกรรม 2) กลุ่มที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งประกอบด้วยอาชีพรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน สาเหตุประการสำคัญที่ทำให้ได้ความสัมพันธ์ดังกล่าวก็เนื่องมาจากข้อคำถามที่ใช้ในการวัดคะแนนความเป็น Myopic Loss Aversion นั้น มีพื้นฐานมาจากลักษณะของอาชีพด้วย เช่น ความแน่นอนของรายได้ ลักษณะการดำเนินชีวิต ซึ่งทั้งสองกลุ่มจะมีความแตกต่างกันออกไป

เพศ(SEX), อายุ(AGE) และภูมิสำเนา(LACA) ไม่มีความสัมพันธ์กับความเป็น Myopic Loss Aversion อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องมาจากความเป็น Myopic Loss Aversion เป็นการเรียนรู้ทางพฤติกรรมส่วนบุคคลซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับกลุ่มตัวแปรดังกล่าว ไม่ว่าจะหญิงหรือชาย อายุ น้อยหรือมาก เป็นคนกรุงเทพฯหรือต่างจังหวัดก็มีโอกาสเป็น Myopic Loss Aversion ได้อย่างไม่แตกต่างกัน

สถานภาพการสมรส(MARI) และการเป็นเจ้าของที่พักอาศัย(HOME) ตัวแปรทั้งสองตัวจัดว่าเป็นตัวแปรกลุ่มเดียวกันกับขนาดของครอบครัวเนื่องจากแสดงถึงภาวะต่างๆที่ผู้ก่อหนี้มีอยู่ อย่างไรก็ตามทั้งสองตัวแปรกลับไม่มีความสัมพันธ์กับความเป็น Myopic Loss Aversion อย่างมีนัยสำคัญเหมือนในกรณีของขนาดของครอบครัว สาเหตุอาจเนื่องมาจากการสมรสไม่ได้ทำให้สร้างความกดดันเหมือนในกรณีที่ขนาดครอบครัวมีสมาชิกจำนวนมาก เพราะในกรณีที่คู่สมรสเป็นครอบครัวเดียวและมีบุตรไม่มาก ภาระที่ต้องรับผิดชอบก็น้อยตามไปด้วยประกอบกับการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบระหว่างคู่สมรสช่วยให้คู่สมรสมีความจำเป็นในการก่อหนี้ในปัจจุบันน้อย ความเป็น Myopic Loss Aversion จึงขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากกว่าที่จะขึ้นอยู่กับสถานภาพการสมรส ส่วนในกรณีของการเป็นเจ้าของที่พักอาศัยที่ไม่มีนัยสำคัญก็อาจเนื่องมาจาก ถึงแม้ว่าผู้ก่อหนี้จะไม่ได้เป็นเจ้าของที่พักอาศัย แต่ก็มีภาระที่เช่าพักอาศัยที่

เหมาะสมกับศักยภาพของตนเสียเป็นส่วนใหญ่ เช่นผู้ที่มีรายได้น้อยก็ยินดีที่จะเช่าห้องพักราคาถูก ในขณะที่ผู้มีรายได้ดีบางกลุ่มก็ยินดีที่จะเช่าห้องพักเนื่องจากมีความสะดวกสบายมากกว่า เป็นต้น ความต้องการในปัจจุบันที่สูงจึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับตัวแปรดังกล่าว

5.3.2 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้กับความเป็น Myopic Loss Aversion ร่วมกับข้อมูลทั่วไป

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้จะใช้ค่าคะแนนความเป็น Myopic Loss Aversion ที่วัดได้ด้วยวิธี Likert มาหาความสัมพันธ์ที่มีต่อโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ร่วมกับตัวแปรข้อมูลทั่วไปที่ไม่มีความสัมพันธ์กับความเป็น Myopic Loss Aversion อย่างมีนัยสำคัญเพื่อป้องกันปัญหา Multicollinearity ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพการสมรส ระดับการศึกษา ภูมิภาค และความเป็นเจ้าของที่พักอาศัย โดยผู้วิจัยได้ใช้ Binary Logit Model เพื่อศึกษาปัจจัยที่กำหนดความเป็นไปได้ที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้ ด้วยการประมาณค่าด้วยวิธี Maximum-likelihood โดยผลทางสถิติอยู่ในขั้นน่าพอใจ โดยค่า R^2_p (Percentage of Correct) เท่ากับร้อยละ 66.8 และค่า Log likelihood Ratio ที่คำนวณได้มีค่ามากจนสามารถปฏิเสธสมมติฐานที่ว่าค่าสัมประสิทธิ์ทุกตัวของสมการไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 โดยค่าสัมประสิทธิ์ได้ผลลัพธ์ดังตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์

ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์	Ex(B)	Wald
(constant)	- 8.710	0.000	4.452*
MLA	1.233	3.431	14.651*
SEX	0.024	1.025	0.007
AGE	0.268	1.308	1.242
AGE ²	- 0.004	0.996	1.207
MARI	0.504	1.655	2.436
EDUC	- 0.619	0.538	3.125**
LACA	0.088	1.092	0.071
HOME	0.661	1.937	3.827*

หมายเหตุ*มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 5% **มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 10 %, PROD (โอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้) คือตัวแปรตาม

ทั้งนี้ ค่าสัมประสิทธิ์ที่ได้จากการประมาณการได้แสดงนัยบางประการที่เกี่ยวข้องกับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ โดยสามารถอธิบายผลของการคำนวณได้ดังต่อไปนี้ (ผู้วิจัยจะเน้นผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์เฉพาะตัวแปรที่มีนัยสำคัญเท่านั้น)

ความเป็น Myopic Loss Aversion (MLA) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ อย่างมีนัยสำคัญ โดยยิ่งคนมีความเป็น Myopic Loss Aversion อยู่มากเท่าไรก็ยิ่งเพิ่มโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้สูงมากเท่านั้น โดยพบว่ามีผลกระทบทางบวกต่อโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้สูงที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับตัวแปรอื่นๆ แสดงให้เห็นถึงอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่สูงได้โดยตรงมากกว่าในวิธีการศึกษาอื่นๆ ส่วนสาเหตุที่นั้นเกิดจากพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion เป็นพฤติกรรมที่ให้น้ำหนักกับระดับการบริโภคในปัจจุบันที่สูงมาก ซึ่งมักจะใช้การเรียนรู้จากอดีตมากกว่าที่จะใช้เหตุผลคาดการณ์ไปในอนาคต ทำให้การก่อหนี้นั้นขาดการวางแผนในการชำระหนี้อย่างรอบคอบและส่งผลให้เกิดปัญหาในการชำระหนี้ในที่สุด

เพศของผู้ก่อหนี้ (SEX) ไม่มีความสัมพันธ์กับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากการก่อหนี้นั้นไม่มีความเกี่ยวข้องกับเพศเลย แต่ขึ้นอยู่กับนิสัยของตัวบุคคลมากกว่า ไม่ว่าจะชายหรือหญิงก็มีโอกาสพอๆกัน

อายุของผู้ก่อหนี้ (AGE, AGE²) ไม่มีความสัมพันธ์กับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ อย่างมีนัยสำคัญทั้งในกรณีอายุต่ำ (AGE) และกรณีอายุมาก (AGE²) สาเหตุเนื่องมาจากในกรณีอายุต่ำ มีทั้งผู้ที่เริ่มต้นก่อหนี้ซึ่งจำนวนหนี้สะสมมักจะมีมูลค่าต่ำทำให้มีแนวโน้มที่จะยังไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ และผู้ก่อหนี้ด้วยความต้องการที่สูงมากในการเพิ่มสวัสดิการของตนเองจนขาดการคาดการณ์ความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคตอย่างรอบคอบ ส่งผลให้มีโอกาสประสบปัญหาการชำระหนี้สูง กลุ่มวัยดังกล่าวจึงมีทั้งผู้ที่ไม่ประสบและประสบปัญหาการชำระหนี้โดยไม่ได้มีแนวโน้มไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่งอย่างชัดเจน ในกรณีอายุมากก็เช่นเดียวกัน กลุ่มวัยดังกล่าวมีทั้งผู้ที่ยุติการก่อหนี้ และผู้ก่อหนี้ที่มีภาระหนี้สะสมพอกพูนตามระยะเวลา ขึ้นอยู่กับว่าบุคคลนั้นมีอุปนิสัยอย่างไร ผลก็คือกลุ่มวัยดังกล่าวจึงมีทั้งผู้ที่ไม่ประสบและประสบปัญหาการชำระหนี้โดยไม่ได้มีแนวโน้มไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่งอย่างชัดเจนเช่นกัน

สถานภาพทางการเงิน (MARI) ไม่มีความสัมพันธ์กับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งผิดจากการคาดการณ์ของผู้วิจัยที่ว่า การสมรสน่าจะเพิ่มรายจ่าย

ให้สูงขึ้น เนื่องจากมีภาระมากขึ้น จึงน่าจะทำการก่อนนี้ในมูลค่าที่สูงและมีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูง การที่ไม่มีนัยสำคัญอาจเนื่องมาจากการประสบปัญหาการชำระหนี้เป็นเรื่องของส่วนบุคคลมากกว่า ถึงแม้จะไม่สมรสก็สามารถที่จะก่อนนี้ในมูลค่าที่สูงได้โดยเฉพาะการคาดหวังว่าจะสร้างเนื้อสร้างตัว สร้างความเป็นอยู่ให้ดีขึ้นก่อนที่จะคิดถึงเรื่องแต่งงาน ทำให้คนโสดก่อนนี้เพื่อนำไปซื้อบ้าน ซื้อรถ ซื้อข้าวของเครื่องใช้ต่างๆ รวมถึงการนำเงินที่ก่อนนี้ไปลงทุน ทำให้คนโสดก็มีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้พอกๆกับคนที่ทำการสมรส อีกแง่หนึ่งคนที่ทำการสมรสก็อาจไม่ได้เผชิญการชำระหนี้อยู่เพียงลำพังแต่มักจะได้รับการช่วยเหลือจากคู่สมรสทำให้ลดโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ลง ด้วยเหตุผลต่างๆเหล่านี้ทำให้แนวโน้มการประสบปัญหาการชำระหนี้ระหว่างคนโสดกับคนที่แต่งงานแล้วไม่มีความชัดเจน ตัวแปรนี้จึงไม่มีนัยสำคัญดังกล่าว

ระดับการศึกษา(EDUC) มีความสัมพันธ์ทางลบกับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งผิดจากการคาดการณ์ของผู้วิจัยที่ว่า ผู้ก่อนนี้ที่มีระดับการศึกษาต่ำ (ในที่นี้คือต่ำกว่าระดับปริญญาตรี) น่าจะมีโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้สูงกว่าผู้ก่อนนี้ที่มีระดับการศึกษาสูง เนื่องจากผู้ที่มีการศึกษาต่ำมักจะมีหน้าที่การงาน และรายได้ไม่ค่อยดีนักจึงส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาในที่นี้กับโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้จึงน่าจะเป็นบวก อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์ที่ได้ดังกล่าวอาจเนื่องมาจากข้อจำกัดสภาพคล่องที่สูงของผู้ที่มีการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี ข้อจำกัดดังกล่าวจะกลายเป็นเครื่องมือป้องกันการประสบปัญหาการชำระหนี้ไปในตัว ในขณะที่ผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรีจะมีข้อจำกัดสภาพคล่องที่ต่ำกว่าจึงมักมีการก่อนนี้ในมูลค่าที่สูง และมีช่องทางที่จะทำการก่อนนี้ใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดเป็นหนี้ที่พอกพูนเป็นมูลค่าที่สูงมากจนยากที่จะทำการชำระคืนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูงซึ่งตรงกันข้ามกับผู้ที่มีระดับการศึกษาต่ำ

ข้อสังเกตประการหนึ่งก็คือ ตัวแปรนี้เป็นเพียงตัวแปรเดียวที่มีความสัมพันธ์ทางลบกับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้อย่างมีนัยสำคัญ เมื่อเทียบกับตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้อย่างมีนัยสำคัญแล้ว ผลทางลบของระดับการศึกษามีค่าต่ำกว่าอย่างชัดเจน โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับผลกระทบทางบวกของความเป็น Myopic Loss Aversion (MLA)

ภูมิลาเนา(LACA) ไม่มีความสัมพันธ์กับโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ อย่างมีนัยสำคัญ สาเหตุเนื่องมาจากผู้ที่มีภูมิลาเนาในต่างจังหวัดโดยส่วนใหญ่มักจะเข้ามาทำงานที่มี รายได้ค่อนข้างต่ำ และไม่ค่อยมั่นคงส่งผลให้การก่อหนี้มีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้ อย่างไม่รู้ก็ตาม ด้วยผลของข้อจำกัดสภาพคล่องที่สูงจะช่วยป้องกันบางคนไม่ให้ก่อหนี้ในมูลค่าที่สูง ทำให้มีโอกาสที่จะไม่ประสบปัญหาในการชำระหนี้เช่นกัน จึงไม่มีทิศทางแน่นอนว่ากลุ่มคน ดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะประสบปัญหา หรือไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ อย่างมีนัยสำคัญ

การเป็นเจ้าของที่พักอาศัย(HOME) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับโอกาสในการ ประสบปัญหาการชำระหนี้ อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งหากมองในด้านการครอบครองทรัพย์สินแล้วคนที่ เป็นเจ้าของที่พักอาศัยน่าจะมีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้ต่ำกว่าคนที่ไม่ได้เป็นเจ้าของที่ พักอาศัย อย่างไรก็ตามผลที่ได้ออกมาอาจเกิดจากสาเหตุ 2 ประการด้วยกัน ได้แก่ ประการแรก กลุ่มตัวอย่างที่ก่อหนี้จากธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่นๆมาซื้อบ้านซึ่งมักจะเป็นมูลค่าที่สูง เขา มักจะถือว่าตนเองเป็นเจ้าของบ้านทั้งๆที่ยังผ่อนชำระหนี้ก้อนนั้นอยู่ ประการที่สองผู้เป็นเจ้าของที่ พักอาศัยสามารถที่จะนำโฉนดไปเป็นหลักทรัพย์ในการก่อหนี้ได้ ทำให้มีโอกาสที่จะก่อหนี้ในมูลค่า ที่สูง เหตุผลดังกล่าวทำให้ผู้เป็นเจ้าของที่พักอาศัยมีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูง

สรุปแล้ว ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้ได้แก่ ความเป็น Myopic Loss Aversion, ระดับการศึกษา และการเป็นเจ้าของที่พักอาศัย โดยอิทธิพลส่วนใหญ่ที่ ก่อให้เกิดการประสบปัญหาการชำระหนี้ขึ้นนั้นเกิดจากความเป็น Myopic Loss Aversion และมี เพียงระดับการศึกษาเพียงตัวแปรเดียวเท่านั้นที่ให้ผลกระทบตรงกันข้ามโดยเกิดจากข้อจำกัดด้าน สภาพคล่องที่สูงของผู้ที่มีระดับการศึกษาต่ำ

5.4 การอธิบายด้วยแนวคิดทางจิตวิทยา

เมื่อพิจารณาทางด้านสาขาอาชีพแล้ว การที่พบว่าอาชีพรับจ้างทั่วไป และอาชีพ เกษตรกรรมมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็น Myopic Loss Aversion ในขณะที่อาชีพรับ ราชการ และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมีความสัมพันธ์ทางลบกับความเป็น Myopic Loss Aversion ค่อนข้างมีความสอดคล้องกับการแบ่งกลุ่มในบทที่ 4 กล่าวคืออาชีพรับจ้างทั่วไป และ อาชีพเกษตรกรรมมักจะมีรายได้ที่ไม่แน่นอนดังนั้นจึงไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่าง มั่นใจ ส่วนอาชีพรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชนมักจะมีรายได้ที่แน่นอนจึงสามารถ คาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ

การวิเคราะห์ด้วยแนวคิดทางจิตวิทยาทางด้านสาขาอาชีพในบทนี้จึงค่อนข้างเป็นไปได้ในทำนองเดียวกันกับบทที่ 4 นั่นคือเมื่อพิจารณาจากทฤษฎี ERG ของ Alderfer กลุ่มอาชีพรับจ้างทั่วไป และอาชีพเกษตรกรรมในสภาพความเป็นจริงของสังคมไทย โดยส่วนใหญ่แล้วมักจะมีความต้องการอยู่ในระดับ E ซึ่งเป็นความต้องการที่จำเป็นในการอยู่รอดของชีวิต เมื่อรายได้ไม่เพียงพอต่อการเลี้ยงชีพ การก่อหนี้จึงเป็นทางเลือกที่ไม่อาจปฏิเสธถึงแม้ว่าจะไม่มีศักยภาพเพียงพอในการชำระหนี้ในอนาคตก็ตาม นอกจากนี้ยังมีความต้องการในระดับ R ความต้องการด้านความสัมพันธ์ทางสังคม และ G ความต้องการความเจริญก้าวหน้าควบคู่ไปด้วย เราจึงมักจะพบเห็นชาวบ้านเกษตรกรรมบางคนมีการก่อหนี้เพื่อซื้อรถยนต์ เพื่อการลงทุนทำการเกษตร ปัญหาที่คือการก่อหนี้ที่นั้นเกิดจากความคาดหวังโดยมองข้ามศักยภาพในการชำระหนี้ของตน จนอาจก่อให้เกิดปัญหาในการชำระหนี้ในที่สุด

ส่วนอาชีพรับราชการ และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนโดยส่วนใหญ่มีรายได้ที่มั่นคง รวมถึงสวัสดิการในการทำงานที่สูงกว่า ดังนั้นจึงได้รับการตอบสนองความต้องการระดับ E อย่างเพียงพอ เนื่องจากไม่ต้องอยู่ในสภาพบังคับให้ก่อหนี้เหมือนกลุ่มอาชีพรับจ้างทั่วไป และอาชีพเกษตรกรรม กลุ่มอาชีพนี้จึงสามารถรอเวลาที่ตนเองพร้อมได้ และมักจะมีการวางแผนที่ดีกว่า เนื่องจากการมีรายได้ที่แน่นอนทำให้สามารถคำนวณความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคตได้ด้วยสาเหตุนี้ อาชีพรับราชการ และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนจึงมีโอกาสประสบปัญหาการชำระหนี้ต่ำกว่าซึ่งเป็นไปตามผลการวิเคราะห์ที่พบว่า โอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็น Myopic Loss Aversion (อาชีพรับจ้างทั่วไป และอาชีพเกษตรกรรมเป็นตัวแทนการก่อหนี้แบบ Myopic Loss Aversion อาชีพรับราชการ และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนเป็นตัวแทนของการก่อหนี้แบบไม่เป็น Myopic Loss Aversion

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 6

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกหนี้ภาคครัวเรือน ผ่านการสำรวจพฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อกหนี้

การศึกษาในส่วนนี้เป็นการศึกษาการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อกหนี้ในช่วงระยะเวลาสั้นๆ จึงอาจทำให้ไม่สามารถสังเกตความแตกต่างได้อย่างชัดเจนเนื่องจากพฤติกรรมการบริโภคในเดือนที่ 1 และเดือนที่ 2 อาจจะไม่มีการเปลี่ยนแปลงเลยก็ได้ โดยเฉพาะข้อมูลทางด้านรายได้หากไม่สามารถเก็บอย่างละเอียดมักจะพบว่ารายได้ของทั้ง 2 เดือนไม่มีการเปลี่ยนแปลงถึงแม้จะใช้รายได้สุทธิก็ตาม ผู้วิจัยเห็นความสำคัญของปัญหาดังกล่าวจึงควบคุมกลุ่มตัวอย่างโดยการเก็บข้อมูล 2 ช่วงเวลาด้วยกันเพื่อแก้ปัญหาด้านความจำที่มีจำกัดของมนุษย์ และเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกแทนที่จะให้กลุ่มตัวอย่างกรอกแบบสอบถามเองเพื่อที่จะได้เก็บรายละเอียดปลีกย่อยและสามารถสังเกตเห็นถึงความแตกต่างของตัวแปรต่างๆ ในทั้ง 2 ช่วงเวลาได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ในส่วนของการศึกษาเพิ่มเติมผ่านแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อกหนี้จะใช้ข้อมูลคนละชุดกันโดยเป็นข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างที่เก็บเพียงครั้งเดียวและประสบปัญหาการชำระหนี้โดยผลการวิเคราะห์ข้อมูลมีดังต่อไปนี้

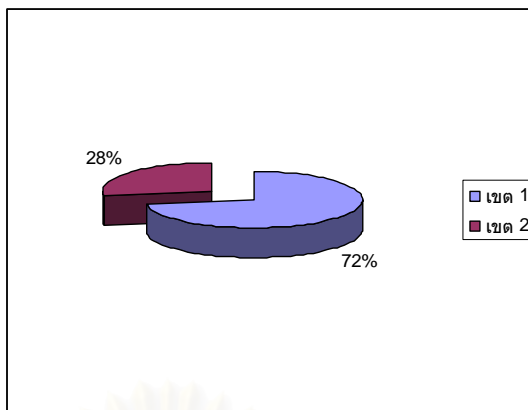
6.1 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อกหนี้

6.1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นจากแบบสอบถาม

กลุ่มตัวอย่างควบคุมจำนวน 60 คนที่ใช้ในวิธีการศึกษาหลักเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้สิน และไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้¹ ผู้วิจัยได้พยายามหากกลุ่มตัวอย่างโดยกระจายตามอายุและสาขาอาชีพ เพื่อไม่ให้เกิดการลำเอียงของข้อมูล และในภาคปฏิบัติผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวเมื่อไว้ที่ 70 ตัวอย่าง อย่างไรก็ตามเมื่อเก็บข้อมูลรอบที่ 2 เสร็จเรียบร้อยแล้วปรากฏว่ามีข้อมูลที่ใช้ได้เพียง 54 ตัวอย่าง เนื่องจากปัญหาด้านการติดต่อกับกลุ่มตัวอย่าง โดยข้อมูลดังกล่าวได้มีการวิเคราะห์เบื้องต้นดังนี้

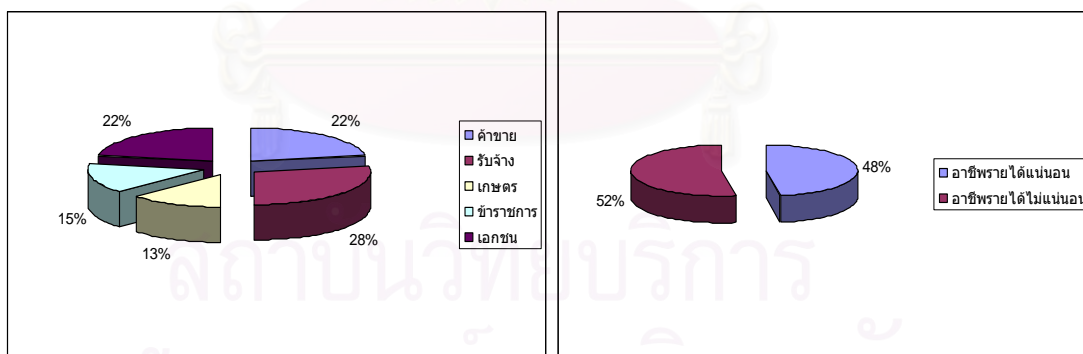
1) **ลักษณะการกระจายของประชากร** สำหรับการกระจายของประชากรที่ถูกควบคุมนั้นสามารถพิจารณาจากการกระจายทางพื้นที่, การกระจายทางอาชีพ และการกระจายทางอายุ ดังแสดงในแผนภูมิวงกลมดังต่อไปนี้

¹ เหตุผลในการเลือกกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวแสดงไว้แล้วในหัวข้อ 3.4



รูปที่ 6.1 การกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างควบคุม

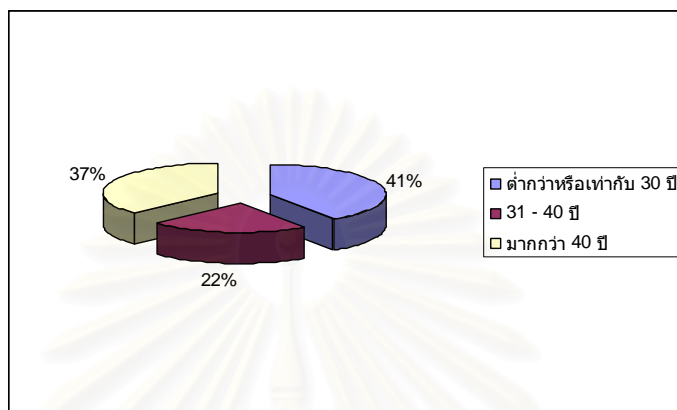
จากรูปที่ 6.1 แสดงการกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างโดยมีกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในพื้นที่เขต 1 ซึ่งประกอบด้วยพื้นที่เขตปทุมวัน บางรัก พญาไท ดินแดง ราชเทวี และสาทรจำนวน 39 ตัวอย่าง และกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่เขต 2 ซึ่งประกอบด้วยพื้นที่เขตตลิ่งชัน ภาษีเจริญ หนองแขม บางบอน บางขุนเทียน และทุ่งครุจำนวน 15 ตัวอย่าง สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างในพื้นที่เขต 1 มีมากกว่ากลุ่มตัวอย่างในพื้นที่เขต 2 อยู่ถึง 2.57 เท่า เนื่องจากผู้วิจัยไม่ได้คำนึงถึงการกระจายด้านพื้นที่แต่คำนึงถึงการประกอบอาชีพที่แบ่งจากลักษณะของรายได้เป็นหลักนั่นคือกลุ่มข้าราชการและพนักงานบริษัทเอกชน กับกลุ่มรับจ้างทั่วไปและเกษตรกร โดยที่กลุ่มอาชีพอื่น ๆ จะเป็นค้าขายและธุรกิจส่วนตัว



รูปที่ 6.2 การกระจายทางลักษณะอาชีพของกลุ่มตัวอย่างควบคุม

จากรูปที่ 6.2 แสดงการกระจายทางสาขาอาชีพของกลุ่มตัวอย่างตามประเภท และลักษณะความแน่นอนของรายได้ซึ่งถึงแม้ว่าเมื่อแบ่งตามประเภทของอาชีพ 5 อาชีพแล้วจะมีสัดส่วนที่ค่อนข้างแตกต่างกันโดยมีอาชีพค้าขาย 12 คน อาชีพรับจ้างทั่วไป 15 คน อาชีพเกษตรกร 7 คน อาชีพข้าราชการ 8 คน และอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน 12 คน แต่เมื่อพิจารณาด้านการแบ่งตามลักษณะความแน่นอนของรายได้แล้วมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันกล่าวคือกลุ่มอาชีพที่มีรายได้

ค่อนข้างแน่นอนซึ่งประกอบด้วยอาชีพรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชนจำนวน 20 คน กับอาชีพรับจ้างทั่วไปและเกษตรกรรวมจำนวน 22 คน โดยกำหนดให้อาชีพค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัวเป็นอาชีพอื่น ๆ ซึ่งผู้วิจัยคาดว่า การแบ่งอาชีพตามลักษณะของรายได้นี้น่าจะมีอิทธิพลต่อการบริโภคมากกว่าการแบ่งตามประเภทของอาชีพ



รูปที่ 6.3 การกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่างควบคุม

จากรูปที่ 6.3 แสดงการกระจายทางอายุโดยมีกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปีจำนวน 22 คน อายุ 31 – 40 ปีจำนวน 12 คน และมากกว่า 40 ปีจำนวน 20 คน และเนื่องจากว่าตัวแปรด้านอายุที่จะพิจารณาคือช่วงอายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี และช่วงอายุมากกว่า 40 ปี ดังนั้นจึงมีการกำหนดจำนวนให้ใกล้เคียงกัน

2) **รายได้ และพฤติกรรมการบริโภค** จากตารางที่ 6.1 จะเห็นได้ว่าเมื่อจำแนกตามอายุแล้ว ยังไม่สามารถที่จะทราบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับอายุได้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตามเมื่อเปรียบเทียบกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมากกว่า 40 ปี พบว่า กลุ่มหลังจะมีรายได้เฉลี่ยสูงกว่า ซึ่งอาจเกิดจากการที่บุคคลอายุน้อยกำลังอยู่ในช่วงสร้างเนื้อสร้างตัวและสามารถที่จะเพิ่มรายได้ให้กับตัวเองในอนาคตได้อีก เมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลที่ผ่านช่วงเวลาดังกล่าวมาแล้วจึงมีรายได้ต่ำกว่า สิ่งที่น่าแปลกสำหรับข้อมูลนั้นคือกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 31 ถึง 40 ปี กลับมีรายได้เฉลี่ยต่ำที่สุด ซึ่งอาจเกิดจากปัญหาด้านการกระจายของข้อมูล โดยการกำหนดกลุ่มตัวอย่างในช่วงอายุดังกล่าวอาจกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มที่มีรายได้ต่ำก็ได้

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงรายได้สุทธิ ซึ่งนำรายได้มาหักด้วยค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการบริโภคของกลุ่มตัวอย่างอายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี กับอายุมากกว่า 40 ปี

พบว่ามีความใกล้เคียงกันมากขึ้น เหตุผลประการหนึ่งก็คือ บุคคลที่มีอายุมากกว่า 40 ปีมักจะมีการสมรส และมีภาระที่ต้องรับผิดชอบสูง เช่นค่าเลี้ยงดูบุตร ค่าเล่าเรียนของบุตร เป็นต้น ทำให้บุคคลกลุ่มนี้มีค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวข้องกับการบริโภคค่อนข้างสูง ยิ่งเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายสำหรับการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารของบุคคลกลุ่มนี้จะมีค่าต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลที่มีอายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปี

ตารางที่ 6.1 รายได้และค่าใช้จ่ายของผู้ก่อนนี้ที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ (1)

ประเภทการจำแนก		ทั้ง 2 เดือน(เฉลี่ย)				
		รายได้ทั้งหมด	ค่าใช้จ่ายสินค้าที่เป็นอาหาร	ค่าใช้จ่ายสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	รายได้สุทธิ
อายุ (ปี)	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30	17,011.36	7,568.86	1,197.72	6,475.00	10,536.36
	31 - 40	13,429.16	5,583.33	1,025.00	5,150.00	8,279.16
	มากกว่า 40	22,750.00	5,417.50	1,848.75	11,517.75	11,232.25
อาชีพ	ข้าราชการ, พนักงานภาคเอกชน	20,737.50	7,786.25	2,152.50	8,469.25	12,268.25
	รับจ้างทั่วไป, เกษตรกรรม	9,438.63	3,918.18	460.22	3,700.90	5,737.72
	ค้าขาย	30,666.66	8,337.50	1,870.83	15,316.66	15,350.00
ข้อมูลรวม		18,340.74	6,332.87	1,400.46	8,048.24	10,292.49

ที่มา: จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาโดยการจำแนกตามอาชีพ พบว่าอาชีพข้าราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน ซึ่งถือว่ามีรายได้ค่อนข้างแน่นอน มีรายได้เฉลี่ยสูงกว่าอาชีพรับจ้างทั่วไป และเกษตรกร ถึง 2.2 เท่า แต่กลุ่มที่มีรายได้เฉลี่ยสูงสุดเป็นกลุ่มอาชีพค้าขาย และธุรกิจส่วนตัว ซึ่งจัดว่าเป็นกลุ่มอาชีพที่มีผลตอบแทนดีแต่รายได้มีความแน่นอนต่ำกว่าอาชีพที่มีเงินเดือนประจำ

ในด้านการเปรียบเทียบในช่วงเวลา 2 เดือนในตารางที่ 6.2 และ 6.3 โดยในตารางที่ 6.2 จะแยกค่าใช้จ่ายต่างๆไว้อย่างละเอียด ในขณะที่ตารางที่ 6.3 จะนำรายได้ไปลบกับค่าใช้จ่ายอื่นๆ

กลายเป็นรายได้สุทธิ และรวมค่าใช้จ่ายสินค้าที่เป็นอาหาร และที่ไม่ใช่อาหารเข้าด้วยกัน(เป็นค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้า) โดยพบว่าข้อมูลมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย ซึ่งถือเป็นข้อจำกัดอย่างหนึ่งของการสังเกตการเปลี่ยนแปลงในช่วงระยะเวลาอันสั้นดังที่กล่าวไว้แล้ว ผลที่ได้พบว่าทั้งรายได้ทั้งหมดเฉลี่ย และรายได้สุทธิเฉลี่ยมีค่าลดลงเล็กน้อยจนแทบจะไม่มี การเปลี่ยนแปลงเลย(เปลี่ยนแปลงเพียงตัวเลขหลักร้อยเท่านั้น) เช่นเดียวกันกับค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าทั้งประเภทอาหารและไม่ใช่อาหารแทบที่จะไม่เปลี่ยนแปลงเลย และเมื่อแยกพิจารณาเฉพาะค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารพบว่ามีความเพิ่มขึ้นด้วยซ้ำทุกๆที่รายได้สุทธิลดลง

ตารางที่ 6.2 รายได้และค่าใช้จ่ายของผู้ก่อนนี้ที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ (2)

ประเภทการจำแนก		เดือนที่ 1(เฉลี่ย)				เดือนที่ 2(เฉลี่ย)			
		รายได้ทั้งหมด	ค่าใช้จ่ายสินค้าที่เป็นอาหาร	ค่าใช้จ่ายสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	รายได้ทั้งหมด	ค่าใช้จ่ายสินค้าที่เป็นอาหาร	ค่าใช้จ่ายสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ
อายุ (ปี)	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30	17,113.64	7,456.81	1,368.18	6,472.72	16,909.09	7,690.90	1,027.27	6,477.27
	31 - 40	13,358.33	5,541.66	1,041.66	5,283.33	13,500.00	5,625.00	1,008.33	5,016.66
	มากกว่า 40	22,950.00	5,260.00	1,837.50	11,580.50	22,550.00	5,575.00	1,860.00	11,455.00
อาชีพ	ข้าราชการ, พนักงานภาคเอกชน	20,725.00	7,657.50	2,200.00	8,478.50	20,750.00	7,915.00	2,105.00	8,460.00
	รับจ้างทั่วไป, เกษตรกรรม	9,468.18	3,890.90	506.81	3,801.81	9,409.09	3,945.45	413.63	3,600.00
	ค้าขาย	31,083.33	8,083.33	2,016.66	15,350.00	30,250.00	8,591.66	1,725.00	15,283.33
ข้อมูลรวม		18,440.74	6,217.59	1,469.44	8,100.18	18,240.74	6,448.14	1,331.48	7,996.29

ที่มา: จากการสำรวจ

จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงในด้านรายได้ และการบริโภคต่างก็แทบไม่มีความแตกต่างกันในช่วงระยะเวลา 2 เดือน อย่างไรก็ตาม การที่รายได้ในเดือนที่ 2 มีค่าลดลงเนื่องจากความผันผวนทางรายได้ของกลุ่มอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอนเสียเป็นส่วนใหญ่ได้แก่อาชีพรับจ้างทั่วไป เกษตรกรรม รวมไปถึงค้าขาย ในขณะที่รายได้ของอาชีพรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชนจะมีความแน่นอนของรายได้สูง ถึงกระนั้นก็มีโอกาสที่จะมีความผันผวนด้วย

เช่นกันเนื่องจากรายได้ในที่นี่รวมถึงรายได้ทุกๆด้านที่ได้รับในระยะเวลา 1 เดือน ไม่ได้คำนึงเฉพาะรายได้ที่เป็นเงินเดือนแต่เพียงอย่างเดียว ดังนั้น จึงมีโอกาสที่รายได้ในเดือนที่ 2 โดยเฉลี่ยจะเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ได้ ซึ่งในที่นี้มีค่าลดลง

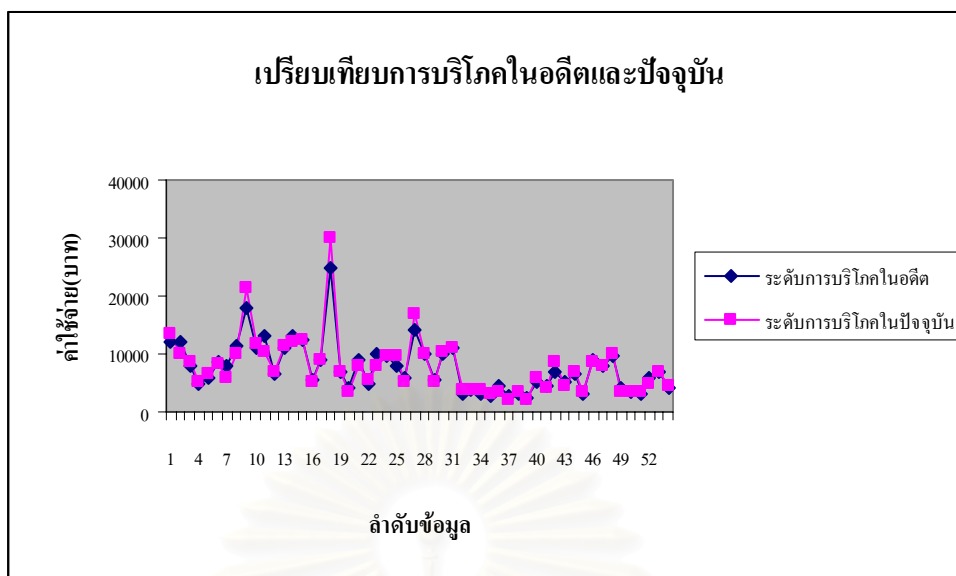
ตารางที่ 6.3 รายได้และค่าใช้จ่ายของผู้ก่อนหน้าที่ไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ (3)

ประเภทการจำแนก		เดือนที่ 1(เฉลี่ย)		เดือนที่ 2(เฉลี่ย)	
		รายได้สุทธิ	ค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้า	รายได้สุทธิ	ค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้า
อายุ (ปี)	ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30	10,640.91	8,825.00	10,431.81	8,718.18
	31 - 40	8,074.99	6,583.33	8,483.33	6,633.33
	มากกว่า 40	11,369.50	7,097.50	11,095.00	7,435.00
อาชีพ	ข้าราชการ, พนักงาน ภาคเอกชน	12,246.50	9,857.50	11,290.00	10,020.00
	รับจ้าง ทั่วไป, เกษตรกรรม	5,666.36	4,397.72	5,809.09	4,359.09
	อื่นๆ	15,733.33	10,100.00	17,966.67	10,316.66
ข้อมูลรวม		10,340.56	7,687.03	10,244.44	7,779.62

ที่มา: จากการสำรวจ

ส่วนในประเด็นของการที่ค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าเพิ่มขึ้นทั้งๆที่มีรายได้สุทธิลดลงนั้น ในเบื้องต้นยังไม่สามารถสรุปได้ว่าผลดังกล่าวไม่สอดคล้องกับทฤษฎีการบริโภคทางเศรษฐศาสตร์ที่ว่า ค่าใช้จ่ายในการบริโภคจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับรายได้สุทธิ เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนั้นมีค่าน้อยมากจนแทบจะถือได้ว่าไม่มีการเปลี่ยนแปลงเลย

จากรูปที่ 6.4 แสดงให้เห็นการเปรียบเทียบพฤติกรรมการบริโภคใน 2 ช่วงเวลาของกลุ่มตัวอย่าง โดยจะเห็นได้ว่าเป็นไปในระดับเดียวกันซึ่งจะมีบางช่วงข้อมูลที่ระดับการบริโภคในปัจจุบันจะสูงกว่าระดับการบริโภคในอดีตเล็กน้อย แสดงให้เห็นถึงความพยายามรักษาระดับการบริโภคของกลุ่มตัวอย่าง



รูปที่ 6.4 กราฟแสดงการเปรียบเทียบการบริโภคของ 2 ช่วงเวลา

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นดังกล่าว ก็มีแนวโน้มที่จะสนับสนุนแนวคิด Myopic Loss Aversion เนื่องจากการที่กลุ่มตัวอย่างแทบจะไม่เปลี่ยนแปลงระดับการบริโภค หรืออาจจะมีบริโภคมากกว่าเดิมด้วยซ้ำแสดงถึงรูปแบบการบริโภคที่สะสมมาจนยากที่จะเปลี่ยนแปลง หรือยอมให้มันแย่ลงกว่าเดิมได้ อย่างไรก็ตามผู้วิจัยเองก็ไม่อาจที่จะตัดสินผลลัพธ์ดังกล่าวด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นได้ การวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองจึงเป็นสิ่งจำเป็นและจะแสดงผลการวิเคราะห์ในหัวข้อ 6.1.2 ต่อไป

6.1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลอง

จากการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองที่กำหนดไว้โดยใช้วิธี OLS ซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่ การวิเคราะห์ข้อมูลของตัวอย่างทั้งหมด 54 ตัวอย่าง การวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจจำนวน 25 ตัวอย่าง และการวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจจำนวน 29 ตัวอย่าง โดยในแต่ละส่วนมีการวิเคราะห์โดยแบ่งตัวแปรตามเป็น 2 ประเภทได้แก่ตัวแปรการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าที่จับต้องได้โดยรวม(CINC) และตัวแปรการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหาร(CINF) ในเบื้องต้นพบว่าไม่มีปัญหา Multicollinearity เนื่องจากไม่มีตัวแปรอิสระตัวใดมีค่า VIF มากกว่า 10 โดยผลการประมาณการแสดงดังตารางที่ 6.4

ตารางที่ 6.4 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์และค่าสถิติต่างๆ

ตัวแปรตาม	รวม		คาดการณ์		ไม่คาดการณ์	
	CINC	CINF	CINC	CINF	CINC	CINF
Constant	-414.828**	28.050	-682.841	-27.442	-343.113*	55.137
(Pos)Y	0.408*	0.297*	0.416	0.495**	0.496*	0.139
(Neg)Y	0.165*	0.046	-0.091	0.231	0.182*	0.035
SEARCH	708.231*	65.492	1073.805**	264.963	283.970	-70.009
R ²	0.416	0.168	0.224	0.267	0.735	0.146
F-Stat	11.885	3.365	2.023	2.554	23.158	1.427
แบบจำลองที่	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)

หมายเหตุ*มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 5% **มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 10 %

จากตารางที่ 6.4 จะเห็นได้ว่ามีเพียงแบบจำลองที่(5)เท่านั้นซึ่งเป็นการวิเคราะห์เฉพาะกลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ และเป็นกรณีสินค้าโดยรวม มีค่า R² มากกว่า 0.5 ในขณะที่แบบจำลอง(1) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์กลุ่มตัวอย่างรวมทั้งหมด และเป็นกรณีสินค้าโดยรวมเช่นกันมีค่า R² ที่ไม่ต่ำจนเกินไป ในขณะที่แบบจำลองอื่นๆถือว่ามีค่า R² ที่ค่อนข้างต่ำ อย่างไรก็ตามผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ก็สามารถบ่งบอกอะไรได้ในระดับหนึ่งดังนี้

การเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิ((Pos)Y,(Neg)Y) หากไม่พิจารณาความมีนัยสำคัญทางสถิติจะเห็นได้ว่า รูปแบบการเปลี่ยนแปลงค่าใช้จ่ายในการบริโภคที่สนองต่อการเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิเกือบจะเป็นไปในแนวทางเดียวกันหมดกล่าวคือ ประการแรกคือความสัมพันธ์ที่เป็นบวกระหว่างการเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิต่างกับการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคทั้งในกรณีสินค้าโดยรวม และในกรณีสินค้าที่เป็นอาหาร(ยกเว้นแบบจำลองที่(3) ที่การเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิในกรณีที่เป็นลบมีความสัมพันธ์ทางลบกับการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าโดยรวม) ประการที่สองคือการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคทั้งในกรณีสินค้าโดยรวม และในกรณีสินค้าที่เป็นอาหารจะมีการตอบสนองกับการเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิในกรณีที่เป็นบวกสูงกว่าในกรณีที่เป็นลบ

ผลการประมาณการที่ได้ในประการแรกนั้นโดยส่วนใหญ่เป็นไปตามทฤษฎีการบริโภคทางเศรษฐศาสตร์ที่ระดับการบริโภคจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับรายได้สุทธิ ซึ่งถือว่าไม่ใช่เรื่องแปลกใหม่หรือน่าประหลาดใจแต่อย่างใด ประเด็นสำคัญจึงอยู่ที่ผลลัพธ์ในประการที่สอง การที่

การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงที่เป็นบวกของรายได้
 สุทธิมากกว่าการเปลี่ยนแปลงที่เป็นลบของรายได้สุทธิแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นผู้ที่มี
 ภาระหนี้เหล่านี้มีการให้น้ำหนักกับระดับการบริโภคในปัจจุบันที่สูงมากซึ่งแตกต่างจากผล
 การศึกษาของ Paz (2006: 961-964) และ Shea (1995: 798-805) ที่พบว่า การเปลี่ยนแปลงของ
 ค่าใช้จ่ายในการบริโภคจะตอบสนองในกรณีที่ยาได้ลดลงมากกว่า

Paz และ Shea ให้เหตุผลว่าผลลัพธ์ที่ได้ดังกล่าวเกิดจากพฤติกรรมกรหลักเฉียงความ
 สูญเสียหรือ Loss Aversion ซึ่งการลดลงของรายได้นั้นคนจะรู้สึกถึงความสูญเสียในมูลค่าที่
 มากกว่าความพอใจที่รายได้เพิ่มขึ้นในปริมาณเดียวกัน ดังนั้นคนจึงเกรงว่ารายได้ที่ลดลงมันจะ
 ส่งผลอย่างมากต่อระดับการบริโภคในอนาคต คนจึงยอมที่จะสูญเสียระดับการบริโภคในปัจจุบัน
 ลงอย่างมากเช่นกัน ความจริงแล้วหากอธิบายด้วยแนวคิดดังกล่าวก็สามารถมองได้ว่าคนเรามี
 แนวโน้มที่จะมี Rational Expectation เนื่องจากมีการให้ความสำคัญกับระดับการบริโภคใน
 อนาคต ดังนั้นเมื่อกลับมาพิจารณาผลการประมาณการที่ได้ในการศึกษาครั้งนี้ก็สามารถอธิบาย
 ได้ว่าคนที่ก่อนหน้านี้มีการให้น้ำหนักกับระดับการบริโภคในปัจจุบันที่ค่อนข้างสูง

ด้วยความต้องการในปัจจุบันที่สูงของผู้ก่อนนี้และต้องคอยชำระหนี้คืนอยู่อย่าง
 สม่าเสมอ เมื่อมีรายได้สุทธิที่จะนำไปใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้น คนที่ก่อนนี้จะรู้สึกยินดีอย่างมากที่จะ
 สามารถเพิ่มระดับการบริโภคในปัจจุบันนั้นโดยไม่ต้องไปก่อนนี้เพิ่มอีก ผลก็คือคนเลือกที่จะเพิ่ม
 ระดับการบริโภคในอัตราที่สูงตามรายได้สุทธิที่เพิ่มสูงขึ้นนั้น ในทางกลับกันหากรายได้สุทธิลด
 ต่ำลงจะมีผลต่อการลดระดับการบริโภคที่ต่ำกว่าเนื่องจากว่าคนเริ่มที่จะยึดติดหรือเคยชินกับระดับ
 การบริโภคเดิมแล้วจนยากที่จะปรับลดลงในปริมาณมาก ๆ ได้ ผลที่ได้ดังกล่าวถึงแม้ว่ายังไม่
 สามารถสรุปได้ว่าเป็นพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion (การเพิ่มระดับการบริโภคนั้นอาจ
 คาดการณ์ไว้อย่างรอบคอบแล้วว่าจะไม่กระทบต่อการรักษาระดับการบริโภคในอนาคต) แต่อย่าง
 น้อยที่สุดจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างมีการให้น้ำหนักกับการบริโภคในปัจจุบันที่สูงมากจึงอาจกล่าว
 ได้ว่าพฤติกรรมบริโภคของผู้ก่อนนี้นั้นมีแนวโน้มที่จะเป็น Myopic Loss Aversion สูงเช่นกัน

เมื่อพิจารณาตัวแปรทางด้านรายได้ให้ละเอียดมากขึ้น จะเห็นได้ว่าในกรณีที่ตัวแปรตาม
 เป็นการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าโดยรวม(แบบจำลองที่(1),(3)และ(5)) เมื่อ
 เปรียบเทียบกับการเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิในกรณีอื่นๆ กรณีที่รายได้สุทธิเพิ่มสูงขึ้น 1 บาท
 หรือการเปลี่ยนแปลงมีค่าเท่ากับ 1 บาทจะมีผลทำให้ค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าโดยรวมเพิ่ม
 สูงขึ้นประมาณ 0.4 – 0.5 บาท ซึ่งถือว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างสูงกล่าวคือเกือบจะเป็น

ครั้งหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิ ส่วนกรณีที่รายได้สุทธิลดต่ำลง 1 บาท หรือการเปลี่ยนแปลงมีค่าเท่ากับ -1 เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีอื่นๆจะมีผลทำให้ค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าโดยรวมลดต่ำลงประมาณ 0.16 – 0.18 บาท (ยกเว้นแบบจำลองที่(3)ที่มีผลทำให้ค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าโดยรวมเพิ่มสูงขึ้น 0.09 บาท) เมื่อไม่นำแบบจำลองที่(3)มาคิดด้วย จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าโดยรวมในกรณีที่รายได้สุทธิเพิ่มสูงขึ้นมีค่าสูงกว่าในกรณีที่รายได้สุทธิลดต่ำลงถึงประมาณ 2.5 เท่า นั่นหมายถึงว่ากลุ่มตัวอย่างให้น้ำหนักกับการสูญเสียระดับการบริโภคมากกว่าการเพิ่มระดับการบริโภคในปริมาณเดียวกันประมาณ 2.5 เท่าซึ่งค่อนข้างที่จะสอดคล้องกับการศึกษาของ Kahneman และ Tversky (1979: 263-292) ที่ได้ใช้ Prospect Theory Value Function ในการอธิบายว่าคนจะให้น้ำหนักกับการสูญเสียมากกว่าการได้รับประมาณ 2.25 เท่า

การที่แบบจำลองที่(3)ซึ่งเป็นการวิเคราะห์กลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจมีค่าสัมประสิทธิ์ของการเปลี่ยนแปลงที่เป็นลบของรายได้สุทธิเป็นลบอาจเกิดจาก ณ เวลาที่เก็บข้อมูลอยู่นั้นกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวมีความจำเป็นที่จะต้องซื้อสินค้าคงทนบางอย่างที่ทำให้เกิดความผันผวนในการใช้จ่าย (สังเกตว่าแบบจำลองที่(4) ซึ่งพิจารณาเฉพาะสินค้าที่เป็นอาหาร รายได้สุทธิมีความสัมพันธ์ทางบวกกับค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารตามปกติทั่วไป ดังนั้นผลที่ผิดปกติในแบบจำลองที่(3) ซึ่งพิจารณาสินค้าโดยรวมน่าจะเกิดจากสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร) เนื่องจากว่ากลุ่มตัวอย่างดังกล่าวสามารถที่จะคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ หากเขาคาดการณ์ว่ารายได้ในอนาคตจะเพิ่มสูงขึ้น เขาก็สามารถบริโภคสินค้าเพิ่มขึ้นได้ในปัจจุบันถึงแม้รายได้สุทธิในปัจจุบันจะลดต่ำลงก็ตาม

เมื่อหันมาพิจารณากรณีที่ตัวแปรตามเป็นการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารแบบจำลองที่ (2),(4) และ (6) จะเห็นได้ว่า ในกรณีที่รายได้สุทธิเพิ่มสูงขึ้นคนที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจจะเพิ่มค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารสูงกว่าคนที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจได้ ซึ่งจะเห็นได้ว่ากลุ่มหลังมีการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างต่ำโดยเปรียบเทียบและมีผลทำให้เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลโดยรวมการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารเมื่อรายได้สุทธิเพิ่มสูงขึ้นในแบบจำลองที่(2) มีค่าต่ำกว่าในแบบจำลองที่(1)ซึ่งพิจารณาสินค้าโดยรวม พิจารณาโดยเปรียบเทียบทั้งหมดแล้วสรุปได้ว่าหากรายได้สุทธิเพิ่มสูงขึ้นคนที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจมีแนวโน้มที่จะเพิ่มการบริโภคสินค้าที่ไม่ใช่อาหารมากกว่าซึ่งอาจจะเป็นเครื่องใช้ต่างๆที่จำเป็น เนื่องจากกลุ่มคนดังกล่าวมักจะมีรายได้ที่ไม่แน่นอน อีกทั้งโดยทั่วไปมีฐานะระดับปานกลางลงมาถึงยากจนทำให้มี

เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ค่อนข้างน้อย ความต้องการที่จะพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ทางด้านวัตถุที่จำเป็นนั้นมีอยู่สูง ในขณะที่เรื่องอาหารการกินนั้นมักจะไม่ได้เน้นที่ความหรูหราฟุ่มเฟือย แต่เน้นที่ความอึดท้องมากกว่า

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณากรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิเป็นลบหรือรายได้สุทธิลดต่ำลง จะเห็นได้ว่ากลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจมีการลดค่าใช้จ่ายในการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารสูงกว่าด้วยเช่นกัน ซึ่งมีสาเหตุ 2 ประการด้วยกัน ประการแรก การบริโภคอาหารของกลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจซึ่งส่วนใหญ่มีฐานะการเงินที่มั่นคง มักจะมีพฤติกรรมการบริโภคที่หรูหรากว่า เช่นการกินอาหารในห้างสรรพสินค้า การทราฟฟิกอาหารชยะติลเวอริ หากรายได้สุทธิลดต่ำลงกลุ่มคนดังกล่าวสามารถที่จะลดความไม่จำเป็นดังกล่าวลงได้โดยไม่ต้องรื้อถอน ประการที่สอง กลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจซึ่งส่วนใหญ่มีฐานะการเงินที่ไม่มั่นคง โดยปกติมักจะไม่ได้ใส่ใจเรื่องความหรูหราของอาหารการกินแต่จะเน้นที่ความอึดท้องมากกว่า พฤติกรรมการบริโภคประจำวันจึงอยู่ในระดับที่มีความจำเป็นสูง เมื่อรายได้สุทธิลดต่ำลง การลดระดับการบริโภคอาหารดังกล่าวอาจจะกระทบไปถึงความอึดท้อง ดังนั้นจึงมีการเปลี่ยนแปลงระดับการบริโภคที่ค่อนข้างต่ำ ด้วยเหตุผลทั้งสองประการทำให้การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริโภคในกรณีที่รายได้สุทธิลดต่ำลงของคนที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจมีสูงกว่าคนที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจ

ส่วนการมีนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรการเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธินี้ จะเห็นได้ว่ามีเพียงแบบจำลองที่(1) และ(5) เท่านั้นที่ตัวแปรดังกล่าวทั้งในกรณีที่ เป็นบวกและลบมีนัยสำคัญ ในขณะที่แบบจำลอง(2) และ(4) มีนัยสำคัญเฉพาะกรณีที่การเปลี่ยนแปลงของรายได้สุทธิเป็นบวก แสดงให้เห็นว่าการใช้แบบจำลองโดยพิจารณาสินค้าโดยรวมโดยเฉพาะแบบจำลองของกลุ่มตัวอย่างรวม และกลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจน่าจะมีความแม่นยำในการอธิบายมากกว่าการพิจารณาจากสินค้าที่เป็นอาหาร

พฤติกรรมแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำที่สุด (SEARCH) ตัวแปรนี้ดัดแปลงมาจากแบบจำลองของ Paz และ Shea ที่ใช้การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย การศึกษาในครั้งนี้ใช้ข้อมูลปฐมภูมิ และเป็นข้อมูลภาคตัดขวาง ในขณะที่ Paz และ Shea ใช้ข้อมูลทุติยภูมิแบบอนุกรมเวลา ดังนั้นผู้วิจัยจำเป็นต้องดัดแปลงให้เข้ากับการศึกษาครั้งนี้โดยพิจารณาว่า พฤติกรรมแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุดหรือพฤติกรรม SEARCH มีความสัมพันธ์หรือไม่ อย่างไรต่อ

พฤติกรรมกรรมการบริโภค จากผลการประมาณการพบว่าพฤติกรรมดังกล่าวมีนัยสำคัญในกรณีพิจารณาสินค้าโดยรวมของกลุ่มตัวอย่างรวม(แบบจำลองที่(1)) และกลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจ(แบบจำลองที่(3)) เท่านั้น โดยมีความสัมพันธ์เป็นบวก ผลที่ได้สามารถอธิบายได้ในทำนองเดียวกันกับการศึกษาผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้ในบทที่ 4 กล่าวคือผู้ที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจมักจะเป็นผู้ที่มีรายได้มั่นคงกว่า ความจำเป็นในการก่อหนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคจึงมีน้อยกว่า การก่อหนี้จึงมักเป็นไปเพื่อเพิ่มระดับการบริโภคโดยสามารถที่จะใช้เวลาในการหาแหล่งหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดได้ ในขณะที่กลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจ มักจะไม่มีเวลาที่จะอดทนหาแหล่งหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดได้ เนื่องจากการก่อหนี้ส่วนใหญ่ต้องใช้ในการรักษาระดับการบริโภคซึ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน ประกอบกับกลุ่มที่แรกมักจะเป็นผู้ที่มีเครดิตดีกว่าเนื่องจากมีรายได้ที่มั่นคงกว่า ดังนั้นจึงมีแหล่งหนี้จำนวนมากเป็นทางเลือก ในขณะที่กลุ่มหลังจะไม่มีทางเลือกมากนัก เมื่อมีโอกาสในการก่อหนี้เขาจึงมักจะคว้าโอกาสนั้นไว้อย่างทันทีทันใด ด้วยเหตุผลดังกล่าว พฤติกรรม SEARCH จึงมีความสัมพันธ์ทางบวกต่อพฤติกรรมการก่อหนี้และการก่อหนี้ที่นำไปถึงการเพิ่มระดับการบริโภคอีกที ดังนั้นพฤติกรรม SEARCH จึงมีความสัมพันธ์ทางบวกอย่างมีนัยสำคัญต่อค่าใช้จ่ายในการบริโภคกับกลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจ ส่วนการที่พฤติกรรม SEARCH ไม่มีนัยสำคัญในกรณีสินค้าที่เป็นอาหารเลยก็อาจจะเกี่ยวเนื่องมาจากการก่อหนี้เพื่อเพิ่มระดับการบริโภคของกลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจมักเป็นพวกสินค้าคงทนมากกว่าที่จะเป็นสินค้าประเภทอาหารนั่นเอง

จากผลการศึกษาดังกล่าวจะมุ่งพิจารณาประเด็นของกลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจ เนื่องจากสามารถถือได้ว่าเป็นตัวแทนของกลุ่มที่ก่อหนี้โดยมีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion ที่สูง การที่กลุ่มดังกล่าวมีการเพิ่มระดับการบริโภคในกรณีที่มีรายได้สุทธิเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่าการลดระดับการบริโภคในกรณีที่มีรายได้สุทธิลดลง แสดงให้เห็นว่ามีความเสี่ยงสูงต่อการประสบปัญหาในการรักษาระดับการบริโภคในอนาคต และอาจกระทบไปถึงความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคตด้วย

ประเด็นที่น่าสนใจอีกอย่างหนึ่งสำหรับพฤติกรรมกรรมการบริโภคของผู้ที่ก่อหนี้ก็คือ การก่อหนี้ที่เกี่ยวเนื่องกับการบริโภคหรือไม่ และเกิดขึ้นเพื่อสิ่งใดระหว่าง การก่อหนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภค และก่อหนี้เพื่อเพิ่มระดับการบริโภค ซึ่งประเด็นเหล่านี้จะได้ศึกษาอย่างละเอียดในผลการวิเคราะห์แรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้ต่อไป

6.2 ผลการวิเคราะห์แรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้

การศึกษาในส่วนนี้เป็นการศึกษาเพิ่มเติมถึงแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้เป็นคนละกลุ่มกับวิธีการศึกษาหลักในหัวข้อ 6.1.1 โดยข้อมูลที่ใช้จะเก็บจากกลุ่มตัวอย่างที่ประสบปัญหาการชำระหนี้จำนวนทั้งสิ้น 102 ตัวอย่างดังเหตุผลที่ได้กล่าวไว้แล้วและแบ่งกลุ่มเป็น 2 กลุ่มได้แก่กลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion และกลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งการแบ่งกลุ่มดังกล่าวจะทำให้เกิดความหลากหลายในการศึกษาจากเดิมที่จะแบ่งจากความสามารถในการคาดการณ์รายได้ในอนาคต ซึ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลมีดังต่อไปนี้

6.2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นจากแบบสอบถาม

1) การแบ่งกลุ่มอาชีพจำแนกตามคะแนนความเป็น Myopic Loss Aversion

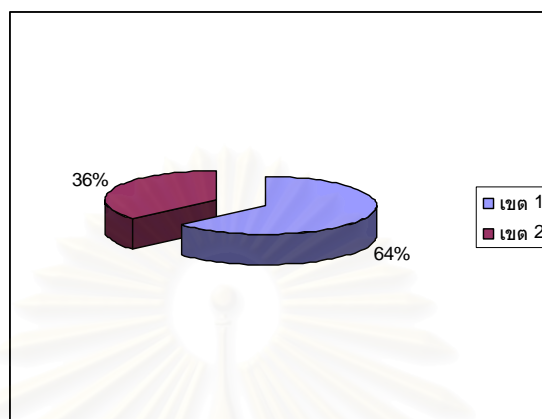
จากผลการวัดคะแนน Myopic Loss Aversion กับสาขาอาชีพเฉพาะที่ประสบปัญหาการชำระหนี้ได้ผลดังตารางที่ 6.5 พบว่าสามารถแบ่งกลุ่มอาชีพตามความเป็น Myopic Loss Aversion ได้ 2 กลุ่มได้แก่กลุ่มที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion (คะแนนเฉลี่ยมากกว่า 3) ซึ่งประกอบด้วยอาชีพค้าขาย, รับจ้างทั่วไป และเกษตรกรรวม และกลุ่มที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion (คะแนนเฉลี่ยน้อยกว่า 3) ซึ่งประกอบด้วยอาชีพรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน

ตารางที่ 6.5 คะแนนความเป็น Myopic Loss Aversion ของผู้ประสบปัญหาการชำระหนี้

อาชีพ	คะแนนความเป็น Myopic Loss Aversion	อันดับ
ค้าขาย	3.16	3
รับจ้างทั่วไป	3.33	2
เกษตรกรรวม	3.38	1
รับราชการ	2.64	5
พนักงานบริษัทเอกชน	2.70	4

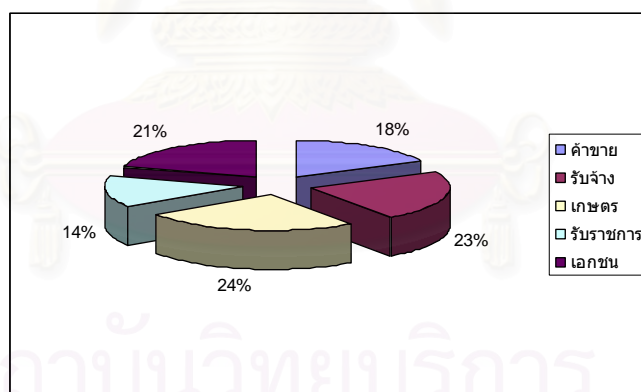
2) ลักษณะการกระจายของประชากร สำหรับการกระจายของประชากรที่ประสบปัญหาการชำระหนี้ นั้นสามารถพิจารณาจากการกระจายทางพื้นที่, การกระจายทางอาชีพ และ

การกระจายทางอายุ ดังแสดงในแผนภูมิวงกลมดังต่อไปนี้ จากรูปที่ 6.4 แสดงการกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างโดยมีกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่เขต 1 จำนวน 65 คน และในพื้นที่เขต 2 จำนวน 37 คน โดยการกระจายดังกล่าวเป็นผลมาจากการกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด



รูปที่ 6.5 การกระจายทางพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างประสบปัญหาการชำระหนี้

จากรูปที่ 6.5 แสดงการกระจายทางอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง เป็นอาชีพรับราชการ 14 คน, พนักงานบริษัทเอกชน 21 คน, รับจ้างทั่วไป 23 คน, เกษตรกร 26 คน, และค้าขาย 18 คน²



รูปที่ 6.6 การกระจายทางอาชีพของกลุ่มตัวอย่างประสบปัญหาการชำระหนี้

เนื่องจากการเก็บข้อมูลทั้งหมด(รวมวิธีการศึกษาอื่นๆด้วย) พยายามกระจายไปตามสาขาอาชีพต่างๆ ให้เท่าๆกัน เพราะฉะนั้น สัดส่วนของอาชีพของผู้ประสบปัญหาการชำระหนี้ย่อมบ่งบอกได้ถึงที่น่าจะเป็นได้ในระดับหนึ่งโดยอาชีพเกษตรกรมีความน่าจะเป็นที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูงสุด ตามด้วย รับจ้างทั่วไป, พนักงานบริษัทเอกชน, ค้าขาย และรับราชการตามลำดับ นอกจากนี้เมื่อพิจารณาการกระจายของประชากรตามสาขาอาชีพดังกล่าวร่วมกับ

² อาชีพธุรกิจส่วนตัวต่างๆในที่นี้จะถือว่าอยู่ในกลุ่มอาชีพค้าขาย

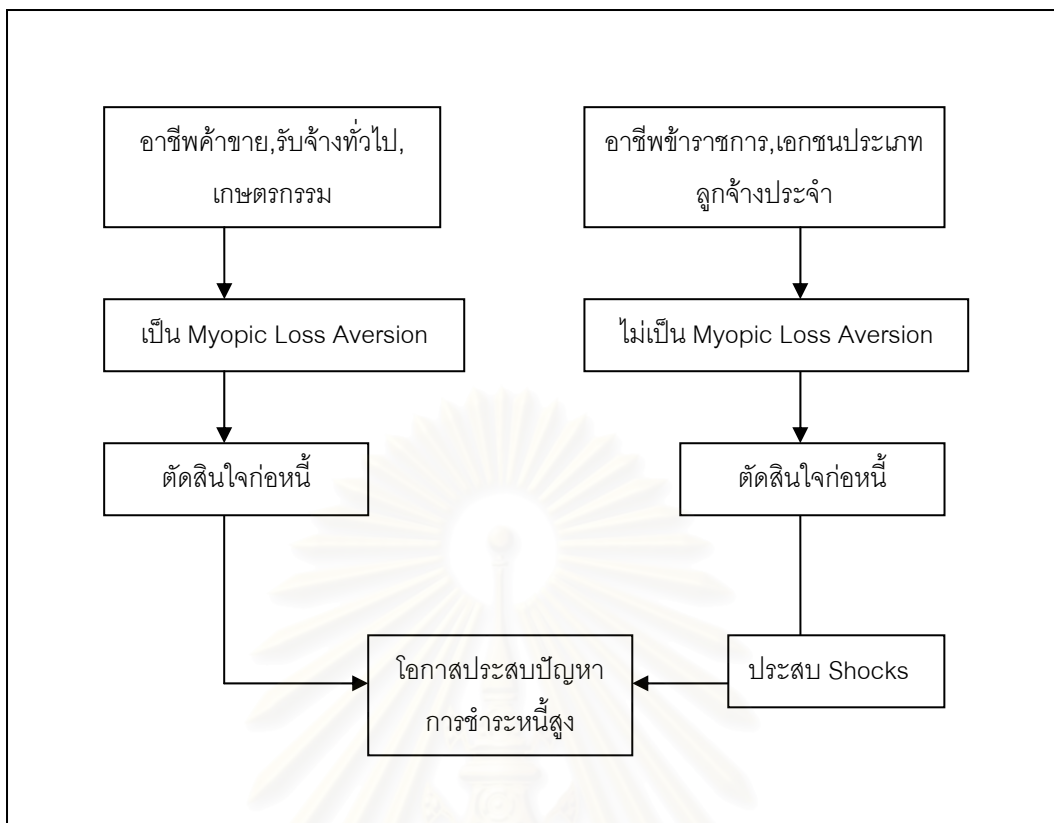
อันดับความเป็น Myopic Loss Aversion ดังตารางที่ 6.6 จะเห็นได้ว่าค่อนข้างมีความสอดคล้องกันยกเว้นอาชีพค้าขายกับพนักงานบริษัทเอกชนเท่านั้นที่อันดับของจำนวนประชากรสลับจากอันดับความเป็น Myopic Loss Aversion จากตารางดังกล่าวแสดงถึงความสัมพันธ์อย่างคร่าวๆ ระหว่างความเป็น Myopic Loss Aversion กับจำนวนผู้ประสบปัญหาการชำระหนี้โดยมีแนวโน้มความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน

ตารางที่ 6.6 เปรียบเทียบอันดับความเป็น Myopic Loss Aversion กับจำนวนประชากร

อาชีพ	อันดับ MLA	อันดับจำนวนประชากร
ค้าขาย	3	4
รับจ้างทั่วไป	2	2
เกษตรกรรวม	1	1
รับราชการ	5	5
พนักงานบริษัทเอกชน	4	3

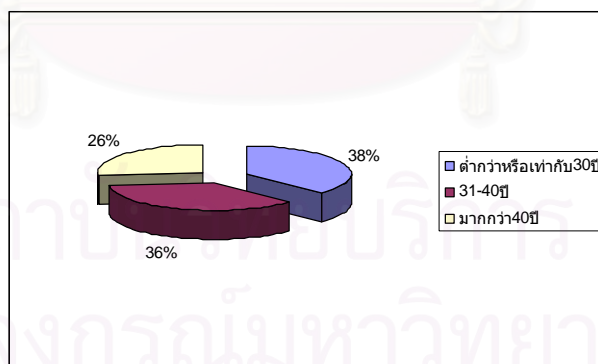
ทั้งนี้เมื่อแบ่งกลุ่มเป็น 2 ประเภทดังที่กล่าวไว้ในวิธีการศึกษา จะเห็นได้ว่ากลุ่มที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion (ค้าขาย, รับจ้างทั่วไปและเกษตรกรรวม) มีสัดส่วนสูงกว่ากลุ่มที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion (ข้าราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน) อย่างชัดเจน โดยมีสัดส่วนเท่ากับ 67 : 35 ดังนั้นหากพิจารณาตามกรอบแนวคิด³ดังรูปที่ 6.6 สาเหตุของการประสบปัญหาการชำระหนี้ จะสามารถวิเคราะห์เบื้องต้นได้ว่าสำหรับโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้นั้น กรณีของบุคคลที่ก่อหนี้แบบ Myopic Loss Aversion น่าจะมีอิทธิพลมากกว่ากรณีของบุคคลที่ก่อหนี้แบบไม่เป็น Myopic Loss Aversion แต่ประสบ Shocks

³ รายละเอียดของกรอบแนวคิดศึกษาได้ในบทที่ 3 หัวข้อ 3.4 ในส่วนการศึกษาเพิ่มเติมถึงแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้



รูปที่ 6.7 สาเหตุของการประสบปัญหาการชำระหนี้

จากรูปที่ 6.7 แสดงการกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่างโดยมีกลุ่มอายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 30 ปีจำนวน 38 คน อายุ 31 – 40 ปี จำนวน 37 คน และอายุมากกว่า 40 ปีจำนวน 27 คน



รูปที่ 6.8 การกระจายทางอายุของกลุ่มตัวอย่างประสบปัญหาการชำระหนี้

3) ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพ กับรายได้และมูลค่าหนี้ที่ก่อ ในส่วนของความสัมพันธ์เบื้องต้นระหว่างอาชีพกับรายได้ของผู้ประสบปัญหาการชำระหนี้ในตารางที่ 6.7 หากพิจารณาจากรายได้ขณะที่ทำการก่อนนี้พบว่าแต่ละอาชีพล้วนมีรายได้เฉลี่ยสูงกว่า 10,000 บาท แต่เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ปัจจุบันเฉลี่ยพบว่าอาชีพค้าขาย, รับราชการ และพนักงาน

บริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยเพิ่มสูงขึ้นกว่าเมื่อครั้งที่ก่อนนี้ ในขณะที่อาชีพรับจ้างทั่วไป และเกษตรกรมีรายได้ลดลงอย่างชัดเจน ประเด็นที่น่าสนใจก็คือสาเหตุของการประสบปัญหาการชำระหนี้ของอาชีพรับจ้างทั่วไป และเกษตรกร น่าจะเกิดจากความผันผวนของรายได้โดยสังเกตว่าครั้งที่ก่อนนี้นั้นมีรายได้ค่อนข้างสูง(จากการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมด 365 คน พบว่าอาชีพรับจ้างทั่วไป และเกษตรกรมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 9,000 และ 8,000 บาท ตามลำดับ) การก่อหนี้นั้นอาจเกิดจากความต้องการที่สูงมาก เมื่อรายได้สูงแทนที่จะหยุดก่อหนี้ กลุ่มอาชีพดังกล่าวกลับคิดว่ามีโอกาสในการเพิ่มความอยู่ดีกินดีโดยการก่อหนี้ไปใช้ในการบริโภค หรือการลงทุน โดยเฉพาะในกลุ่มรับจ้างทั่วไปจะเห็นได้ว่าการก่อหนี้เพียงครั้งเดียวในมูลค่าที่สูงมาก(เกิดจากในอาชีพนี้มี 2 ตัวอย่างที่ก่อหนี้ในมูลค่าที่สูงมากอย่างแตกต่างกับตัวอย่างอื่นในกลุ่มเดียวกัน หากตัด 2 ตัวอย่างนี้ออกไป มูลค่าหนี้เฉลี่ยจะเหลือเพียง 38,741.29 บาทเท่านั้น) พอต่อมารายได้ลดลงจึงไม่สามารถที่จะชำระหนี้ได้ และประสบปัญหาในที่สุด

ตารางที่ 6.7 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพ กับรายได้และมูลค่าหนี้ที่ก่อ

อาชีพ	รายได้เมื่อครั้งที่ก่อนนี้เฉลี่ย	รายได้ปัจจุบันเฉลี่ย	มูลค่าหนี้ที่ก่อครั้งล่าสุดเฉลี่ย
ค้าขาย	10,950.00	13,783.33	43,000.00
รับจ้างทั่วไป	11,608.70	9,317.39	102,739.10(38,741.29) ⁴
เกษตรกรรวม	10,596.15	8,526.92	63,596.15
รับราชการ	12,121.43	13,142.86	49,857.14
พนักงานบริษัทเอกชน	12,333.33	12,942.86	100,142.90
รวม	11,521.92	11,542.67	71,867.06

ที่มา: จากการสำรวจ

ในกรณีของอาชีพค้าขายจะเห็นได้ว่ามูลค่าหนี้ที่ก่อครั้งล่าสุดมีค่าค่อนข้างต่ำ ทั้งๆที่ความจริงแล้วเป็นกลุ่มที่มีภาระหนี้สะสมมากที่สุด สาเหตุอาจเนื่องมาจากอาชีพดังกล่าวมีความถี่ในการก่อหนี้สูงมากเพื่อใช้ในการลงทุนทำการค้าอยู่ตลอดเวลา ระยะเวลาในการก่อหนี้ครั้งล่าสุดจนถึงปัจจุบันจึงค่อนข้างสั้น และขณะนั้นอาจอยู่ในช่วงประสบปัญหาแล้วก็ได้ จึงสามารถก่อหนี้ได้ในมูลค่าที่ค่อนข้างต่ำ ส่วนกลุ่มอาชีพที่มีรายได้ค่อนข้างแน่นอนพบว่าอาชีพพนักงาน

⁴ ตัวเลขในวงเล็บคือกรณีที่ตัดตัวอย่างที่มีข้อมูลมูลค่าหนี้ที่ผิดปกติกออกไปจำนวน 2 ตัวอย่าง

บริษัทเอกชนมีการก่อกำหนดในมูลค่าที่สูงมาก ผิดกับอาชีพรับราชการที่ก่อกำหนดในมูลค่าค่อนข้างต่ำ ทั้งๆที่เป็นอาชีพที่มีรายได้แน่นอนที่สุด

3) **วัตถุประสงค์ในการก่อกำหนด** ในส่วนของวัตถุประสงค์ในการก่อกำหนด สามารถแสดงรายละเอียดได้ดังตารางที่ 6.8 โดยในการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนของการรักษาและเพิ่มระดับการบริโภค พบว่าทั้ง 2 กรณีมีความใกล้เคียงกัน โดยกรณีของการเพิ่มระดับการบริโภคมีความถี่มากกว่าเล็กน้อย และในการก่อกำหนดนั้นโดยส่วนใหญ่จะนำไปใช้บริโภคในสิ่งที่จำเป็นซึ่งมีความถี่มากกว่าการนำไปใช้ในสิ่งที่ฟุ่มเฟือยอย่างชัดเจน ทั้งในกรณีการใช้จ่ายประจำวัน และการใช้จ่ายในสินค้าคงทน นอกจากนี้การก่อกำหนดบางส่วนยังนำไปใช้ในการลงทุนเพื่อหวังผลระยะยาว

ตารางที่ 6.8 ความถี่ของวัตถุประสงค์ในการก่อกำหนดรายอาชีพ(คน)

อาชีพ	วัตถุประสงค์ การรักษา ระดับการ บริโภค	เพิ่มระดับ การบริโภค	ใช้จ่าย ประจำวัน สิ่งที่จำเป็น	ใช้จ่าย ประจำวัน สิ่งที่ ฟุ่มเฟือย	ใช้จ่ายใน สินค้า คงทนที่ จำเป็น	ใช้จ่ายใน สินค้า คงทนที่ ฟุ่มเฟือย	ลงทุนโดย หวังผล ระยะยาว
ธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขาย	5	11	11	0	15	1	11
รับจ้างทั่วไป	14	8	18	0	9	2	6
เกษตรกรรม	11	14	18	1	14	1	3
รับราชการ	5	7	6	3	6	2	2
พนักงานบริษัทเอกชน	8	7	8	2	9	2	6
รวม	43	47	61	6	53	8	28

ที่มา: จากการสำรวจ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นจะเห็นได้ว่าการก่อกำหนดมีแนวโน้มเป็นไปเพื่อการบริโภคในปัจจุบันสูง ไม่ว่าจะเป็นการรักษาระดับการบริโภคหรือการเพิ่มระดับการบริโภคซึ่งเป็นความพยายามที่จะรักษาระดับความพึงพอใจจากการบริโภคของตนเองไว้ ยิ่งเมื่อเปรียบเทียบกับการก่อกำหนดเพื่อการลงทุนโดยหวังผลในระยะยาวจะมีความถี่ค่อนข้างน้อยโดยเปรียบเทียบ ดังนั้นจึงมีแนวโน้มที่จะสนับสนุนแนวคิด Myopic Loss Aversion ค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม นี่เป็นเพียงการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น ซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องทำการวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองต่อไปเพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มทางพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

6.2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลอง

ในบางครั้ง คนเรามักจะไม่รู้ตัวว่าความต้องการเริ่มเกิดขึ้นตั้งแต่เมื่อไหร่ การก่อกวนในกรณีที่เกิดขึ้นเพื่อรักษาระดับการบริโภคเดิมนั้นอาจไม่ใช่เรื่องที่น่าสงสัยนัก แต่ในกรณีที่การก่อกวนนี้เกิดขึ้นเพื่อเพิ่มระดับการบริโภคนั้น น่าสนใจตรงที่ว่า “เพราะคนมีโอกาสที่จะก่อกวนนี้ใช้หรือไม่ จึงกระตุ้นให้เลือกที่จะเพิ่มระดับการบริโภคในช่วงเวลานั้น” เพราะในความเป็นจริง หากไม่มีโอกาสในการก่อกวนนี้ รายได้ที่เพียงพอก็คงทำให้คนรักษาระดับการบริโภคเดิมไปเรื่อยๆจนมีรายได้ที่สูงขึ้นและสามารถที่จะเพิ่มระดับการบริโภคได้โดยไม่ต้องก่อกวนนี้ จากตารางที่ 6.8 จะเห็นได้ว่าวัตถุประสงค์ในการก่อกวนนี้ส่วนใหญ่เป็นไปเพื่อการบริโภค การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้จะวิเคราะห์อย่างละเอียดมากขึ้นถึงวัตถุประสงค์ดังกล่าวโดยใช้แบบจำลองที่กำหนดไว้โดยใช้วิธี OLS โดยจะทำการวิเคราะห์ผลโดยเปรียบเทียบ 2 กลุ่มด้วยกันได้แก่กลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion และกลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งจะให้ประโยชน์ 2 ประการได้แก่

- 1) ทำให้ทราบถึงความแตกต่างเชิงพฤติกรรมของผู้ที่ประสบปัญหาการชำระหนี้ที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion และที่เป็น Myopic Loss Aversion
- 2) เป็นการตรวจสอบความถูกต้องของการวัดความเป็น Myopic Loss Aversion ด้วย Likert – Type Scale ในบทที่ 5 โดยพิจารณาว่าตัวแปรที่มีนัยสำคัญมีความสอดคล้องกับประเภทของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มหรือไม่ โดยกลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion ควรจะถูกกำหนดด้วยตัวแปรที่ให้ความสำคัญกับอนาคตด้วยได้แก่ตัวแปรการก่อกวนนี้เพื่อการลงทุนในระยะยาว ในขณะที่กลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion ควรจะถูกกำหนดด้วยตัวแปรที่ให้ความสำคัญกับการบริโภคในปัจจุบันสูง

ผลการวิเคราะห์ในเบื้องต้นพบว่าไม่เป็นที่น่าพอใจนัก เนื่องจากมีตัวแปรที่มีนัยสำคัญน้อยมากทั้งในสองกลุ่ม ซึ่งสาเหตุเกิดมาจากการมองข้ามความสำคัญของช่วงระยะเวลาที่เริ่มประสบปัญหาการชำระหนี้กับระยะเวลาที่ก่อกวนนี้ครั้งล่าสุด ทำให้ไม่สามารถทราบได้ว่าในขณะที่ทำการก่อกวนนี้ครั้งล่าสุดนั้น ตัวอย่างได้ประสบปัญหาการชำระหนี้แล้วหรือไม่ เพราะการก่อกวนนี้ในช่วงเวลาที่ไม่ประสบปัญหา กับช่วงเวลาประสบปัญหานั้นจะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันอย่างมาก การไม่สามารถแยกตัวอย่างจากช่วงเวลาดังกล่าวได้ ทำให้ข้อมูลส่วนใหญ่มีความผันผวน เช่นการก่อกวนนี้เพื่อการลงทุนโดยทั่วไปจะมีมูลค่าสูง แต่หากอยู่ในช่วงประสบปัญหาแล้วจะเสียเครดิตใน

การก่อก่อนนี้ ทำให้ก่อก่อนนี้ได้ในมูลค่าที่ต่ำ หรือวัตถุประสงค์ส่วนใหญ่ของผู้ประสบปัญหาการชำระหนี้แล้ว อาจก่อก่อนนี้เพื่อนำไปใช้หนี้เก่าก็ได้ เป็นต้น

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเลือกใช้วิธี Backward ในการคัดเลือกตัวแปรอิสระเข้าสมการ ซึ่งพบว่าทำให้มีตัวแปรที่มีนัยสำคัญอยู่ในสมการมากที่สุด โดยผลการวิเคราะห์พบว่ากลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion (กลุ่มที่ 1) ประกอบด้วยกลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพรับราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน และกลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion (กลุ่มที่ 2) ประกอบด้วยกลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพรับจ้างทั่วไป, เกษตรกรรม และค้าขาย มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (R^2) เท่ากับ 0.553 และ 0.330 ตามลำดับ โดยมีค่าสถิติ F เท่ากับ 5.085 และ 19.159 ตามลำดับ ซึ่งต่างก็มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 โดยผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์ของทั้ง 2 กลุ่มแสดงโดยเปรียบเทียบได้ดังตารางที่ 6.9

ตารางที่ 6.9 ผลการประมาณการค่าสัมประสิทธิ์โดยเปรียบเทียบ

ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์(1)	ค่าสัมประสิทธิ์(2)
(constant)	134,198.70*	-104,394*
C1	-85,519.00*	
C2	-118,892.00*	
C5	58,685.23**	-47,524.80*
C6		-100,085.00*
V		-59,764.40*
Y		20.878*

หมายเหตุ*มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 5% **มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญ 10 %

(1) กลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion, (2) กลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion, BORR(มูลค่าหนี้ที่ก่อครั้งล่าสุด) เป็นตัวแปรตาม

เมื่อพิจารณาผลการประมาณการโดยรวมก่อนพบว่า ตัวแปรที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อมูลค่าหนี้ที่ก่อครั้งล่าสุดของกลุ่มที่ 1 มีการก่อก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภค(C1) การก่อก่อนนี้เพื่อเพิ่มระดับการบริโภค(C2) และการก่อก่อนนี้เพื่อใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่จำเป็น(C5) ในขณะที่กลุ่มที่ 2 มีการก่อก่อนนี้เพื่อใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่จำเป็น(C5) การก่อก่อนนี้เพื่อใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่ฟุ่มเฟือย(C5) การก่อก่อนนี้เพื่อการลงทุนระยะยาว(V) และรายได้เมื่อครั้งที่ก่อก่อนนี้(Y)

จากผลดังกล่าวค่อนข้างจะขัดแย้งเล็กน้อยเนื่องจากตัวแปรการก่อก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคน่าจะมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 2 และการก่อก่อนนี้เพื่อการลงทุนระยะยาวน่าจะมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 1 อย่างไรก็ตาม ผลดังกล่าวได้บ่งบอกถึงนัยยะบางประการดังต่อไปนี้

การก่อก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภค(C1) มีความสัมพันธ์ทางลบอย่างมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 1 เท่านั้น ซึ่งจากการศึกษาที่ผ่านมาจะพบว่าตัวแปรนี้มักจะมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 2 มากกว่า หากพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์จะเห็นได้ว่าในกลุ่มที่ 1 การก่อก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์อื่น ๆ มีส่วนในการลดมูลค่าหนี้ที่ก่อลงประมาณ 85,519 บาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการก่อก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคในมูลค่าที่ค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์อื่น ๆ อย่างไรก็ตาม การที่ตัวแปรนี้มีนัยสำคัญในกลุ่มที่ 1 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มที่ 1 โดยส่วนใหญ่เริ่มที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้จากเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดฝันแล้ว หรือบางคนอาจประสบปัญหาแล้วก็ได้ (ในที่นี้ได้สมมติให้การประสบปัญหาการชำระหนี้ของกลุ่มที่ 1 เกิดจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน) ทั้งที่มีรายได้ที่ค่อนข้างแน่นอน การที่รายได้ไม่เพียงพอต่อการรักษาระดับการบริโภคอาจเกิดจากการเจียดเงินจากรายได้บางส่วนไปชำระหนี้ที่สะสมมาหรือสูญหายไปจากสิ่งที่ไม่ได้คาดฝัน (เช่น เกิดอุบัติเหตุ ป่วยเป็นโรค เป็นต้น) การก่อก่อนนี้ครั้งใหม่จึงเป็นการก่อก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคเนื่องจากระดับรายได้เดิมไม่เพียงพอต่อการรักษาระดับการบริโภคอีกต่อไป ส่วนสาเหตุที่ตัวแปรนี้ไม่มีนัยสำคัญในกลุ่มที่ 2 ทั้งๆที่ควรจะมี อาจเนื่องมาจากในขณะที่ก่อก่อนนี้กันนั้น กลุ่มที่ 2 โดยส่วนใหญ่ยังไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ และเห็นว่าในขณะนั้นตนเองมีรายได้ค่อนข้างดี (สังเกตจากรายที่ 6.7 จะเห็นได้ว่าอาชีพรับจ้างทั่วไป และเกษตรกรมีรายได้เมื่อครั้งที่ก่อก่อนนี้สูงกว่ารายได้ในปัจจุบันอย่างชัดเจน) ในขณะที่กลุ่มที่ 2 จึงไม่มีความจำเป็นในการก่อก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภค

การก่อก่อนนี้เพื่อเพิ่มระดับการบริโภค(C2) มีความสัมพันธ์ทางลบอย่างมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 1 เท่านั้น และมีค่าสัมประสิทธิ์ที่ติดลบมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับตัวแปรวัตถุประสงค์อื่น ๆ แสดงให้เห็นว่ากลุ่มที่ 1 ก่อก่อนนี้เพื่อเพิ่มระดับการบริโภคน้อยมาก และช่วยสนับสนุนแนวโน้มว่าขณะที่ก่อก่อนนี้โดยส่วนใหญ่ได้ประสบปัญหาการชำระหนี้แล้ว

การก่อก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่จำเป็น(C5) มีความสัมพันธ์ทางบวกอย่างมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 1 และมีความสัมพันธ์ทางลบอย่างมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 2 โดยในกรณีของกลุ่มที่ 1 เมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์อื่น ๆ การก่อก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่จำเป็นจะมีผลในการเพิ่มมูลค่าหนี้ถึงประมาณ 58,685 บาท

ส่วนในกลุ่มที่ 2 จะมีผลในการลดมูลค่าหนี้ลง 47,525 บาท แสดงให้เห็นว่ากลุ่มที่ 1 จะก่อก่อนนี้ไปใช้ในส่วนนี้ด้วยมูลค่าที่สูง ในขณะที่ตัวอย่างส่วนใหญ่ในกลุ่มที่ 2 มักจะก่อก่อนนี้ไปใช้ในส่วนนี้ด้วยมูลค่าที่ต่ำ ผลลัพธ์ที่ได้ดังกล่าวไม่ใช่เรื่องที่น่าแปลกใจนัก เนื่องจากกลุ่มที่ 1 มักจะมีฐานะทางการเงินที่ดีและมั่นคงกว่ากลุ่มที่ 2 การก่อก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนแต่ละครั้งจึงมีมูลค่าที่สูง เช่น ที่พักอาศัย รถยนต์ โน้ตบุ๊ก เป็นต้น ในขณะที่กลุ่มที่ 2 มักจะนำไปใช้จ่ายในสินค้าคงทนที่มีมูลค่าต่ำ เช่น ตู้เย็น โทรทัศน์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าอื่นๆ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ถึงตัวแปรนี้จะมีอิทธิพลต่อมูลค่าหนี้ต่ำกว่าอย่างชัดเจนสำหรับกลุ่มที่ 2 แต่เมื่อพิจารณาพร้อมกับตารางที่ 6.8 จะเห็นได้ว่าตัวแปรนี้ของกลุ่มที่ 2 มีความถี่สูงกว่ากลุ่มที่ 1 อย่างชัดเจนเช่นกัน

การก่อก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่ฟุ่มเฟือย(C6) มีความสัมพันธ์ทางลบอย่างมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 2 เท่านั้น ค่าติดลบที่สูงแสดงให้เห็นว่าโดยส่วนใหญ่กลุ่มที่ 2 จะก่อก่อนนี้เพื่อสิ่งนี้ในมูลค่าที่ต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์อื่นๆ และช่วยสนับสนุนว่าในขณะที่ก่อก่อนนี้ในกลุ่มที่ 2 โดยส่วนใหญ่ยังไม่ประสบปัญหาการชำระหนี้ เพราะนอกจากการก่อก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคจะไม่มีนัยสำคัญแล้ว ยังคงมีการก่อก่อนนี้เพื่อสิ่งฟุ่มเฟือยซึ่งถือว่าเป็นพฤติกรรมที่ตอบสนองต่อรายได้ปัจจุบัน(เมื่อครั้งที่ก่อก่อนนี้)สูงมาก ซึ่งจะได้ชัดเจนเมื่อพิจารณาตัวแปรรายได้เมื่อครั้งที่ก่อก่อนนี้(Y)ต่อไป

การก่อก่อนนี้เพื่อการลงทุนในระยะยาว(V) มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 2 เท่านั้น ซึ่งผิดจากสมมติฐานที่ว่าตัวแปรนี้น่าจะมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 1 เนื่องจากกลุ่มที่ 1 มีแนวโน้มว่าไม่เป็น Myopic Loss Aversion จึงน่าจะสนใจการลงทุนซึ่งจะได้ผลตอบแทนในอนาคตมากกว่า อย่างไรก็ตามผลที่ได้ อาจเกิดจากการที่กลุ่มที่ 1 โดยส่วนใหญ่ได้ประสบปัญหาการชำระหนี้ก่อนแล้ว การก่อก่อนนี้ครั้งล่าสุดของกลุ่มที่ 1 จึงเป็นไปเพื่อการรักษาระดับการบริโภคมากกว่า และถึงแม้ว่าตัวแปรนี้จะมีนัยสำคัญในกลุ่มที่ 2 แต่ค่าสัมประสิทธิ์ที่ติดลบแสดงให้เห็นว่ามีการก่อก่อนนี้เพื่อการลงทุนในมูลค่าที่ค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้การก่อก่อนนี้เพื่อการลงทุนดังกล่าวของกลุ่มที่ 2 ไม่น่าจะเกิดจากการคาดการณ์ผลลัพธ์ในอนาคตอย่างรอบคอบแต่เกิดจากความต้องการความก้าวหน้าในปัจจุบันที่สูงมากกว่า ส่งผลให้กลุ่มที่ 1 ต้องประสบปัญหาการชำระหนี้จากการเป็น Myopic Loss Aversion ในที่สุด

รายได้เมื่อครั้งที่ก่อก่อนนี้(Y) มีความสัมพันธ์ทางบวกอย่างมีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 2 เท่านั้น สาเหตุเนื่องมาจากรายได้มีอิทธิพลในการกำหนดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การที่มูลค่าหนี้ขึ้นอยู่กับการรายได้จึงแสดงให้เห็นถึงแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อก่อนนี้ได้อีกทางหนึ่ง

กล่าวคือ ยิ่งคนเห็นว่ามีโอกาสในการก่อหนี้ได้สูงสุดมูลค่ามากเท่าไร คนก็ยังมีแนวโน้มที่จะก่อหนี้ในมูลค่ามากเท่านั้น ซึ่งจากค่าสัมประสิทธิ์จะเห็นได้ว่า มูลค่าหนี้ที่ก่อของกลุ่มที่ 2 มีความอ่อนไหวต่อรายได้ในขณะนั้นสูงมากโดยถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 100 บาท จะดึงดูดให้กลุ่มที่ 2 ก่อหนี้ในมูลค่าที่สูงถึงประมาณ 2000 บาทเลยทีเดียว ในขณะที่ตัวแปรรายได้เมื่อครั้งที่ก่อหนี้ไม่มีนัยสำคัญในกรณีของกลุ่มที่ 1 อาจเนื่องมาจากการคำนึงถึงอนาคตที่มากกว่า การเปลี่ยนแปลงของรายได้ในขณะนั้นจึงไม่มีผลต่อพฤติกรรมก่อหนี้ พฤติกรรมดังกล่าวจึงสะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มที่คนกลุ่มที่ 2 จะเป็น Myopic Loss Aversion มากกว่ากลุ่มที่ 1 ซึ่งสอดคล้องกับการแบ่งกลุ่มเบื้องต้น

6.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติม

การวิเคราะห์ในส่วนนี้เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่อยู่นอกเหนือตัวแปรที่ใช้ในแบบจำลอง เป็นข้อมูลเชิงลึกที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง โดยสามารถสรุปประเด็นสำคัญได้ดังต่อไปนี้

1) จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่างควบคุมจำนวน 54 คนที่ถูกเก็บข้อมูล 2 ช่วงเวลาดังกล่าวเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเปลี่ยนแปลงระดับการบริโภค พบว่ามีถึง 90% ที่สามารถบ่งบอกได้อย่างชัดเจนว่าการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยไม่ได้เป็นสาเหตุหรือแรงจูงใจในการเปลี่ยนแปลงระดับการบริโภค แต่แท้จริงแล้วการเปลี่ยนแปลงระดับการบริโภค ขึ้นอยู่กับความจำเป็น และความต้องการในขณะนั้นมากกว่า หลังจากนั้นคนจึงจะเริ่มสนใจอัตราดอกเบี้ยในกรณีที่ต้องการก่อหนี้เท่านั้น หากไม่มีความต้องการก่อหนี้แล้ว ในวิถีการดำเนินชีวิตในแต่ละวันแทบจะไม่ได้คำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยเลย ผลการวิเคราะห์ดังกล่าวสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงสำรวจที่ได้พบทวนมาแล้วว่าอัตราดอกเบี้ยเป็นเพียงต้นทุนในการก่อหนี้ แต่ไม่ได้เป็นสาเหตุของการก่อหนี้ หากคนเรามีความต้องการจะก่อหนี้ในเวลานั้นเขามักจะไม่คำนึงว่าเขาควรจะรอให้อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่านี้หรือไม่ในอนาคตแล้วจึงค่อยก่อหนี้ ในทางกลับกัน มีแนวโน้มสูงที่เขาจะก่อหนี้ในเวลานั้นโดยพยายามหาแหล่งหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยโดยเปรียบเทียบต่ำสุดเท่าที่จะหาได้

ผลลัพธ์ที่ได้ดังกล่าวจึงค่อนข้างแตกต่างจากแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์เรื่องการบริโภคที่มีช่วงเวลาที่เกี่ยวข้อง อัตราดอกเบี้ยมักถูกหยิบยกมาแสดงความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการบริโภค จากงานวิจัยต่างๆจำนวนมากที่ผ่านมาในอดีตมักได้ผลการวิเคราะห์ทางคณิตศาสตร์ที่มีอาจปฏิเสธได้ว่าการบริโภคมีความสัมพันธ์กับอัตราดอกเบี้ยจริง แต่นั่นไม่ใช่ประเด็นสำคัญไปกว่าการอธิบายสาเหตุของความสัมพันธ์ดังกล่าว ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์อธิบายว่าความสัมพันธ์

ดังกล่าวเกิดจากความพยายามของคนที่จะวางแผนให้ตนเองมีความพึงพอใจสูงสุดในช่วงชีวิตของเขา อัตราดอกเบี้ยจึงมีผลในการปรับเปลี่ยนรายได้ที่แท้จริงในแต่ละช่วงเวลาและกระทบต่อพฤติกรรมกรรมการบริโภคในที่สุด เช่นหากคนพบว่าปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น คนจะตัดสินใจบริโภคลดลงเพื่อนำเงินไปฝาก หรือปล่อยกู้เพื่อแสวงหากำไร ในทางกลับกันหากคนพบว่าปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยลดลง คนจะตัดสินใจบริโภคเพิ่มขึ้น และมีแนวโน้มที่จะก่อหนี้สูงเนื่องจากต้นทุนจากการก่อหนี้ต่ำ

อย่างไรก็ตาม มีวิธีการอธิบายอื่นๆอีกหลายแง่มุมถึงความสัมพันธ์ดังกล่าว ซึ่งบางแง่มุมเมื่อวิเคราะห์ร่วมกับผลการศึกษาค้างนี้แล้วดูจะมีน้ำหนักกว่าทฤษฎีการบริโภคเสียด้วยซ้ำ เวลาอัตราดอกเบี้ยปรับตัวลดลง แน่แน่นอนว่าสถานการณ์ดังกล่าวจะกระตุ้นการลงทุนของภาคเอกชน การลงทุนที่เพิ่มสูงขึ้นจะกระตุ้นเศรษฐกิจให้มีการจ้างงานมากขึ้น เมื่อคนมีงานทำมากขึ้นฐานะทางการเงินก็ย่อมดีขึ้นเป็นลำดับ และนั่นเองที่ไปกระทบต่อพฤติกรรมกรรมการบริโภคทางด้านรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น จะเห็นได้ว่าคน(ในที่นี้คือผู้บริโภคที่ไม่ใช่พนักงาน) ไม่ได้สนใจกับการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเลย แต่การบริโภคก็มีความสัมพันธ์กับอัตราดอกเบี้ยในทิศทางเดียวกันกับกรณีที่เราวิเคราะห์ด้วยทฤษฎีการบริโภคแบบดั้งเดิม

เมื่อพิจารณาร่วมกับแนวคิด Myopic Loss Aversion จะเห็นได้ว่ามีความสอดคล้องกันกับผลการวิเคราะห์ที่ได้ คนเราไม่ได้มีแผนการยาวไกลขนาดที่จะ Maximize Utility ตลอดช่วงชีวิต การบริโภคจึงมีได้ขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ยเป็นสำคัญ เพียงแต่มีความเกี่ยวข้องเชิงความสัมพันธ์กันเท่านั้น

2) ผู้วิจัยได้สุ่มถามกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพข้าราชการ พนักงานบริษัทเอกชน รับจ้างทั่วไป ค้าขาย และเกษตรกรรวม อย่างละ 5 ตัวอย่าง รวมทั้งสิ้น 25 คน เกี่ยวกับอิทธิพลของกลุ่มเพื่อนหรือคนรู้จักที่มีต่อพฤติกรรมกรรมการบริโภค พบว่า มีถึง 9 คนที่ยอมรับว่ากลุ่มเพื่อนหรือคนรู้จักมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมกรรมการบริโภคของตนไม่มากนักน้อย ในจำนวน 9 คนนี้ แบ่งเป็นข้าราชการ 3 คน พนักงานบริษัทเอกชน 4 คน และค้าขาย 2 คน จะสังเกตเห็นได้ว่าอาชีพข้าราชการ และพนักงานบริษัทเอกชนมักจะเป็นอาชีพที่ต้องเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่นสูงโดยเฉพาะเพื่อนร่วมงาน เช่นอาจจะมีอิทธิพลในด้านการเลือกรับประทานอาหารในเวลาพักเที่ยงหรือตอนเลิกงาน การเลือกใช้ยี่ห้อโทรศัพท์มือถือ การเดินเลือกซื้อสิ่งของ การนัดสังสรรค์กันในโอกาสต่างๆ ซึ่งพฤติกรรมเหล่านี้ น่าจะปรากฏอยู่น้อยในสาขาอาชีพอื่นๆ

6.4 การอธิบายด้วยแนวคิดทางจิตวิทยา

การศึกษาผ่านพฤติกรรมการณ์การบริโภคของผู้ถือหุ้นในหัวข้อ 6.1 ซึ่งให้เห็นว่าทฤษฎี ERG ของ Alderfer น่าจะใช้อธิบายได้ดีกว่าทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของ Maslow เนื่องจากกรณีที่เราขายได้สุทธิลดลง ตัวอย่างก็ยังคงมีการยอมเสียระดับการบริโภคในระดับหนึ่ง ใช่ว่าจะไม่ยอมลดระดับการบริโภคเลย ดังนั้นลำดับความต้องการอาจเปลี่ยนจากระดับสูงกว่ากลับมายังระดับต่ำกว่าได้ และการที่คนที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจมีการลดระดับการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารต่ำกว่าคนที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจในกรณีที่เราขายได้สุทธิลดลงแสดงให้เห็นว่าโดยทั่วไป คนกลุ่มแรกซึ่งเป็นคนที่มียาได้ไม่แน่นอนมักจะมีพฤติกรรมการณ์การบริโภคอาหารเพื่อความอิ่มท้องเป็นหลัก(อยู่ในระดับ E ของ Alderfer) การลดระดับการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารในปริมาณมากจึงหมายถึงการอดอยาก ดังนั้นการบริโภคสินค้าที่เป็นอาหารของกลุ่มคนดังกล่าวจึงตอบสนองต่อการลดลงของรายได้สุทธิน้อยมาก

ส่วนกรณีการศึกษาผ่านแรงดึงดูดของโอกาสในการถือหุ้นในหัวข้อ 6.2 พบว่ากลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion จะมีการตอบสนองต่อรายได้ปัจจุบันสูงมาก โดยทั่วไปกลุ่มอาชีพดังกล่าวมักจะมีความต้องการอยู่ในระดับ E ซึ่งเป็นความต้องการที่จำเป็นในการอยู่รอดของชีวิต แต่เมื่อมีโอกาสที่จะเพิ่มระดับที่สูงขึ้นเช่นจากการวิเคราะห์พบว่ากลุ่มอาชีพดังกล่าวมีการถือหุ้นเพื่อการลงทุนด้วย ซึ่งสาเหตุอาจเกิดจากความต้องการได้รับการยกย่องจากคนอื่น(ความต้องการระดับ R) หรืออาจเกิดจากต้องการความก้าวหน้าในชีวิต(ความต้องการระดับ G) หรือทั้ง 2 สาเหตุประกอบกัน แต่เนื่องจากการถือหุ้นนั้นเกิดขึ้นด้วยความเป็น Myopic Loss Aversion ซึ่งขาดการคาดการณ์ไปในอนาคตอย่างรอบคอบส่งผลให้ประสบปัญหาการชำระหนี้ในที่สุด

ส่วนผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติมในหัวข้อ 6.3 สนับสนุนว่าสาเหตุของพฤติกรรมต่างๆ ของมนุษย์มีรากฐานมาจากความต้องการลำดับต่างๆ และนั่นคือเหตุผลที่คนมีความต้องการเพิ่มระดับการบริโภคอยู่ตลอดเวลา และพฤติกรรมเลียนแบบสอดคล้องกับความต้องการทางด้านสังคมทางจิตวิทยา อาชีพรับจ้างทั่วไป(ซ่อมรองเท้า, เย็บเสื้อผ้า, ทำสวน ฯลฯ) และเกษตรกรมักเป็นอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอน อีกทั้งมักจะมีฐานะค่อนข้างยากจน ความต้องการจึงเน้นไปที่การหาเลี้ยงชีพให้พออยู่พอกินในแต่ละวันเป็นสำคัญ(ระดับ E) ในขณะที่ข้าราชการ และพนักงานบริษัทเอกชนจะมีฐานะที่ค่อนข้างมั่นคงในระดับหนึ่ง อีกทั้งการที่ต้องพบปะเพื่อนร่วมงานอยู่อย่าง

สม่ำเสมอ จึงมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมร่วมกันในรูปของค่านิยม รสนิยม อย่างยากที่จะหลีกเลี่ยง
ได้ นั่นคือธรรมชาติของคนที่มีความต้องการทางด้านสังคม(ระดับ G)นั่นเอง



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 7

สรุปผลการวิเคราะห์ และข้อเสนอแนะ

ในบทนี้จะแบ่งออกเป็น 3 หัวข้อใหญ่ด้วยกันได้แก่ 1) ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของทุกวิธีการศึกษาในบทที่ 4 - 6 2) ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย และ 3) ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไป โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

7.1 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของทุกวิธีการศึกษา

จากการวิเคราะห์ในแต่ละวิธีการศึกษา ไม่ว่าจะเป็น การศึกษาผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้และปริมาณภาระหนี้ การศึกษาผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง และการศึกษาผ่านพฤติกรรมการบริโภค โดยภาพรวมแล้วพบว่ามียุทธិพลของการก่อหนี้ด้วยมุมมองอันคับแคบ หรือ Myopic Loss Aversion ในพฤติกรรมการก่อหนี้ และค่อนข้างมีความสอดคล้องกันทั้ง 3 วิธีการศึกษา ซึ่งผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติในแต่ละวิธีการศึกษาทำให้สามารถทดสอบสมมติฐานหลักได้ว่า การก่อหนี้ที่มีความเป็น Myopic Loss Aversion สูงย่อมมีโอกาสสูงที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้ อย่างไรก็ตามผลการวิเคราะห์ในแต่ละวิธีการศึกษามีหลายประเด็นที่น่าสนใจโดยมีรายละเอียดดังนี้

7.1.1 ความพยายามรักษาระดับการบริโภค

จากผลการวิเคราะห์ผ่านพฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อหนี้จะเห็นความพยายามในการรักษาระดับการบริโภคได้อย่างชัดเจนกล่าวคือการลดลงของรายได้สุทธิจะมีผลกระทบต่อระดับการบริโภคค่อนข้างน้อย รวมถึงการใช้โอกาสในการก่อหนี้ที่มีอยู่มาเป็นส่วนช่วยในการรักษาระดับการบริโภคนั้น ความจริงแล้วพฤติกรรมดังกล่าวคือการหลีกเลี่ยงความสูญเสีย (Loss Aversion) ที่ระดับการบริโภคถูกอ้างอิงจากระดับการบริโภคในอดีต หากคนมีมุมมองที่ยาวไกล มีการคาดการณ์ถึงอนาคตอย่างรอบคอบ หรือไม่มีมุมมองอันคับแคบ (Myopia) ความพยายามรักษาระดับการบริโภคนั้นจะเกี่ยวเนื่องไปถึงการรักษาระดับการบริโภคในอนาคตด้วย ในขณะที่คนที่ เป็น Myopic Loss Aversion จะคำนึงถึงเฉพาะระดับการบริโภคในปัจจุบันเป็นหลักโดยให้ความสำคัญกับระดับการบริโภคในอนาคตน้อยมาก

อย่างไรก็ตาม ผลการศึกษาผ่านพฤติกรรมกรรมการบริโศดดังกล่าวพบว่านอกจากกลุ่มตัวอย่าง จะรักษาระดับการบริโศดแล้ว ยังคงมีแนวโน้มที่จะเพิ่มระดับการบริโศดด้วย(การเพิ่มขึ้นของรายได้ สุทธิมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของระดับการบริโศดมากกว่าในกรณีรายได้สุทธิลดลง) เมื่อพิจารณา ร่วมกับผลการวิเคราะห์ผ่านปัจจัยที่กำหนดโอกาสในการเป็นหนี้พบว่า กลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์ รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจมีวัตถุประสงค์ในการก่อหนี้เพื่อรักษาระดับการบริโศด การก่อหนี้เพื่อเพิ่ม ระดับการบริโศด และการก่อหนี้เพื่อนำไปซื้อสินค้าคงทนที่จำเป็นกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้อยู่อย่าง มีนัยสำคัญ ในขณะที่กลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจมีเพียงการก่อหนี้เพื่อนำไป ซื้อสินค้าคงทนที่จำเป็นเท่านั้นสำหรับการบริโศด

ในส่วนการศึกษาผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง มีคำถามอยู่ 3 ข้อที่เป็นการ ทดสอบการให้น้ำหนักกับการบริโศดในปัจจุบันได้แก่ ข้อ 1, 3 และ 4 โดยมีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.62, 3.24 และ 3.02 ตามลำดับ ซึ่งคะแนนเฉลี่ยของทั้ง 3 ข้อนี้เท่ากับ 3.3 ซึ่งจะเห็นได้ว่ามีแนวโน้มค่อนข้าง ทางการเป็น Myopic Loss Aversion นั้นหมายความว่าโดยทั่วไปแล้วกลุ่มผู้ก่อหนี้จะมีการให้น้ำหนัก กับการบริโศดในปัจจุบันค่อนข้างสูง และขาดการคาดการณ์ในอนาคตอย่างรอบคอบ

7.1.2 ความต้องการ และแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการก่อหนี้กับรายได้แสดงให้เห็นอย่างค่อนข้างชัดเจนใน การศึกษาผ่านปัจจัยกำหนดปริมาณภาระหนี้ในบทที่ 4 และการศึกษาแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อ หนี้ในบทที่ 6 โดยแสดงให้เห็นว่าเมื่อรายได้เพิ่มขึ้นคนก็จะก่อหนี้ในมูลค่าที่เพิ่มขึ้นหรือมีหนี้สะสม เพิ่มขึ้นตามไปด้วยแทนที่จะมีผลทำให้ก่อหนี้ลดลงเนื่องจากมีรายได้ที่เพียงพอต่อการรักษาระดับการ บริโศดเดิมได้ในระดับหนึ่งแล้ว ผลลัพธ์ที่ได้แสดงถึงความต้องการของคนที่จะเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะความต้องการทางด้านสังคม

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้โดยส่วนใหญ่มักให้เหตุผลว่าการก่อหนี้ล้วนเป็นไปเพื่อสิ่ง ที่จำเป็น อย่างไรก็ตามความจำเป็นของคนเรานั้นแท้จริงแล้วขึ้นอยู่กับความรู้สึกเฉพาะบุคคล และ นั่นเองที่ทำให้ความจำเป็นสามารถที่จะปรับเปลี่ยนระดับหรือเกณฑ์ที่ตนตั้งไว้ได้ เมื่อก่อนเคยใช้ จ่ายเงินวันละ 100 บาทหากใช้จ่ายมากกว่านี้จะถือว่าเกินความจำเป็น ต่อมาเมื่อรายได้เพิ่มขึ้นการใช้ จ่ายเงินในแต่ละวันเพิ่มเป็นวันละ 200 บาท เมื่อเป็นเช่นนี้ติดต่อกันจนเป็นนิสัย ระดับความจำเป็นของ

¹ ดูรายละเอียดได้ในบทที่ 5 หัวข้อ 5.2

การใช้จ่ายเงินในแต่ละวันจึงเพิ่มจาก 100 บาทเป็น 200 บาทอย่างไม่ทันรู้ตัว การกลับไปใช้จ่ายวันละ 100 บาทดังเช่นเมื่อก่อนจึงเป็นสิ่งที่ไม่น่าพึงประสงค์และพยายามจะหลีกเลี่ยงอยู่เสมอ

ความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นอย่างเป็นลำดับขั้นทำให้คนมักมีแรงขับอยู่ภายใต้ข้อจำกัดต่างๆ บางคนอยากจะมีบ้าน มีรถ แต่ด้วยข้อจำกัดด้านรายได้ และด้านแหล่งหนี้ทำให้เขายังไม่ได้ใส่ใจกับความต้อการนั้นมากนัก แต่เมื่อไหร่ที่เขาสามารถก่อกำหนดได้โดยถึงแม้ว่ารายได้จะไม่เปลี่ยนแปลงโอกาสในการก่อกำหนดนั้นจะกระตุ้นให้เขาปลดปล่อยแรงขับหรือความต้องการที่จะซื้อบ้าน ซื้อรถนั้นออกมา และตัดสินใจก่อกำหนดนี้ในที่สุด มันจึงดูเหมือนว่าโอกาสในการก่อกำหนดเป็นตัวดึงดูดแรงขับความต้องการของคนออกมานั้นเอง และความต้องการนั้นจะแสดงออกมาเล็กน้อยแค่ไหนก็ขึ้นอยู่กับว่าบุคคลนั้นเป็น Myopic Loss Aversion มากน้อยเพียงใด กล่าวคือถ้าเป็นมากก็อาจจะก่อกำหนดในมูลค่าที่สูงจนอาจส่งผลให้เกิดปัญหาการชำระหนี้ในที่สุด

ดังนั้นจึงมีความน่าสนใจเมื่อย้อนกลับไปพิจารณาแบบจำลองเบื้องต้นของการบริโภคทางเศรษฐศาสตร์ที่ว่า การบริโภคขึ้นอยู่กับรายได้นั้นยังใช้อธิบายได้ดีอยู่หรือไม่ เพราะจากการศึกษาให้ผลโดยนัยว่าการบริโภคขึ้นอยู่กับโอกาสในการก่อกำหนดด้วย ยกตัวอย่างเช่นสมการการบริโภคอย่างง่ายต่อไปนี้

$$C = a + bY$$

โดยที่ C คือค่าใช้จ่ายในการบริโภค, Y คือรายได้สุทธิ, a คือค่าใช้จ่ายในการบริโภคที่ไม่สามารถขาดได้ และ b คือค่า MPC หรือค่าโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายของการบริโภคต่อรายได้โดยสมมติให้ a = 500 และ b = 0.7 ปัญหาก็คือถ้าสมมติว่าผู้บริโภคมีรายได้สุทธิ 10,000 บาท เมื่อคำนวณตามแบบจำลองแสดงว่าค่าใช้จ่ายในการบริโภคจะเท่ากับ 7,500 บาทใช่หรือไม่ ความเป็นจริงอาจไม่ใช่เพราะถ้าตอนนั้นผู้บริโภคมีโอกาสที่จะก่อกำหนดอีก 10,000 บาท เขาจะรู้สึกว่าเขาสามารถนำเงินไปใช้ได้จริงๆ เท่ากับ 20,000 บาท และส่งผลให้เขาใช้จ่ายในการบริโภคเท่ากับ 14,500 บาท ซึ่งมากกว่ารายได้จริงๆ ของเขาถึง 1.45 เท่า จากตัวอย่างดังกล่าวสะท้อนให้เห็นอย่างง่ายถึงแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อกำหนดที่ทำให้คนบริโภคมากกว่าที่ควรจะเป็นดังแนวคิดดั้งเดิมนั้นเอง

7.1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างการประกอบอาชีพกับพฤติกรรมการก่อกำหนด

ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่างๆ กับโอกาสในการเป็นหนี้ และปริมาณภาระหนี้ในบทที่ 4 พบว่าตัวแปรทางด้านสาขาอาชีพแทบไม่มีอิทธิพลในการอธิบายอย่างมีนัยสำคัญในทั้ง 2

กรณีถึงแม้ว่าจะแบ่งตามความแน่นอนของรายได้ก็ตาม ในกรณีของโอกาสในการเป็นหนี้ นั้น เป็นที่เข้าใจแล้วว่าไม่ว่าจะเป็นอาชีพอะไรก็มีโอกาสที่จะเป็นหนี้ใกล้เคียงกันเพียงแต่ข้อจำกัดด้านสภาพคล่องจะไปกำหนดปริมาณหรือมูลค่าของหนี้ที่ก่ออีกที การที่อาชีพแทบไม่มีนัยสำคัญต่อการตัดสินใจก่อหนี้จึงไม่ใช่เรื่องแปลกแต่อย่างใด อย่างไรก็ตามการที่อาชีพส่วนใหญ่ไม่มีนัยสำคัญต่อมูลค่าหรือปริมาณภาระหนี้ อาจเกิดจากการที่กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดยังมีขนาดใหญ่ไม่เพียงพอ และในการเก็บข้อมูลโดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีฐานะปานกลางกล่าวคือระดับรายได้อยู่ในช่วง 8,000 – 15,000 บาทซึ่งมักจะมีภาระหนี้สินที่ไม่แตกต่างกันมากนัก(แม้ว่าอาชีพที่มีรายได้ดีมีความมั่นคงจะมีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งหนี้ได้ง่ายกว่า แต่อาชีพที่มีรายได้ต่ำมักมีความต้องการสูงกว่า ทำให้ผลโดยรวมแล้วมีการก่อหนี้สะสมเป็นมูลค่าที่ไม่แตกต่างกัน) ทำให้ในแบบจำลองนี้ ตัวแปรด้านอาชีพไม่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยได้ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างความเป็น Myopic Loss Aversion กับข้อมูลทั่วไปในบทที่ 5 พบว่าแต่ละอาชีพมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทุกกลุ่มโดยอาชีพที่มีความเป็น Myopic Loss Aversion มากที่สุดคืออาชีพเกษตรกร และรับจ้างทั่วไปตามลำดับ ในขณะที่อาชีพรับราชการและพนักงานบริษัทเอกชนจะมีความเป็น Myopic Loss Aversion ที่ต่ำตามลำดับ

7.1.4 การคาดการณ์รายได้ในอนาคต

การศึกษาอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้และปริมาณภาระหนี้สินในบทที่ 4 ได้ทำการแบ่งกลุ่มโดยใช้เกณฑ์ความมั่นใจในการคาดการณ์รายได้ในอนาคตซึ่งการใช้เกณฑ์ดังกล่าวคล้ายคลึงกับการแบ่งกลุ่มตามอาชีพด้วยคะแนน Myopic Loss Aversion สาเหตุประการสำคัญก็คือการคาดการณ์รายได้ในอนาคตในที่นี้จะต้องเป็นการคาดการณ์อย่างรอบคอบ นั่นคือจะต้องมั่นใจจริงๆว่ารายได้ของตนอีกประมาณ 1 ปีข้างหน้าจะเป็นเท่าไร ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นกลุ่มอาชีพที่มีรายได้แน่นอนอย่างรับราชการและพนักงานบริษัทเอกชนซึ่งมีคะแนนความเป็น Myopic Loss Aversion ค่อนข้างต่ำ ในขณะที่กลุ่มที่มีรายได้ผันผวนอย่างเกษตรกร รับจ้างทั่วไป และอาจรวมไปถึงค้าขายหรือประกอบธุรกิจส่วนตัวซึ่งมีคะแนนความเป็น Myopic Loss Aversion ค่อนข้างสูงจะไม่มี ความมั่นใจในการคาดการณ์ดังกล่าว เราได้เห็นแล้วว่าไม่ ว่าอาชีพใดก็สามารถที่จะเข้าสู่วงแหวนหนี้ได้เพราะมูลเหตุของการก่อหนี้จริงๆอยู่ที่สภาพความจำเป็นและความต้องการในปัจจุบันมากกว่าที่จะขึ้นอยู่กับ การคาดการณ์รายได้ในอนาคต ยิ่งคนมีความต้องการที่จะก่อหนี้มากเท่าไรเขาย่อมยกเหตุผลมากมายมาบอกตัวเองให้ก่อหนี้จนได้ และนั่น

อาจรวมไปถึงการพยายามมองโลกในแง่ดีว่าจะมีรายได้เพิ่มขึ้นและเพียงพอต่อการชำระหนี้ในอนาคต จากการสังเกตข้อมูลด้านการคาดการณ์รายได้พบว่าแทบไม่มีใครคาดการณ์รายได้ต่ำกว่าเดิมเลย เหตุสำคัญจริงๆก็ยังมีไม่พ้นเรื่องของ Myopic Loss Aversion คนยังคงอ้างอิงกับรายได้ในปัจจุบันของตน และด้วยความไม่อยากสูญเสียระดับรายได้ เขาจึงบอกออกมาว่ารายได้ในอนาคตจะเพิ่มขึ้น

ดังนั้นการที่คนเรามีอาชีพที่มีรายได้แน่นอนก็ไม่จำเป็นต้องไปว่าไม่เป็น Myopic Loss Aversion เนื่องจากการคาดการณ์ของเขาอาจเบี่ยงเบนจากความเป็นจริง และพยายามหลีกเลี่ยงสิ่งที่จะทำให้ตนไม่สบายใจในปัจจุบันมากกว่าที่จะคำนึงถึงอนาคต ในทางกลับกัน คนที่มีอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอนก็ไม่จำเป็นต้องเป็น Myopic Loss Aversion เช่นกัน หากเขาคาดการณ์อยู่เสมอว่าจะเกิดอะไรขึ้นได้บ้างในอนาคต เพียงแต่พฤติกรรมโดยส่วนใหญ่แล้วมักจะเป็นไปดังกรณีที่ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานเอาไว้นั่นเอง

7.1.5 พฤติกรรมการแสวงหาทางเลือกที่ดีที่สุด

ผลการศึกษาเพิ่มเติมจากการสัมภาษณ์ในบทที่ 6 ทำให้เราทราบว่าพฤติกรรมการบริโภคจริงๆมีความเกี่ยวข้องกับเชิงปัจจัยการกำหนดกับอัตราดอกเบี้ยน้อยมาก คนจะเริ่มสนใจอัตราดอกเบี้ยก็ต่อเมื่อต้องการฝากเงิน และต้องการกู้ยืมหรือก่อหนี้ อย่างไรก็ตาม คนเราก็มักจะไม่พยายามหาทางเลือกที่ดีที่สุดให้กับตนเองเนื่องจากอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion นี้เอง

การแสวงหาทางเลือกที่ดีที่สุดในที่นี้มีความเกี่ยวข้องกับระยะเวลา เนื่องจากการจะได้อาหารทางเลือกที่ดีที่สุดนั้นเป็นไปได้ว่าจะพบโดยทันทีทันใด แต่มันต้องใช้เวลาในการรอ และการค้นหาในส่วนของการค้นหานั้นอาจมีต้นทุนและทำให้คนหยุดการค้นหา ต้นทุนจากการค้นหาี้ดูจะมีเหตุมีผลในการคำนวณหาจุดคุ้มทุนที่จะก่อหนี้ อย่างไรก็ตามอีกเหตุผลหนึ่งที่คนหยุดการค้นหาเกิดจากความรีบร้อน ความต้องการ(ความจำเป็น)แบบทันทีทันใดจนไม่สามารถจะยอมเสียเวลาในการค้นหาต่อไปได้ ในกรณีหลังนี้คือพฤติกรรมแบบ Myopic Loss Aversion

จากผลการศึกษาในบทที่ 4 ทำให้เราทราบว่าพฤติกรรมการแสวงหาทางเลือกที่ดีที่สุดหรืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุดมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญต่อโอกาสในการเป็นหนี้โดยกลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion จะก่อหนี้ด้วยพฤติกรรมดังกล่าวสูงกว่ากลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion ประกอบกับการที่พบว่าพฤติ

ดังกล่าวมีผลในการลดปริมาณภาระหนี้ของกลุ่มแรกอย่างมีนัยสำคัญเท่านั้น แสดงให้เห็นว่าการก่อหนี้ที่มีแนวโน้มแบบ Myopic Loss Aversion ของกลุ่มหลังมีโอกาสที่จะประสบปัญหาการชำระหนี้สูง

การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นพบว่าในกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีพฤติกรรมแสวงหาทางเลือกที่ดีที่สุดซึ่งในที่นี้คือพฤติกรรมแสวงหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำสุดอยู่ในสัดส่วนที่น้อย อย่างไรก็ตามกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้โดยส่วนใหญ่มีฐานะปานกลางลงมาถึงยากจน เราจึงยังไม่สามารถที่จะสรุปได้ว่าในคนที่มีความร่ำรวย อัตราดอกเบี้ยจะมีอิทธิพลน้อยเหมือนดังกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาหรือไม่ เนื่องจากคนที่มีความร่ำรวยมักมีเงินเหลือจำนวนมากจากการบริโภคและการนำเงินที่เหลือไปลงทุน เช่นฝากธนาคารหรือปล่อยกู้จะมีผลดีมากกว่าเก็บออมเอาไว้กับตัว ในขณะที่เขาจะเป็นทั้งผู้บริโภคและนักลงทุนซึ่งจำเป็นต้องศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยอยู่เสมอ ถึงกระนั้นก็มีความเป็นไปได้ที่มูลเหตุจริงๆของการนำเงินไปฝากธนาคารจะไม่ได้ตอบสนองต่ออัตราดอกเบี้ย (Inelastic to Interest Rate) แต่จะขึ้นอยู่กับว่าเขามีเงินให้ไปฝากหรือไม่ต่างหาก

7.3 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ผลการศึกษาครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่า การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจะไม่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเปลี่ยนแปลงการบริโภคมากนัก (Inelastic to Interest Rate) นโยบายของรัฐที่ต้องการจะลดพฤติกรรมก่อหนี้และกระตุ้นการออมผ่านการปรับเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยให้สูงขึ้นอาจจะไม่ได้ผลดีเท่าที่ควร ยิ่งไปกว่านั้นอาจมีผลไปชะลอการตัดสินใจก่อหนี้เพื่อนำไปลงทุนระยะยาว และไปกระตุ้นแหล่งหนี้สำหรับการนำไปใช้จ่ายประจำวันให้เพิ่มขึ้นเนื่องจากผู้ปล่อยหนี้หรือผู้ให้กู้จะได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้นในขณะที่ความต้องการก่อหนี้ของผู้บริโภคแทบจะไม่เปลี่ยนแปลง เมื่อแหล่งหนี้พร้อมที่จะเสนอเงินให้เพิ่มขึ้น ด้วยแรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้ดังอธิบายในหัวข้อ 7.1.2 จะยิ่งไปกระตุ้นการใช้จ่ายในลักษณะของการก่อหนี้มากยิ่งขึ้น

ดังนั้น เมื่อไม่สามารถควบคุมทางด้านอุปสงค์ได้ดีเท่าที่ควร อีกวิธีหนึ่งที่น่าจะได้ผลมากกว่าคือการควบคุมทางด้านอุปทานหรือแหล่งหนี้ การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยไปในลักษณะที่แหล่งหนี้หรือผู้ปล่อยกู้เสียประโยชน์ ในฐานะนักลงทุนที่แสวงหากำไรจากอัตราดอกเบี้ยจะมีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยสูง (Elastic to Interest Rate) ย่อมมีผลให้อุปทานหรือแหล่งหนี้ลดลง แต่ต้องระวังไม่ให้ไปกระทบการลงทุนของภาคเอกชนให้ลดต่ำลงตามแหล่งหนี้ที่ลดลง เนื่องจากอาจนำไปสู่ปัญหาการว่างงานและรายได้ของผู้บริโภคลดลง เมื่อรายได้ไม่เพียงพอก็จะมีความต้องการสูงที่จะก่อหนี้เกิดเป็นอุปสงค์ส่วนเกินขนาดใหญ่ที่อาจนำไปสู่การก่อหนี้ในระบบที่ผิดกฎหมาย

และมีความเสี่ยงสูง แม้ผู้วางนโยบายจะพยายามขจัดปัญหาการก่อกวนนั้นออกจากระบบผ่านกฎหมายที่เข้มงวด แต่อาจผลักดันผู้บริโภครู้เข้าสู่การก่อกวนอาชญากรรมในที่สุด(อย่างไรก็ตามการปล่อยให้แหล่งนั้นออกจากระบบดำเนินต่อไปก็ก่อให้เกิดปัญหาอาชญากรรมได้เช่นกัน) การแก้ปัญหาดังกล่าวควรคำนึงถึงความจำเป็นของครอบครัวที่ยากจนผู้ไม่มีสิทธิก่อกวนนี้ในระบบด้วย ผู้บริโภคกลุ่มนี้คือผู้ที่มีความต้องการก่อกวนสูง โดยเฉพาะแหล่งนั้นออกจากระบบซึ่งเป็นทางเลือกเดียวในการอยู่รอด หากผู้วางนโยบายไม่ต้องการให้เกิดการก่อกวนนั้นออกจากระบบที่ผิดกฎหมายก็ต้องมีทางออกสำหรับผู้บริโภคกลุ่มนี้

การแก้ปัญหาที่ถูกต้องคือการพยายามแก้ปัญหาที่ต้นเหตุที่แท้จริงควบคู่ไปกับการแก้ปัญหาที่ปลายเหตุ จุดเริ่มต้นแรกของผู้วางนโยบายคือเน้นรากฐานการพัฒนาเศรษฐกิจที่มั่นคงมากกว่าการเติบโตอย่างก้าวกระโดด และให้ความสำคัญด้านการประกอบอาชีพ โดยลงไปให้ความช่วยเหลือด้านการประกอบอาชีพอย่างจริงจังโดยเฉพาะความแน่นอนของรายได้ และมุ่งพัฒนาเพื่อการพออยู่พอกินมากกว่าที่จะไปเน้นการเติบโตของระบบเศรษฐกิจ ยิ่งไปกว่านั้นจะต้องพยายามขจัดความแตกต่างทางด้านอาชีพในแง่ของความก้าวหน้า เพราะกลุ่มอาชีพที่ประสบปัญหาการชำระหนี้ส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่มอาชีพที่สร้างมูลค่าได้น้อย และขาดการพัฒนา เป็นการประกอบอาชีพเพื่อการดำรงชีวิตในแต่ละวันมากกว่าที่จะเป็นแบบระยะยาวที่ยั่งยืน ทั้งๆที่ในความเป็นจริงทุกสาขาอาชีพสามารถที่จะพัฒนาให้ก้าวหน้าได้ในรูปแบบของตนเอง ไม่สำคัญว่าจะมีระดับการศึกษาสูงหรือต่ำ ทุนน้อยหรือทุนมากแต่ขึ้นอยู่กับการพัฒนาศักยภาพในการทำงานตามสาขาอาชีพของตนเองเพื่อให้สามารถมีรายได้เลี้ยงชีพอย่างมั่นคง ผู้วางนโยบายควรจะนำแนวคิดทางด้านจิตวิทยาอุตสาหกรรมมาประยุกต์ใช้ด้วยเช่นการนำทฤษฎี 2 ปัจจัยของ Herzberg มาประยุกต์ใช้ โดยการมองว่าผู้วางนโยบายเป็นเจ้าของบริษัท ประชากรทั้งประเทศเป็นพนักงานบริษัท โดยแต่ละสาขาอาชีพเปรียบเสมือนตำแหน่งหน้าที่ต่างๆของบริษัท ประเด็นสำคัญจึงอยู่ที่ว่าทำอะไรพนักงานในตำแหน่งต่างๆจึงจะทำหน้าที่ของตนให้ดีที่สุด โดยจากทฤษฎีของ Herzberg ผู้วางนโยบายสามารถนำมาประยุกต์ใช้จูงใจในการทำงานได้ดังนี้

1) ปัจจัยด้านสุขภาพ (Hygiene) เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องในการทำงาน และมีความจำเป็นที่ผู้วางนโยบายต้องมีให้ผู้ประกอบอาชีพสาขาต่างๆ เช่น ปรับปรุงสภาพของการทำงานให้ดียิ่งขึ้น มีนโยบายที่ชัดเจนและปฏิบัติได้จริง การบริหารและระบบการปกครองของจะต้องเป็นที่ยอมรับ พยายามช่วยเหลือด้านรายได้ให้มีความมั่นคง เสริมสร้างความมั่นคงปลอดภัยในการทำงานของแต่ละสาขาอาชีพ เสริมสร้างความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้ประกอบอาชีพ เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้วางนโยบายกับผู้ประกอบอาชีพ และเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบอาชีพด้วยกัน เป็นต้น ปัจจัยด้านสุขภาพอาจไม่ได้จูงใจให้เกิดความต้องการทำงานให้ดียิ่งขึ้นแต่มีไว้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความไม่พึงพอใจในการทำงานและป้องกันไม่ให้เกิดคนเลิกทำงาน ถ้าผู้วาง

นโยบายไม่ตอบสนองความต้องการเหล่านี้ ผู้ประกอบอาชีพจะไม่พอใจ ถ้าผู้วางนโยบายตอบสนองความต้องการด้านสุขภาพ ผู้ประกอบอาชีพจะได้รับการปลดปล่อยจากความไม่พอใจ จะประกอบกิจการงานของตนตามปกติวิสัยต่อไป

2) ปัจจัยด้านการจูงใจ (Motivators) ผู้วางนโยบายต้องชี้ให้เห็นว่า ไม่ว่าจะประกอบอาชีพใดๆ ก็มีความสำคัญอย่างเท่าเทียมกัน ส่งเสริมให้มีการยอมรับนับถือจากผู้ประกอบอาชีพด้วยกันทั้งในและต่างสาขาอาชีพ เสริมสร้างความรับผิดชอบในบทบาทหน้าที่ของการทำงาน การจูงใจโดยให้รางวัลเกียรติคุณต่างๆ การเสริมสร้างโอกาสในการพัฒนาความรู้ความสามารถ เพื่อการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบอาชีพ เสริมสร้างการเติบโตในอาชีพการงาน ความสำเร็จในการทำงาน ความท้าทายในการทำงาน เป็นต้น องค์ประกอบด้านการจูงใจจะสร้างความพึงพอใจในการทำงาน กระตุ้นให้คนทำงานและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เป็นสิ่งที่จะช่วยให้ผู้ประกอบอาชีพมีความกระตือรือร้น และจะมีความมุ่งมั่น ทำให้งานเจริญก้าวหน้า และทำให้ประเทศชาติก้าวหน้าต่อไป

หากสาขาอาชีพต่างๆ ได้รับการพัฒนาศักยภาพจะเกิดผลต่อพฤติกรรมการก่อกวนในแง่จิตวิทยา ดังนี้ 1) ความรู้สึกก้าวหน้าในอาชีพจะทำให้คนเริ่มมองถึงอนาคต อีกทั้งการพัฒนากระบวนการคิดจะทำให้รู้จักวางแผนอย่างเป็นระบบมากขึ้น เห็นคุณค่าในตนเอง และอยากจะทำหน้าที่ดียิ่งขึ้น หากคนต้องการจะก่อกวนมีแนวโน้มสูงที่จะเป็นเพื่อการลงทุนในระยะยาว 2) การก่อกวนเพื่อความอยู่รอดซึ่งเป็นส่วนใหญ่ของการก่อกวนแบบ Myopic Loss Aversion จะลดลง เนื่องจากมีรายได้ที่ดีและมั่นคงขึ้น นอกจากนี้ ผู้วางนโยบายจะต้องจำกัดการก่อกวนเพื่อนำไปใช้จ่ายประจำวันซึ่งไม่มีการอกเงยด้านรายได้และส่งเสริมการก่อกวนเพื่อการลงทุนระยะยาวโดยจะต้องมีผู้เชี่ยวชาญคอยให้การดูแลและให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิดรวมไปถึงการติดตามตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอจนกว่าจะชำระหนี้ได้หมดเพื่อเป็นการป้องกันความล้มเหลวที่เกิดจากพฤติกรรมทางลบต่างๆ ในกลุ่มผู้มีรายได้ดีเองก็ต้องส่งเสริมค่านิยมที่ถูกต้องเนื่องจากบุคคลกลุ่มนี้จะมีพฤติกรรมเลียนแบบทางสังคมสูงทำให้มูลค่าของเงินจำนวนมหาศาลที่ใช้จ่ายในแต่ละวันเป็นไปแค่ตอบสนองความต้องการทางสังคมเช่น การซื้อรถใหม่ทั้งที่ของเดิมยังมีสภาพดีอยู่ การบริโภคแต่อาหารที่ขายในห้างหรือร้านที่หรูหราก็กลายเป็นสิ่งที่บ่งบอกถึงสถานะทางสังคมที่สูงจึงมีแต่คนต้องการเลียนแบบเพื่อให้เป็นที่ยอมรับทางสังคมมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงค่านิยมจึงต้องเริ่มจากผู้ที่ได้รับการยอมรับในสังคมอยู่แล้ว เช่นคนร่ำรวยมีชื่อเสียงนั่งทานข้าวแกงริมถนน ผู้บริหารระดับสูงปั้นจักรยานมาทำงาน เนื่องจากเป็นผู้ที่ได้รับการยอมรับทางสังคมอยู่แล้วพฤติกรรมดังกล่าวแทนที่จะถูกตีฉินนินทากลับจะได้รับการยกย่องและนำเอาเป็นเยี่ยงอย่าง ใ้ว่าพฤติกรรมดังกล่าวไม่มีใครรู้ว่าเป็นสิ่งที่ควรทำ แต่แม้จะรู้ว่าเป็นสิ่งที่ควรหากไม่ได้รับการยอมรับคนก็มักจะเลือกทำในสิ่งไม่ควรที่ได้รับการยอมรับมากกว่า การเริ่มต้นสร้างค่านิยม

ใหม่ที่ถูกต้องจากกลุ่มผู้นำและผู้มีชื่อเสียงของประเทศจึงไม่ใช่เรื่องที่ควรมองข้าม ในขณะที่เดียวกันก็ใช้นโยบายที่เห็นผลรวดเร็วควบคู่ไปด้วยเช่นการจำกัดวงเงินบัตรเครดิตซึ่งจะช่วยลดพฤติกรรมการบริโภคแบบฟุ้งเฟ้อได้ในระดับหนึ่ง

แม้จะไม่เห็นผลในเร็ววันแต่การส่งเสริมอยู่ตลอดเวลาควบคู่ไปกับนโยบายที่เห็นผลชัดเจนก็ไม่ใช่ว่าเรื่องเสียหาย ในเมื่อมูลเหตุของปัญหานี้สืบจริงขึ้นอยู่กับพฤติกรรมการบริโภคของคนเป็นส่วนใหญ่ก็ยากที่จะใช้วิธีที่รวดเร็วในการรักษาให้หายขาดได้ พฤติกรรมความต้องการที่ว่าเป็นธรรมชาติของมนุษย์นั้นแท้จริงแล้วถูกปรุงแต่งด้วยสังคม หากผู้วางนโยบายสามารถทำให้สังคมมากกว่าครึ่งหันมานิยมพฤติกรรมแบบพอเพียงได้ สังคมส่วนน้อยที่เหลือก็จะค่อยๆปรับตัวเป็นหนึ่งเดียวได้ในที่สุด

7.4 ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไป

การนำแนวคิดเกี่ยวกับ Myopic Loss Aversion มาอธิบายพฤติกรรมการก่อก่อนหน้านี้ถือว่าเป็นเรื่องใหม่ เนื่องจากแนวคิดดังกล่าวมักจะถูกใช้อธิบายพฤติกรรมของนักลงทุนในตลาดสินทรัพย์มากกว่าที่จะใช้อธิบายเรื่องอื่น อย่างไรก็ตาม แนวคิด Myopic Loss Aversion เป็นพฤติกรรมอย่างหนึ่งของมนุษย์ ซึ่งปรากฏอยู่ตามกิจกรรมต่างๆ ขึ้นอยู่กับว่าจะประยุกต์หรือใช้อธิบายอย่างไร

ดังนั้น งานวิจัยครั้งต่อไปจึงสามารถนำแนวคิดเชิงทฤษฎีของ Myopic Loss Aversion ไปประยุกต์ใช้อธิบายพฤติกรรมอื่นๆทางเศรษฐกิจได้อีกยกตัวอย่างเช่น พฤติกรรมการซื้อหวยหรือสลากกินแบ่ง และพฤติกรรมการเล่นพนันของบุคคลที่ไม่ได้ใช้เหตุผลในการคาดการณ์ในอนาคตอย่างรอบคอบ ถึงแม้จะไม่ถูกรางวัลหรือเสียพนันก็ยังคงปฏิบัติซ้ำๆกันอยู่เรื่อยๆ เป็นต้น

สำหรับอิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อก่อนหน้านี้ สามารถที่จะขยายไปถึงการก่อก่อนนี้ของภาคเอกชนได้ เนื่องจากมีบริษัทจำนวนมากที่ประสบปัญหาทางการเงินเนื่องจากเงินทุนที่กู้มาลงทุนนั้นไม่ได้ทำให้มีผลตอบแทนที่ดีดังที่เคยคาดหมายไว้ จึงมีความน่าสนใจว่าความล้มเหลวในการลงทุนนั้นเกิดจาก Myopic Loss Aversion หรือเกิดจาก Shocks ที่ไม่ได้คาดหมายและหลีกเลี่ยงไม่ได้กันแน่ ซึ่งรูปแบบการวิเคราะห์จะแตกต่างจากงานวิจัยชิ้นนี้เล็กน้อยเนื่องจากวัตถุประสงค์ในการก่อก่อนนี้นั้นจะมีประเด็นสำคัญที่แตกต่างกันออกไป

ในส่วนของพฤติกรรมการก่อก่อนนี้ของภาครัฐเรือน หากยังคงเน้นการลงเก็บข้อมูลปฐมภูมิ อาจต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับการขาดข้อมูลย้อนหลังที่มีความถูกต้องแม่นยำในประเด็นที่ต้องการ

เปรียบเทียบพฤติกรรมในสองช่วงเวลา อีกทั้งการเปรียบเทียบในช่วงระยะเวลาสั้นๆ อาจไม่สามารถเห็นความแตกต่างเชิงพฤติกรรมได้อย่างชัดเจน ดังนั้นหากสามารถนำข้อมูลพฤติกรรมมาปรับใช้ได้โดยไม่เสียเนื้อหาของงานวิจัยก็จะขจัดปัญหาดังกล่าวไปได้ ในส่วนการเลือกกลุ่มตัวอย่างควรจะให้ครอบคลุมมากขึ้นโดยพยายามกระจายไปตามตัวแปรที่คาดว่าจะมีความสำคัญเช่น อายุ, สาขาอาชีพ, ฐานะทางการเงิน(งานวิจัยชิ้นนี้ยังขาดการกระจายไปยังกลุ่มบุคคลที่มีฐานะร่ำรวย และกลุ่มวัยชรา) เป็นต้น

อีกประเด็นหนึ่งที่ควรพัฒนาให้ดียิ่งขึ้นคือการเลือกใช้แบบจำลอง กล่าวคืองานวิจัยชิ้นนี้เป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่ดังนั้นแบบจำลองที่ใช้จึงค่อนข้างง่ายและไม่ซับซ้อน อย่างไรก็ตามงานวิจัยชิ้นต่อไปสามารถที่จะหาเครื่องมือหรือแบบจำลองใหม่ๆที่เหมาะสมมาวิเคราะห์ได้อีกโดยต้องให้ความสำคัญด้านเนื้อหาเชิงทฤษฎีไว้ด้วยไม่ควรที่จะบิดเบือนเนื้อหาให้เป็นที่ไปตามเครื่องมือนั้นเพื่อจะต่อยอดแนวคิดเกี่ยวกับ Myopic Loss Aversion ต่อไป



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- กัลยา วานิชย์บัญชา. การใช้ SPSS FOR WINDOWS ในการวิเคราะห์ข้อมูล. กรุงเทพฯ :
ภาควิชาสถิติ คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2551.
- เกียรติชัย ไชยศิริวัฒนกุล. อำนาจนิยมของข้าราชการไทย: ศึกษาจากทัศนคติของข้าราชการ
กระทรวงสาธารณสุข. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขารัฐศาสตร์
ภาควิชารัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2544: 36-38.
- จรรยา สิทธิपालวัฒน์. การพัฒนามาตรวัดทัศนคติต่อวิชาสุขศึกษา สำหรับนักเรียน
มัธยมศึกษาตอนปลาย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขาวิชาสุขศึกษา ภาควิชา
พลศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- ชินาวุฑฒ ชินะประยูร. พฤติกรรมผู้บริโภค และความเหน็ดของอัตราดอกเบี้ยในตลาดบัตรเครดิต.
วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,
2546.
- ตีรณ พงศ์มพัฒน์. เศรษฐศาสตร์มหภาค ทฤษฎี นโยบาย และการวิเคราะห์สมัยใหม่.
กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548.
- ทิพพาศรี อินทะกุล. การศึกษามูลเหตุภาวะหนี้สินและความต้องการในการแก้ไขปัญหา
หนี้สินของข้าราชการครู สังกัดสำนักงานคณะกรรมการอาชีวศึกษา ในโครงการเงินทุน
หมุนเวียนเพื่อแก้ไขปัญหาหนี้สินข้าราชการครู. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต,
สาขาวิชาบริหารอาชีวศึกษาและเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ,
2547.
- นอฟซิงเกอร์, จอห์น. อาร์. จิตวิทยาการลงทุน. แปลโดย พรชัย รัตนนันทชัยสุข. นนทบุรี: วิส
ดอมเวิร์ค เพรส, 2548.
- บุญชู ไตรรัตน์รังสี. ทัศนคติต่อการเป็นหนี้ ค่านิยมทางวัตถุ และการเป็นหนี้ของครูโรงเรียน
เอกชน ในเขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขาพัฒนา
สังคม สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, 2539.
- บุญใจ ศรีสถิตนรากร. ภาวะผู้นำและกลยุทธ์การจัดการองค์การพยาบาล. กรุงเทพมหานคร: โรง
พิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2550.
- ปกป้อง จันวิทย์. คนไม่ใช่สัตว์เศรษฐกิจ. กรุงเทพฯ: โอเพนบุคส์, 2547.

- พิรุณเชิร์ฟเวอร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. แรงจูงใจที่มีต่อความพึงพอใจในงานและความผูกพันที่มีต่องาน[ออนไลน์]. 2551. จาก: http://pirun.ku.ac.th/~g4968073/report/475531/Motivation_Job_by_2.doc
- ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร. กรุงเทพมหานคร[ออนไลน์]. 2551. จาก: <http://203.155.220.238/th/index.php>
- วิทยาการจัดการ,คณะ, มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี. จิตวิทยาอุตสาหกรรม[ออนไลน์]. 2551. จาก: <http://dit.dru.ac.th/home/023/psychology/index.html>
- สถิติแห่งชาติ, สำนักงาน และกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร. ภาวะหนี้สินของครัวเรือน. กรุงเทพฯ: สำนักงานสำนักงานกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, 2550.
- สมชัย จิตสุชน. พฤติกรรมที่ไม่พอเพียงกับผลกระทบทางเศรษฐกิจ. รายงานที่ดีอาร์ไอ, ฉบับที่ 24 (มีนาคม 2543) ณ สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- สิริอร วิชาวุธ. จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การเบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544.
- สุเทพ บุญซ้อน. วิธีวิทยาการวิจัยทางสังคมศาสตร์ในระดับบัณฑิตศึกษาของไทย. กรุงเทพฯ : ที่แอนด์ดีการพิมพ์, 2545.
- สุธิดา สองสีดา. การจัดการหนี้ของครัวเรือนชนบท จังหวัดขอนแก่น. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, สาขาวิชาสังคมวิทยาการพัฒนาศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2548.
- สุระชัย เชื้อลิ้นฟ้า. พฤติกรรมการก่อกวนภาคครัวเรือนก่อนและหลังวิกฤตเศรษฐกิจในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2550.
- หอการค้าไทย, มหาวิทยาลัย และหอการค้าไทย. สถานภาพหนี้ภาคครัวเรือน. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, 2550.
- อุทุมพร จามรมาน. ทฤษฎีการวัดทางจิตวิทยา. กรุงเทพมหานคร : ฟันนี่พับบลิชซิง, 2537.

ภาษาอังกฤษ

- Barnes, S. and Young, G. The Rise in US Household Debt: Assessing Its Causes and Sustainability. London : Bank of England, Working Paper 206(2003).
- Bellemare, C.; Krause and, M.; Kroger, S.; and Zhang, C. Myopic Loss Aversion: Information Feedback vs. Investment Flexibility. Discussion Paper, Tilburg University 32(April 2004).
- Benartzi, S. and Thaler, R. H. Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. The Quarterly Journal of Economics 110, 1(Feb., 1995): 73-92.
- Calem, P. S. and Mester, L. J. Consumer Behavior and the Stickiness of Credit-Card Interest Rates. The American Economic Review 85, 5(Dec 1995): 1327-1336.
- Frank, D. M. To Switch or not to Switch: An Examination of Consumer Behavior in the Credit Card Industry. Lona College (1998).
- Froyen, R. T. Macroeconomics: Theories and Policies, 4th ed. New Jersey: Prentice-Hall, 1996.
- Greene, W. Econometric Analysis 3rd ed. New Jersey: Prentice-Hall, 1997.
- Kahneman, D. A Psychological Perspective on Economics. The American Economic Review 93, 2(May, 2003): 162-168.
- Kahneman, D. and Tversky, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. Econometrica 47, 2(Mar 1979): 263-292.
- Kahneman, D.; Knetsch, J. L.; and Thaler, R. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. The Journal of Economic Perspectives 5, 1 (Winter, 1991): 193-206.
- Paz, S. L. Consumption in Brazil: Myopia or Liquidity Constraints? A Simple Test Using Quarterly Data. Applied Economics Letters 13, 15(2006): 961 – 964.
- Prelec, D. and Loewenstein, G. The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt. Marketing Science 17, 1(1998): 4-28.
- Romer, D. Advanced Macroeconomics 2nd ed. Singapore, 2001.
- Shea, J. Myopia, Liquidity Constraints, and Aggregate Consumption: A Simple Test. Journal of Money, Credit and Banking 27, 3(Aug 1995): 798-805.

- Sutter, M. Team Decision Making under Risk and Myopic Loss Aversion. Working Paper, Max Planck Institute of Economics Jena (2005).
- Thaicharoen, Y.; Ariyapruchya, K.; and Chuched, T. Rising Thai Household Debt : Assessing Risks and Policy Implications. Bangkok : Bank of Thailand, 2004. (Bank of Thailand Symposium 2004).
- Thaler, R. H.; Tversky, A.; Kahneman, D.; and Schwartz, A. The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: An Experimental Test. The Quarterly Journal of Economics 112, 2(May,1997): 647-661.



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ก.

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อ
พฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนผ่านปัจจัยกำหนด
โอกาสในการเป็นหนี้และปริมาณภาระหนี้

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก.

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกหนี้
ภาคครัวเรือนผ่านปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นหนี้และปริมาณภาระหนี้

1) ปัจจัยกำหนดโอกาสในการเป็นก่อกหนี้

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ใช้ Binary Logit Model ด้วยวิธี Backward Stepwise (Wald)
ได้ผลดังต่อไปนี้

1.1) กลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจ

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
20	117.207	.511	.687

Classification Table(a)

	Observed		Predicted		
			D		Percentage Correct
			.00	1.00	
Step 20	D	.00	61	16	79.2
		1.00	13	91	87.5
	Overall Percentage				84.0

a The cut value is .500

Variables in the Equation(c)

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 20(b)	AGE	-.145	.035	16.952	1	.000	.865
	MARI	.890	.534	2.776	1	.096	2.434
	SEARCH	2.035	.568	12.838	1	.000	7.655
	TDEBT1	4.616	1.115	17.143	1	.000	101.122
	TDEBT2	2.705	.729	13.769	1	.000	14.961
	C5	1.562	.516	9.150	1	.002	4.770
	C6	21.182	10003.894	.000	1	.998	1582231865
	V	-1.443	.516	7.804	1	.005	.236
	JOB3	-1.100	.535	4.221	1	.040	.333
	Constant	-.173	1.418	.015	1	.903	.841

b Variable(s) entered on step 20: C6.

c Stepwise procedure stopped because removing the least significant variable result in a previously fitted model.

1.2) กลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจ

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
19	125.557	.436	.610

Classification Table(a)

		Observed		Predicted		Percentage Correct
				D		
				.00	1.00	
Step 19	D	.00		39	20	66.1
		1.00		7	118	94.4
		Overall Percentage				85.3

a The cut value is .500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 19(a)	AGE ²	-.001	.000	8.947	1	.003	.999
	SEARCH	1.529	.672	5.183	1	.023	4.613
	TDEBT1	4.160	.743	31.302	1	.000	64.045
	TDEBT2	2.948	.823	12.845	1	.000	19.066
	C1	1.754	.653	7.213	1	.007	5.778
	C2	1.479	.702	4.444	1	.035	4.388
	C5	.994	.598	2.766	1	.096	2.703
	Constant	-3.362	.955	12.384	1	.000	.035

a Variable(s) entered on step 1: SEX, AGE, AGE², MARI, HSIZE, EDUC, LACA, HOME, EXPEN, ASSET, SEARCH, TDEBT1, TDEBT2, C1, C2, C3, C4, C5, C6, V, JOB1, JOB2, JOB4, INC.

2) ปัจจัยกำหนดปริมาณภาระหนี้สิน

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ใช้ Multiple Regression Analysis ด้วยวิธี Backward ได้ผลดังต่อไปนี้

2.1) กลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
21	.575(u)	.330	.296	63961.71320

u Predictors: (Constant), C6, SEARCH, V, LACA, INC

ANOVA(u)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
21	Regression	197700199784.897	5	39540039956.979	9.665	.000(u)
	Residual	400927874061.258	98	4091100755.727		
	Total	598628073846.154	103			

u Predictors: (Constant), C6, SEARCH, V, LACA, INC

v Dependent Variable: TOTD

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
21	(Constant)	4875.284	20438.511		.239	.812
	LACA	-34939.905	12828.788	-.230	-2.724	.008
	INC	6.261	1.334	.407	4.694	.000
	SEARCH	-25422.515	13015.554	-.167	-1.953	.054
	C6	-34661.121	19164.600	-.151	-1.809	.074
	V	38685.211	17017.751	.205	2.273	.025

a Dependent Variable: TOTD

2.2) กลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
18	.819(r)	.670	.650	69624.94572

r Predictors: (Constant), AGE², C6, HSIZE, INC, job1, V, EDUC

ANOVA(s)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
18	Regression	1151658623257.971	7	164522660465.424	33.939	.000(r)
	Residual	567173068742.028	117	4847633066.171		
	Total	1718831691999.999	124			

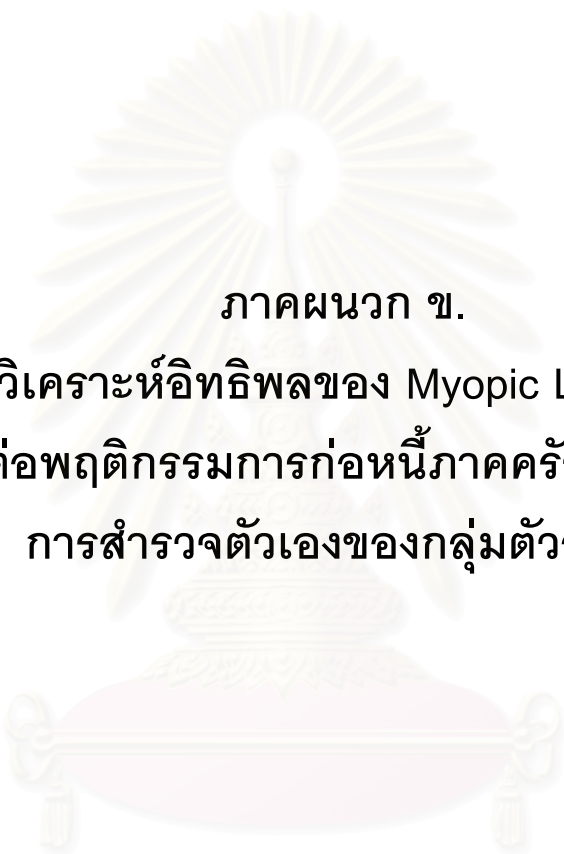
r Predictors: (Constant), AGE², C6, HSIZE, INC, job1, V, EDUC

s Dependent Variable: TOTD

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
18	(Constant)	-118356.626	26257.578		-4.508	.000
	AGE ²	21.612	11.953	.099	1.808	.073
	HSIZE	8161.619	3619.644	.122	2.255	.026
	EDUC	32447.415	15299.283	.122	2.121	.036
	INC	7.841	.627	.726	12.501	.000
	C6	58422.000	23767.160	.135	2.458	.015
	V	28662.637	14695.054	.106	1.950	.054
	job1	-28657.705	14409.211	-.112	-1.989	.049

a Dependent Variable: TOTD



ภาคผนวก ข.
ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion
ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกั้นภาคครัวเรือนผ่าน
การสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ข.

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกองหนี้ภาคครัวเรือนผ่านการสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่าง

1) ความสัมพันธ์ระหว่างความเป็น Myopic Loss Aversion กับข้อมูลทั่วไป

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ใช้วิธี Multiple Regression Analysis โดยได้ผลดังต่อไปนี้

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.678(a)	.459	.429	.42432

a Predictors: (Constant), JOB4, HOME, HSIZE, SEX, MARI, JOB3, JOB1, AGE², LACA, JOB2, EDUC, AGE

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	33.007	12	2.751	15.277	.000(a)
	Residual	38.890	216	.180		
	Total	71.897	228			

a Predictors: (Constant), JOB4, HOME, HSIZE, SEX, MARI, JOB3, job1, AGE², LACA, JOB2, EDUC, AGE

b Dependent Variable: MLA

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.232	.826		2.703	.007
	SEX	.033	.057	.029	.576	.565
	AGE	.030	.049	.407	.615	.539
	AGE ²	.000	.001	-.378	-.577	.565
	MARI	-.028	.066	-.024	-.419	.676
	HSIZE	.043	.016	.138	2.689	.008
	EDUC	.144	.092	.129	1.566	.119
	LACA	-.086	.066	-.076	-1.294	.197
	HOME	-.019	.068	-.017	-.287	.775
	JOB1	.212	.104	.150	2.029	.044
	JOB2	.275	.101	.209	2.719	.007
	JOB3	-.514	.100	-.345	-5.156	.000
JOB4	-.342	.095	-.246	-3.591	.000	

a Dependent Variable: MLA

2) ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสในการประสบปัญหาการชำระหนี้กับ Myopic Loss

Aversion

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ใช้ Binary Logit Model โดยเบื้องต้นจะนำเข้าตัวแปรทั้งหมดได้ผลดังต่อไปนี้

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	285.661	.119	.160

Classification Table(a)

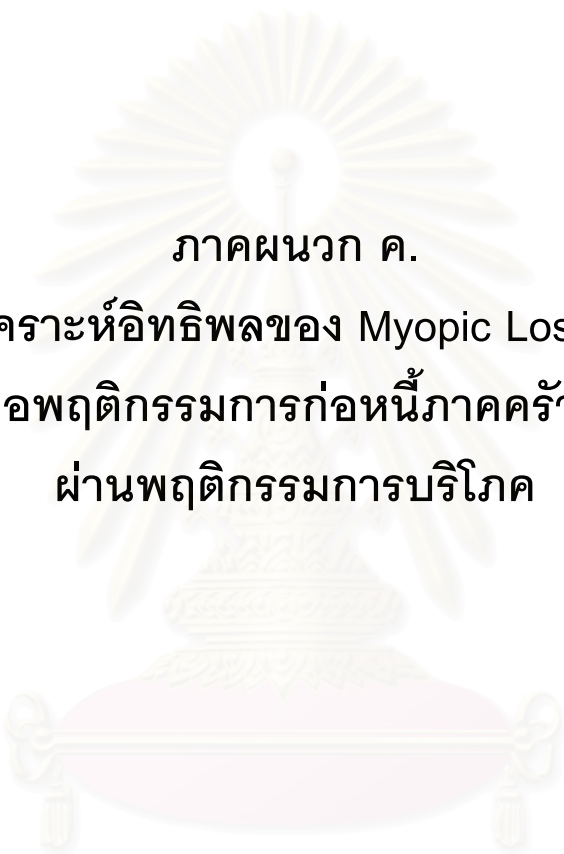
	Observed	Predicted			
		PROD		Percentage Correct	
		.00	1.00		
Step 1	PROD	.00	94	33	74.0
		1.00	43	59	57.8
	Overall Percentage				66.8

a The cut value is .500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1(a)	MLA	1.233	.322	14.651	1	.000	3.431
	SEX	.024	.287	.007	1	.932	1.025
	AGE	.268	.241	1.242	1	.265	1.308
	AGE ²	-.004	.003	1.207	1	.272	.996
	MARI	.504	.323	2.436	1	.119	1.655
	EDUC	-.619	.350	3.125	1	.077	.538
	LACA	.088	.329	.071	1	.789	1.092
	HOME	.661	.338	3.827	1	.050	1.937
	Constant	-8.710	4.128	4.452	1	.035	.000

a Variable(s) entered on step 1: MLA, SEX, AGE, AGE², MARI, EDUC, LACA, HOME.



ภาคผนวก ค.

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion
ที่มีต่อพฤติกรรมการก่อกั้นภาคครัวเรือน
ผ่านพฤติกรรมการบริโภค

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ค.

ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของ Myopic Loss Aversion ที่มีต่อพฤติกรรม
การก่อกวนภาคครัวเรือนผ่านพฤติกรรมการบริโภค

1) พฤติกรรมการบริโภคของผู้ก่อกวน

1.1) กรณีค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการบริโภคสำหรับสินค้าโดยรวม การวิเคราะห์ในส่วนนี้ใช้
วิธี Multiple Regression Analysis โดยได้ผลดังต่อไปนี้

1.1.1) กลุ่มตัวอย่างรวม

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.645(a)	.416	.381	994.51078

a Predictors: (Constant), SEARCH, POSY, NEGY

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	35264452.887	3	11754817.629	11.885	.000(a)
	Residual	49452584.150	50	989051.683		
	Total	84717037.037	53			

a Predictors: (Constant), SEARCH, POSY, NEGY

b Dependent Variable: CINC

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-414.828	219.535		-1.890	.065
	POSY	.408	.120	.382	3.416	.001
	NEGY	.165	.067	.275	2.451	.018
	SEARCH	708.231	278.400	.283	2.544	.014

a Dependent Variable: CINC

1.1.2) กลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.474(a)	.224	.113	1337.61532

a Predictors: (Constant), SEARCH, POSY, NEGY

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10860090.330	3	3620030.110	2.023	.141(a)
	Residual	37573509.670	21	1789214.746		
	Total	48433600.000	24			

a Predictors: (Constant), SEARCH, POSY, NEGY

b Dependent Variable: CINC

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-682.841	586.069		-1.165	.257
	POSY	.416	.285	.321	1.457	.160
	NEGY	-.091	.421	-.048	-.217	.830
	SEARCH	1073.805	549.899	.378	1.953	.064

a Dependent Variable: CINC

1.1.2) กลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.858(a)	.735	.704	596.10722

a Predictors: (Constant), SEARCH, NEGY, POSY

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	24686921.886	3	8228973.962	23.158	.000(a)
	Residual	8883595.355	25	355343.814		
	Total	33570517.241	28			

a Predictors: (Constant), SEARCH, NEGY, POSY

b Dependent Variable: CINC

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-343.113	162.202		-2.115	.045
	POSY	.496	.094	.574	5.268	.000
	NEGY	.182	.042	.465	4.377	.000
	SEARCH	283.970	239.490	.130	1.186	.247

a Dependent Variable: CINC

1.2) กรณีค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการบริโภคสำหรับสินค้าที่เป็นอาหาร การวิเคราะห์ในส่วนนี้ใช้วิธี Multiple Regression Analysis โดยได้ผลดังต่อไปนี้

1.2.1) กลุ่มตัวอย่างรวม

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.410(a)	.168	.118	899.63290

a Predictors: (Constant), SEARCH, POSY, NEGY

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8165115.645	3	2721705.215	3.363	.026(a)
	Residual	40466967.689	50	809339.354		
	Total	48632083.333	53			

a Predictors: (Constant), SEARCH, POSY, NEGY

b Dependent Variable: CINF

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	28.050	198.591		.141	.888
	POSY	.297	.108	.367	2.743	.008
	NEGY	.046	.061	.101	.751	.456
	SEARCH	65.492	251.840	.035	.260	.796

a Dependent Variable: CINF

1.2.2) กลุ่มที่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อย่างมั่นใจ

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.517(a)	.267	.163	1163.88780

a Predictors: (Constant), SEARCH, POSY, NEGY

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10379068.985	3	3459689.662	2.554	.083(a)
	Residual	28447331.015	21	1354634.810		
	Total	38826400.000	24			

a Predictors: (Constant), SEARCH, POSY, NEGY

b Dependent Variable: CINF

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-27.442	509.951		-.054	.958
	POSY	.495	.248	.427	1.993	.059
	NEGY	.231	.366	.135	.629	.536
	SEARCH	264.963	478.479	.104	.554	.586

a Dependent Variable: CINF

1.2.3) กลุ่มที่ไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตอย่างมั่นใจ

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.382(a)	.146	.044	531.55988

a Predictors: (Constant), SEARCH, NEGY, POSY

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1209205.714	3	403068.571	1.427	.259(a)
	Residual	7063897.735	25	282555.909		
	Total	8273103.448	28			

a Predictors: (Constant), SEARCH, NEGY, POSY

b Dependent Variable: CINF

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	55.137	144.638		.381	.706
	POSY	.139	.084	.325	1.658	.110
	NEGY	.035	.037	.180	.943	.355
	SEARCH	-70.009	213.558	-.065	-.328	.746

a Dependent Variable: CINF

2) ผลการวิเคราะห์แรงดึงดูดของโอกาสในการก่อหนี้

2.1) การวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มไม่เป็น Myopic Loss Aversion การวิเคราะห์ในส่วนนี้ใช้วิธี Multiple Regression Analysis ด้วยวิธี Backward โดยได้ผลดังต่อไปนี้

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
6	.574(f)	.330	.265	65133.20635

f Predictors: (Constant), C5, C1, C2

ANOVA(g)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
6	Regression	64694599785.602	3	21564866595.201	5.083	.006(f)
	Residual	131512371642.970	31	4242334569.128		
	Total	196206971428.571	34			

f Predictors: (Constant), C5, C1, C2

g Dependent Variable: BORR

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
6	(Constant)	134198.657	20991.742		6.393	.000
	C1	-85518.957	26527.435	-.552	-3.224	.003
	C2	-118891.785	35211.657	-.778	-3.376	.002
	C5	58685.229	31573.963	.388	1.859	.073

a Dependent Variable: BORR

2.2) การวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มอาชีพที่มีแนวโน้มเป็น Myopic Loss Aversion

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ใช้วิธี Multiple Regression Analysis ด้วยวิธี Backward โดยได้ผลดังต่อไปนี้

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
5	.743(e)	.553	.524	90224.29230

e Predictors: (Constant), Y, V, C6, C5

ANOVA(f)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
5	Regression	623859278890.596	4	155964819722.649	19.159	.000(e)
	Residual	504706221109.405	62	8140422921.119		
	Total	1128565500000.000	66			

e Predictors: (Constant), Y, V, C6, C5

f Dependent Variable: BORR


Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
5	(Constant)	-104393.788	33642.314		-3.103	.003
	C5	-47524.846	22725.817	-.180	-2.091	.041
	C6	-100084.598	43331.397	-.203	-2.310	.024
	V	-59764.402	24140.646	-.214	-2.476	.016
	Y	20.878	2.545	.730	8.205	.000

a. Dependent Variable: BORR



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ง.
แบบจำลองโลจิสติก (Binary Logit Model)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ง.
แบบจำลองโลจิสติก (Binary Logit Model)

จากการแจกแจงแบบโลจิสติก (logistic distribution)

$$\begin{aligned}\text{Prob}(Y = 1) &= \frac{e^{\beta'x}}{1 + e^{\beta'x}} \\ &= \Lambda(\beta'x)\end{aligned}\quad (1)$$

โดยที่ $\Lambda(\cdot)$ คือ ฟังก์ชันการแจกแจงสะสม (cumulative distribution function)

จากแบบจำลองความน่าจะเป็น (probability model)

$$E[y|x] = 0[1 - F(\beta'x)] + 1[F(\beta'x)] \quad (2)$$

เราจะได้ว่า

$$\begin{aligned}\frac{\partial E[y|x]}{\partial x} &= \left\{ \frac{dF(\beta'x)}{d(\beta'x)} \right\} \beta \\ &= f(\beta'x)\beta\end{aligned}\quad (3)$$

โดยที่ $f(\cdot)$ คือ ฟังก์ชันความหนาแน่น (density function) ซึ่งคล้ายกับฟังก์ชันการแจกแจงสะสม (cumulative distribution) $F(\cdot)$ สำหรับการแจกแจงปกติ (normal distribution) เราจะได้ว่า

$$\frac{\partial E[y|x]}{\partial x} = \phi(\beta'x)\beta$$

โดยที่ $\phi(t)$ คือ ฟังก์ชันความหนาแน่นปกติมาตรฐาน (standard normal density function)

สำหรับการแจกแจงแบบโลจิสติก (logistic distribution)

$$\begin{aligned}\frac{d\Lambda[\beta'x]}{d(\beta'x)} &= \frac{e^{\beta'x}}{(1 + e^{\beta'x})^2} \\ &= \Lambda(\beta'x)[1 - \Lambda(\beta'x)]\end{aligned}\quad (4)$$

เพราะฉะนั้นในแบบจำลองโลจิสติก(logit model) จะได้ว่า

$$\frac{\partial E[y|x]}{\partial x} = \Lambda(\beta'x)[1 - \Lambda(\beta'x)]\beta \quad (5)$$

สำหรับตัวประมาณค่าในกรณีของแบบจำลองโลจิสติก (logit model) มีดังนี้

$$\mathbf{B} = \sum_i (y_i - \Lambda_i)^2 x_i x_i' \quad (6)$$

ซึ่งเป็นการคำนวณเมทริกซ์ความแปรปรวนร่วมเกี่ยวเชิงเส้นกำกับ (asymptotic covariance matrix) วิธีหนึ่งจาก

$$\hat{f} = \hat{\Lambda}(1 - \hat{\Lambda})$$

จะได้

$$\frac{d\hat{f}}{dz} = (1 - 2\hat{\Lambda}) \left(\frac{d\hat{\Lambda}}{dz} \right) = (1 - 2\hat{\Lambda}) \hat{\Lambda} (1 - \hat{\Lambda})$$

เมื่อจัดพจน์ (terms) ต่างๆ เข้าด้วยกันจะได้

$$\text{Asy. Var} [\hat{\gamma}] = [\Lambda(1 - \Lambda)]^2 [\mathbf{I} + (1 - 2\Lambda)\beta x'] \mathbf{v} [\mathbf{I} + (1 - 2\Lambda)x\beta']$$

(Greene, 1997)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก จ.
ตัวอย่างแบบสอบถาม

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถาม

การหลีกเลี่ยงความสูญเสียด้วยมุมมองอันคับแคบกับพฤติกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือน

(Myopic Loss Aversion and Household Debt Behavior)

หลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- 1.1) เพศ ชาย หญิง 1.2) อายุ ปี
- 1.3) สถานภาพทางการสมรส โสด สมรส เป็นหม้าย หย่าร้าง แยกกันอยู่
อื่นๆ
- 1.4) ขนาดของครอบครัว คน 1.5) ภูมิลำเนา 1.6) อาชีพ
.....
- 1.7) ระดับการศึกษา.....
- 1.8) ท่านเป็นเจ้าของที่พักอาศัยเองใช่หรือไม่ ใช่ ไม่ใช่

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทางการเงิน

- 2.1) รายได้เฉลี่ยต่อเดือนโดยประมาณ.....บาท
- 2.2) รายได้ในเดือนที่ผ่านมา
- 2.2.1) รายได้ประจำจากงานหลักโดยประมาณ.....บาท
- 2.2.2) รายได้จากงานพิเศษโดยประมาณ.....บาท
- 2.2.3) รายได้อื่นๆ (มีผู้มอบเงินให้, ถูกล็อตเตอรี่ ฯลฯ) โดยประมาณ..... บาท
- 2.3) ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนโดยประมาณ.....บาท
- 2.4) ค่าใช้จ่ายต่างๆที่ผ่านมา
- 2.4.1) ค่าใช้จ่ายสำหรับค่าอาหารการกิน ในรอบ 3 วันที่ผ่านมา
- ค่าใช้จ่ายสำหรับอาหารสำเร็จรูป(ปรุงเสร็จ)ที่ซื้อจากร้านมารับประทานที่บ้านหรือที่พักอาศัยโดยประมาณ.....บาท
 - ค่าใช้จ่ายสำหรับอาหารที่ซื้อรับประทานนอกบ้าน(ตามร้านค้า, ห้างสรรพสินค้า ฯลฯ) โดยประมาณ.....บาท
 - ค่าใช้จ่ายสำหรับอาหารที่ซื้อมาเก็บตุนหรือนำมาปรุงรับประทานเองที่บ้านโดยประมาณ.....บาท
- 2.4.2) ค่าใช้จ่ายสำหรับค่าของเครื่องใช้ต่างๆที่ไม่ใช่อาหาร ในเดือนที่ผ่านมา
โดยประมาณบาท

2.4.3) ค่าใช้จ่ายสำหรับการเดินทางในเดือนที่ผ่านมาโดยประมาณ..... บาท

2.4.4) ค่าผ่อนชำระสินค้าหรือหนี้สินในเดือนที่ผ่านมาโดยประมาณ..... บาท

2.4.5) ค่าใช้จ่ายอื่นๆในเดือนที่ผ่านมา(ค่าเทอม,ค่าที่พัก, ค่าน้ำ,ค่าไฟ ฯลฯ)

โดยประมาณ.....บาท

2.5) ท่านมีรายได้ที่มั่นคงและมั่นใจว่ารายได้ในอนาคตอีก 1 ปีข้างหน้าจะเป็นเท่าไร

ไม่ใช่

ใช่ และมั่นใจว่ารายได้ในอนาคตอีก 1 ปีข้างหน้าจะประมาณ.....บาท

2.6) ท่านถือสินทรัพย์ทางการเงิน(หุ้น, พันธบัตร ฯลฯ) ใช่ ไม่ใช่

ส่วนที่ 3 ข้อมูลทางด้านพฤติกรรมมาก่อน

3.1) ปัจจุบันท่านมีภาระหนี้สินทั้งหมดประมาณ.....บาท

3.2) ท่านเห็นว่าท่านประสบปัญหาในการชำระหนี้ ใช่ ไม่ใช่

3.3) โดยปกติ ท่านติดตามตรวจสอบอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ณ เวลาปัจจุบันอยู่เสมอใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่

3.4) ท่านเคยก่อนนี้ ในระบบ นอกกระบบ

3.6) ท่านก่อนนี้ครั้งล่าสุดประมาณ.....บาท

ในขณะนั้นท่านมีรายได้ประมาณ.....บาท

การก่อนนี้ครั้งนั้นท่านนำไปใช้จ่ายใน.....

ซึ่งการก่อนนี้ในครั้งนั้นสามารถจำแนกได้ดังนี้(เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

ก่อนนี้เพื่อรักษาระดับการบริโภคเดิม

ก่อนนี้เพื่อเพิ่มระดับการบริโภค(ปริมาณมากขึ้น,คุณภาพดีขึ้น,หรูหราขึ้น)

ก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคประจำวันในสิ่งที่จำเป็น

ก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคประจำวันในสิ่งที่ฟุ่มเฟือย

ก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่จำเป็น

ก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการบริโภคสินค้าคงทนที่ฟุ่มเฟือย

ก่อนนี้เพื่อนำไปใช้ในการลงทุนระยะยาว

อื่นๆ(เพื่อนำไปใช้หนี้เก่า,ค่าเทอมลูกฯลฯ)

ส่วนที่ 4 การสำรวจตัวเองของกลุ่มตัวอย่างโดยเช็คเครื่องหมายถูกในช่องที่ตรงกับความคิดเห็น ถ้าไม่เคยมีพฤติกรรมดังกล่าวให้ขีดในช่อง “ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง”

พฤติกรรม	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็น ด้วย อย่างยิ่ง
1. เวลาท่านอยากได้อะไรหลายๆแต่ประสบปัญหาว่า ในขณะนั้นท่านไม่มีเงินพอซื้อ ท่านมีความเห็นว่าการ ก่อหนี้เป็นอีกหนทางหนึ่งที่จะช่วยแก้ปัญหาดังกล่าว					
2. เวลาท่านก่อหนี้ท่านจะพยายามหาแหล่งหนี้ที่เกิด ต้นทุนต่ำสุดโดยการคำนวณและเปรียบเทียบอัตรา ดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม ระยะเวลาในการชำระ และ ความเสี่ยงต่างๆ ของแต่ละแหล่งหนี้อย่างละเอียด					
3. ท่านให้ความสำคัญกับปากท้องในปัจจุบันมากกว่า การวางแผนในชีวิตความเป็นอยู่ในอนาคตระยะยาว					
4. ท่านมักจะพยายามยืดเวลาการชำระหนี้ออกไปให้ ยาวนานที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อนำเงินที่ต้องจ่ายหนี้ ในขณะนั้นไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวันซึ่งท่านเห็นว่า มีความจำเป็นก่อน					
5. ท่านพยายามยืดเวลาการชำระหนี้เพราะท่านเห็นว่า เคยทำมาแล้วและท่านก็ผ่านช่วงเวลานั้นมาได้ในการ ก่อหนี้ครั้งก่อน					
6. ท่านก่อหนี้ในระบบ(รวมถึงการยืมเงินจากเพื่อน ฝูง ญาติพี่น้อง)บ่อยครั้งกว่าการก่อหนี้ในระบบ					
7. ท่านก่อหนี้ในระบบ โดยให้ความสำคัญกับความ จำเป็นและความต้องการในปัจจุบันมากกว่าเรื่องของ การชำระหนี้ในอนาคต					
8. ท่านจะก่อหนี้ก็ต่อเมื่อท่านมีความมั่นใจว่าสามารถ ชำระหนี้ได้อย่างไม่มีปัญหา					

พฤติกรรม	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็น ด้วย อย่างยิ่ง
9. เวลาทำนก่อนนี้ท่านมักจะมองในแง่ดีว่าท่านสามารถที่จะชำระหนี้ก้อนนี้ในอนาคตได้อยู่เสมอ					
10. ท่านเป็นคนที่มียาได้ค่อนข้างแน่นอนและมั่นคง					
11. ท่านเห็นว่าการกู้ยืมเป็นเรื่องปกติ สามารถกู้ได้ ตราบเท่ามีผู้ให้กู้ยินดีให้กู้					
12. ท่านเห็นว่าการก่อนนี้เป็นสิ่งไม่สมควรเพราะควร เก็บเงินออมให้มากพอก่อนที่จะใช้จ่าย					

หมายเหตุ แบบสอบถามนี้จะใช้ในการสำรวจข้อมูลในเชิงสัมภพษณ์ โดยผู้วิจัยจะใช้ข้อคำถามในแบบสอบถามเป็นแนวทางในการสัมภพษณ์และบันทึกข้อมูลด้วยตัวผู้วิจัยเอง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายνωโดม ชัยลอม เกิดวันที่ 23 มกราคม พ.ศ. 2526 ที่จังหวัดแพร่ สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนพิริยาลัยจังหวัดแพร่ ในปีการศึกษา 2544 สำเร็จการศึกษาปริญญาเศรษฐศาสตรบัณฑิต จากคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2548 และเข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาโท หลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปี พ.ศ. 2549



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย