

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎี

ในการศึกษาทัศนคติต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคลของประชาชนวัยทำงานในภาคเหนือ มีแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง คือ แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารการเงินส่วนบุคคล และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคล ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ

John C. Mowen และคณะ (1998: 249 อ้างถึงใน อคุลย์ จาตุรงค์กุล และคลยา จาตุรงค์กุล, 2550: 217) กล่าวว่า ทัศนคติ คือ แกนกลางของความรู้สึกชอบ และไม่ชอบบุคคล กลุ่ม สถานการณ์ สิ่งของรวมทั้งความคิดเห็นที่เรามองไม่เห็น

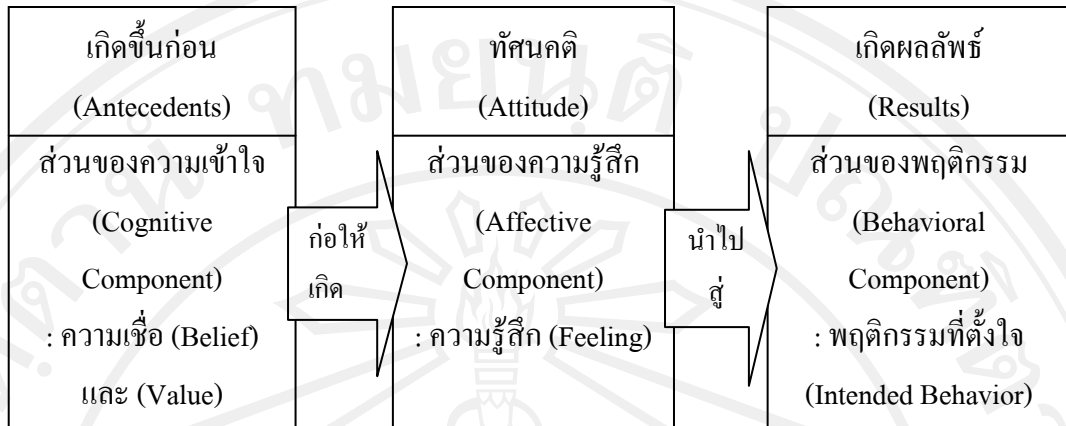
Schiffman and Kauk (1994: 657 อ้างถึงใน เสรี วงษ์มณฑา, 2542: 107) กล่าวว่า ทัศนคติ คือ ความโน้มเอียงที่เรียนรู้เพื่อให้มีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับลักษณะที่พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

พัชรา ตันติประภา (2553: 56-57) กล่าวว่า ทัศนคติ คือ ผลรวมของความเชื่อและการประเมินสิ่งใดสิ่งหนึ่งของบุคคล ซึ่งนำไปสู่แนวโน้มที่จะกระทำการในวิถีทางหนึ่งๆ

ทัศนคติ (Attitude) คือ การแสดงความรู้สึกภายในที่สะท้อนว่าบุคคลมีความโน้มเอียงพอใจหรือไม่พอใจต่อบางสิ่ง โดยทัศนคติสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. ทัศนคติเชิงบวก (Positive Attitude) ทำให้เกิดการปฏิบัติทางบวก (Act Positively)
2. ทัศนคติเชิงลบ (Negative Attitude) ทำให้เกิดการปฏิบัติทางลบ (Act Negative)

ส่วนประกอบของทัศนคติ ประกอบด้วย 3 ส่วน โดยส่วนที่เกิดขึ้นก่อน เป็นส่วนของความเข้าใจ (Cognitive Component) ซึ่งแสดงออกมาในรูปของความเชื่อและค่านิยม ส่วนของความเข้าใจนี้ก่อให้เกิดทัศนคติในส่วนของความรู้สึก (Affective Component) ซึ่งแสดงออกมาในรูปของความรู้สึก และเกิดผลลัพธ์เป็นส่วนของพฤติกรรม (Behavioral Component) ซึ่งแสดงออกมาในรูปของพฤติกรรมที่ตั้งใจ ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 แสดงส่วนประกอบของทัศนคติ (รังสรรค์ ประเสริฐศรี, พฤติกรรมองค์กร, 2548)

จากความหมายของทัศนคติที่นักวิชาการได้แสดงทัศนะไว้ข้างต้น ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ทัศนคติ คือ พฤติกรรมของแต่ละบุคคล ที่มีความคิด ความเชื่อ ความรู้สึก การประเมินและการตอบสนองต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นบุคคล กลุ่ม สถานการณ์ สิ่งของรวมทั้งความคิดเห็นทั้งในทางดีและไม่ดี

องค์ประกอบต่างๆ ของทัศนคติ (Components of Attitude)

อดุลย์ จาตุรงค์กุล และดลยา จาตุรงค์กุล (2550: 219-224) กล่าวว่า ทัศนคติมีองค์ประกอบต่างๆ อยู่ 3 ส่วน โดยส่วนที่เกิดขึ้นก่อนเป็นส่วนของความเข้าใจ (Cognitive Component) ซึ่งแสดงออกมาในรูปของความเชื่อและค่านิยม ส่วนของความเข้าใจนี้จะก่อให้เกิดทัศนคติในส่วนของความรู้สึก (Affective Component) ซึ่งแสดงออกมาในรูปของความรู้สึก และเกิดผลลัพธ์เป็นส่วนหนึ่งของพฤติกรรม (Behavioral Component)

1. องค์ประกอบด้านความรู้ความเข้าใจ (Cognitive Component) ความรู้และการรับรู้ที่บุคคลแสวงหามาได้โดยการผสมผสานของประสบการณ์โดยตรงกับทัศนคติที่มีต่อวัตถุที่เป็นเป้าหมาย และข่าวสารแหล่งต่างๆ หลายๆ แหล่ง ความรู้นี้เป็นผลทำให้เกิดการรับรู้ซึ่งมักอยู่ในรูปของความเชื่อ ซึ่งความเชื่อเหล่านี้อาจหมายถึงความคาดหมายต่อวัตถุเป้าหมาย การรับรู้และความคาดหมายมักมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจ

2. องค์ประกอบด้านความรู้สึก (Affective Component) เป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกทางอารมณ์ เช่น ความรู้สึกชอบและไม่ชอบ ดีและไม่ดี มีคุณค่าและไม่มีคุณค่า สภาพอารมณ์จะสามารถเพิ่มประสบการณ์ด้านบวก หรือด้านลบ ซึ่งประสบการณ์จะมีผลกระทบ

ด้านจิตใจ วิธีปฏิบัติที่ใช้วัดประเมินผล อาศัยเกณฑ์การให้คะแนนความพึงพอใจหรือไม่พอใจ หรือไม่ดี เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย

3. องค์ประกอบของการเกิดพฤติกรรม (Behavioral Component) แนวโน้มที่บุคคลจะก่อปฏิกริยาอย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะ หรือประพฤติปฏิบัติในวิถีทางใดวิถีทางหนึ่ง โดยอิงหลักจากความเชื่อและความรู้สึกของบุคคล

แหล่งที่มีอิทธิพลต่อการก่อตัวของทัศนคติ (อคุลย์ จาตุรงค์กุล และ ดลยา จาตุรงค์กุล, 2550: 231-232)

1. ประสบการณ์ของบุคคล (Personal Experience) ที่ทัศนคติเกิดขึ้นเนื่องจากการเรียนรู้ของบุคคล องค์ประกอบหลายประการในประสบการณ์ของบุคคลกระทบต่อการก่อตัวของทัศนคติ ดังนี้

1.1 ความต้องการและสิ่งจูงใจของบุคคล

1.2 จำนวน ประเภทและความน่าเชื่อถือของข่าวสารที่สะสมมา

1.3 การที่จะเลือกรับรู้ข่าวสาร และจากประสบการณ์ส่วนตัว

1.4 บุคลิกภาพที่ได้พัฒนาขึ้นมาด้วยตัวเองกระทบต่อทัศนคติ บางคนมีความรู้สึกธรรมดา แต่ในบางคนมีความรู้สึกอ่อนไหวได้ง่าย คุณสมบัติต่างๆ ทางบุคลิกภาพของบางคนติดอยู่กับทัศนคติหนึ่ง แต่บางคนอาจผูกติดหรือสร้างความสัมพันธ์กับทัศนคติอื่นๆ ด้วย

1.5 แนวโน้มทัศนคติที่สอดคล้องกับความปรารถนาที่ตนมีอยู่ เช่น บุคคลรายได้ต่ำที่ต้องการขยับตนเองสู่ชั้นที่มีรายได้ปานกลาง มีแนวโน้มที่จะเลียนแบบทัศนคติของบุคคลรายได้ชั้นกลางที่มีรถยนต์ บ้านและสไตล์ของการแต่งกาย ซึ่งความจริงข้อนี้จะกระทบ ไปถึงแบบของการตัดสินใจซื้อของบุคคลเหล่านั้น

2. ผู้มีอิทธิพลจากแหล่งภายนอก (External Authorities) การก่อตัวของทัศนคติมักจะรับอิทธิพลจากภายนอกรวมทั้งเพื่อน นักเขียน ครูบาอาจารย์ บิดามารดา ญาติ เพื่อนร่วมงานและแหล่งอื่นๆ ด้วย แหล่งต่างๆ ดังกล่าวจะให้ข่าวสารแก่ผู้บริโภคในทำนอง “ประสบการณ์และความเป็นจริง” ความเป็นจริงนี้จะก่อให้เกิดทัศนคติ

3. ผลจากวัฒนธรรมที่มีต่อการก่อตัวของทัศนคติ (Cultural Effects on Attitude Formation) สิ่งแวดล้อมทางวัฒนธรรมทั้งในปัจจุบันและอดีตกระทบต่อการก่อตัวของทัศนคติ อิทธิพลอันเกิดมาจากวัฒนธรรม ขนบธรรมเนียม ประเพณี และการเกี่ยวข้องกับสังคมจะทำให้เกิดเป็นทัศนคติที่มีต่อสถานการณ์ครั้งใหม่ๆ โดยทัศนคติปัจจุบันมักพัฒนาขึ้นมาจากทัศนคติที่เกิดขึ้นในอดีตและเป็นการง่ายกว่ามากสำหรับตัวบุคคลที่จะยอมรับทัศนคติที่สอดคล้องกับค่านิยมที่ตนเคยมีอยู่ในอดีต

แนวคิดการบริหารการเงินส่วนบุคคล (Personal Financial Planning)

การวางแผนการเงินส่วนบุคคล โดยคำนิยามของ The Certified Financial Planner Board of Standards คือ การทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการดำเนินชีวิต (Life Goals) ของบุคคล โดยผ่านการบริหารและการวางแผนการเงินซึ่งถูกออกแบบมาของแต่ละบุคคล และเกี่ยวข้องตั้งแต่การรวบรวมข้อมูลทางการเงินของบุคคล การกำหนดวัตถุประสงค์ การตรวจสอบฐานะการเงินในปัจจุบัน การกำหนดกลยุทธ์และการวางแผนการเงิน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในอนาคต

การบริหารการเงินส่วนบุคคล (รัชนีกร วงศ์จันทร์, 2553: 7-22) เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันและมีความสำคัญต่อบุคคลทุกช่วงอายุ การวางแผนทางการเงินจึงมีบทบาทสำคัญที่ทำให้เกิดความมั่นคงทางการเงิน ความมั่นคงในการดำเนินชีวิต และการมีอิสรภาพทางการเงินในอนาคต ตลอดจนสามารถตอบสนองเป้าหมายที่แต่ละบุคคลต้องการ ได้อันจะนำซึ่งความมั่นคงของครอบครัว สังคม และประเทศชาติ

ขอบเขตการวางแผนการเงินส่วนบุคคล ครอบคลุมถึงการจัดการการเงินที่สำคัญๆ ของบุคคล ดังต่อไปนี้

1. การวางแผนการบริโภคและอุปโภคที่มีประสิทธิภาพ (Consumption Planning) คือ การบริหารรายได้และรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างความมั่งคั่งและมั่นคงทางการเงินแก่ตนเองและครอบครัว
2. การบริหารความเสี่ยงและการวางแผนประกันภัย (Insurance Planning) เป็นการสร้างความมั่นคงให้กับชีวิตและทรัพย์สินของบุคคล โดยการบริหารความเสี่ยงของชีวิตและความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับสินทรัพย์ที่อยู่ในความครอบครอง
3. การวางแผนภาษี (Tax planning) คือการทำให้การเสียภาษีมูลค่าน้อยที่สุด แต่ไม่ใช่เป็นการหลีกเลี่ยงภาษี การลดภาระการเสียภาษีมียุทธวิธี เช่น นำเงินสะสมเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ การซื้อประกันชีวิต การนำเงินกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัย การลงทุนใน LTF หรือ RMF เป็นต้น
4. การวางแผนการลงทุน (Investment Planning) เป็นการจัดสรรเงินออมไปลงทุนในทางเลือกต่างๆที่เหมาะสม ให้ได้รับผลตอบแทนตามที่คาดหวังและบรรลุเป้าหมายทางการเงินภายใต้ความเสี่ยงและเงื่อนไขการลงทุนที่ยอมรับได้ของแต่ละบุคคล ปัจจุบันการลงทุนมีหลายรูปแบบ เช่น การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ การลงทุนในทองคำ และการลงทุนในตราสารอนุพันธ์ เป็นต้น

5. การวางแผนเพื่อวัยเกษียณ (Retirement Planning) เป็นการเตรียมพร้อมสำหรับชีวิตหลังจากเกษียณอายุ เพื่อให้มีสินทรัพย์ที่สร้างรายได้จำนวนมากพอสำหรับการใช้จ่ายในวัยเกษียณ

6. การวางแผนมรดก (Estate Planning) เป็นการวางแผนกระจายความมั่งคั่งไปสู่ลูกหลาน ทายาท หรือวางแผนมรดกเป็นสาธารณะกุศล เพื่อป้องกันปัญหาความขัดแย้งระหว่างผู้มีสิทธิที่จะได้รับมรดกภายหลังจากเจ้าของมรดกเสียชีวิต

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในด้านต่างๆ

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการเงินส่วนบุคคล (สุขใจ น้ำผุด, 2550: 8-10)

มีองค์ประกอบและความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับหลายสิ่ง เช่น อาชีพ รายได้ และวิถีการดำเนินชีวิตของบุคคล การเลือกอาชีพ และรายได้ เป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดวิถีการดำเนินชีวิต และเป้าหมายทางการเงินของบุคคล การวางแผนการเงินส่วนบุคคลสามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบคือ แผนระยะสั้น (Short-term or Current Planning) และแผนระยะยาว (Long-term Planning) โดยมีรายละเอียดแสดงดังภาพที่ 2

การวางแผนระยะสั้นส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการบริหารสินทรัพย์สภาพคล่อง เช่น เงินสด เงินฝากต่างๆ เงินกู้ หรือเครดิตอื่นๆ เป็นต้น

การวางแผนระยะยาวส่วนใหญ่เป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับการสร้างฐานะความมั่นคงให้บุคคลในอนาคต เช่น การวางแผนการเงินเพื่อเกษียณอายุ การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อสะสมไว้ เป็นต้น

Reilly and Norton (2006:114-116) ได้กล่าวไว้ว่า การวางแผนการเงินแต่ละบุคคลจะแตกต่างกันไป ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงไปตามช่วงชีวิตของแต่ละบุคคล นอกจากนี้การวางแผนการเงินของแต่ละบุคคลนั้น ยังควรสอดคล้องกับอายุ สถานะทางการเงิน แผนในอนาคต ความต้องการด้านต่างๆ และระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้

การวางแผนการเงินแบ่งตามช่วงอายุ โดยแบ่งออกเป็น 3 ช่วง ได้แก่ ช่วงสร้างฐานะ ช่วงฐานะมั่นคง และช่วงเกษียณอายุ โดยมีรายละเอียดแสดงดังภาพที่ 2

1. ช่วงสร้างฐานะ อายุ 21-40 ปี ลงทุนในระดับความเสี่ยงปานกลางถึงสูง

- ระยะสั้น : การวางแผนด้านอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บ้าน ที่ดิน

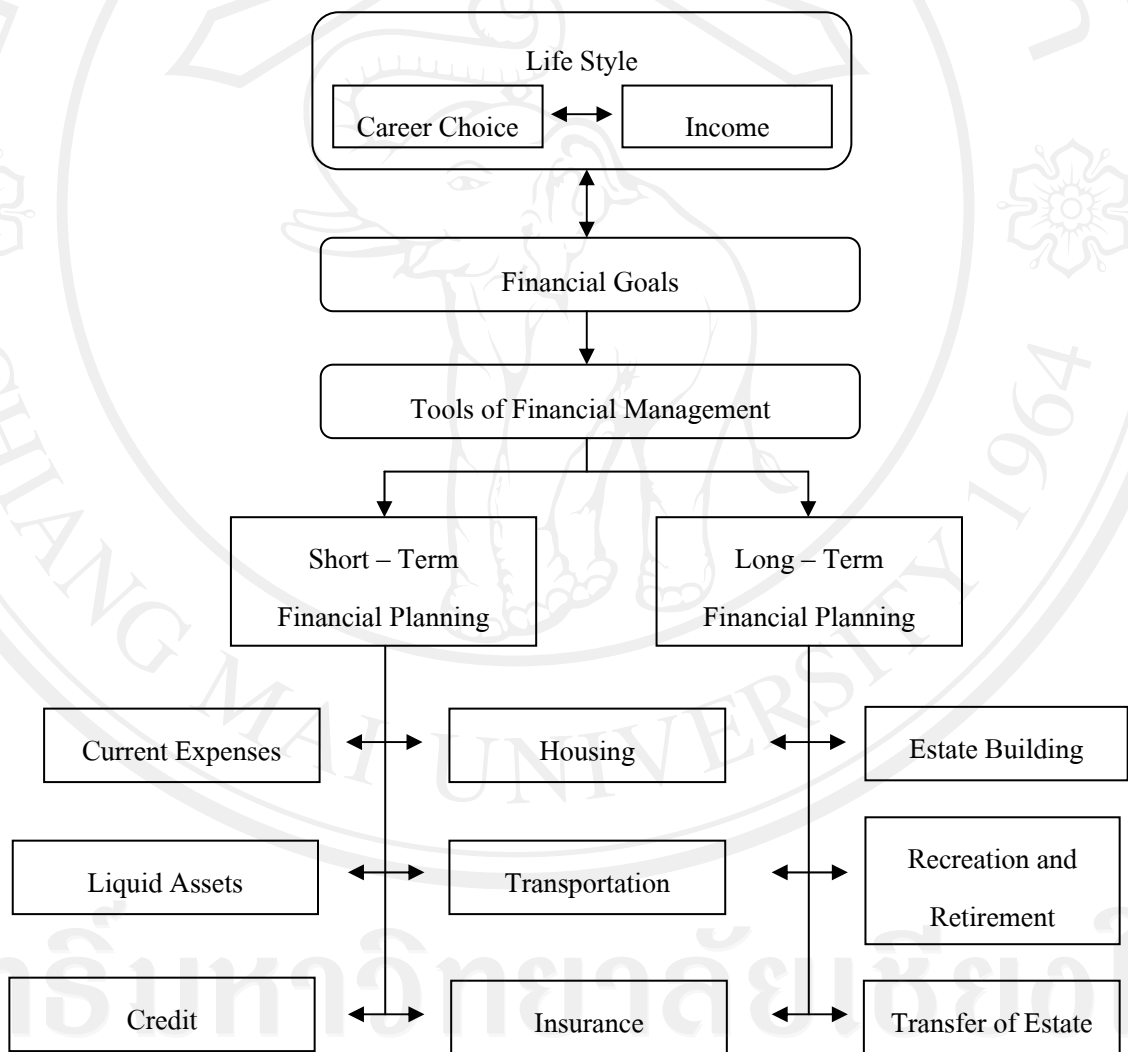
- ระยะยาว : วางแผนการเกษียณ และการวางแผนการศึกษาต่อของบุตร

2. ช่วงฐานะมั่นคง อายุ 41-50 ปี ลงทุนในระดับความเสี่ยงปานกลาง ถึงสูง หรือปานกลาง ถึงต่ำ

- ระยะสั้น : การวางแผนการศึกษาของบุตร
- ระยะยาว : การวางแผนการเกษียณ และการวางแผนเพื่อการออม เนื่องจากมีรายได้ที่มั่นคง (รายได้ มากกว่าหนี้สิน)

3. ช่วงเกษียณอายุ อายุ 51-60 ปี การลงทุนในระดับความเสี่ยงต่ำ

- ระยะสั้น : การวางแผนการเกษียณ และการวางแผนการออม เนื่องจากได้เงินมาจากที่เคยลงทุนไว้ รวมทั้งเงินบำเหน็จ หรือบำนาญ
- ระยะยาว : การวางแผนมรดก



ภาพที่ 2 รูปแบบการบริหารการเงินบุคคล (สุขใจ น้ำผุด, กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล, 2550)

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

อรอนงค์ ไชยบุญเรือง (2552) ได้ศึกษาเรื่องการวางแผนการเงินส่วนบุคคลของพนักงานธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) สาขาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 210 คน รวม 19 สาขา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีการวางแผนทางการเงินในด้านหนี้สินมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ การวางแผนการซื้อหรือครอบครองสินทรัพย์ การวางแผนภาษี การวางแผนการออมและการลงทุน ไม่มีการวางแผนใดๆ การวางแผนการเกษียณ และการวางแผนสวัสดิการที่ได้รับจากธนาคารกรุงไทย ตามลำดับ และเมื่อศึกษาถึงรูปแบบการวางแผนการเงินส่วนบุคคลในแต่ละรูปแบบ ส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามวางแผนเรื่องการซื้อหรือครอบครองสินทรัพย์ โดยเฉพาะด้านสินทรัพย์สภาพคล่อง (เงินสด เงินฝาก เงินลงทุนในตลาด) การวางแผนด้านหนี้สิน ซึ่งส่วนใหญ่มีหนี้สินที่เกิดจากสินเชื่อประเภทประสงค์ การวางแผนการออมและการลงทุน ส่วนใหญ่คือเงินฝากออมทรัพย์ การวางแผนการเกษียณ ส่วนใหญ่จะนำเงินออมที่ได้มาจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพมาใช้หลังการเกษียณ นอกจากนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามมีการวางแผนการใช้จ่ายประจำเดือนมากที่สุด ซึ่งมีเหตุผลในการวางแผนเพื่อทำให้เกิดความมั่นคงในชีวิต มีแหล่งข้อมูลในการวางแผนการเงินจากอินเทอร์เน็ต

Ming Ming Lai (2009) ได้ศึกษาเรื่องทัศนคติการวางแผนการเงินส่วนบุคคลของประชากรประเทศมาเลเซีย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามชาวมาเลเซียมีทัศนคติที่ดีต่อการลงทุน มีทัศนคติที่ดีต่อการบริหารการเงิน คิดว่าการลงทุนเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างความมั่งคั่งและความมั่นคง ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นว่าการซื้อประกันเป็นกลไกป้องกันความเสี่ยงมากกว่าการเป็นเครื่องมือการลงทุน ทั้งนี้ชาวมาเลเซียมีความคุ้นเคยด้านการวางแผนมรดก พวกเขาเข้าใจว่าสิทธิการถือครองทรัพย์สินต่างๆ และทรัพย์สินต่างๆ จะถูกส่งมอบให้แก่ทายาทเมื่อพวกเขาเสียชีวิต แต่อย่างไรก็ตามผู้ตอบแบบสอบถามมีทัศนคติที่ไม่ดีเกี่ยวกับการเกษียณ มีความกังวลเกี่ยวกับการเกษียณ โดยเฉพาะด้านความยากลำบากในการปรับตัวในชีวิต

Vivien K.G. Lim (2003) ได้ศึกษาเรื่องทัศนคติของพนักงานระดับสูงของประเทศสิงคโปร์ จำนวน 204 คน ต่อการทำงานและการเกษียณ การวางแผนหลังเกษียณ และความตั้งใจที่จะทำงานหลังเกษียณต่อไป พบว่างานเป็นส่วนสำคัญในชีวิตของพนักงานในอายุตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป กลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติที่มีความสับสนต่อการเกษียณของตนเอง เช่น ในขณะที่พวกเขาไม่มีความคิดเห็นต่อการเกษียณในเชิงลบ แต่พวกเขาก็มีความกังวลในการเกษียณ นอกเหนือจากนั้น กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังไม่ได้ทำการวางแผนในการเกษียณของตนเอง สำหรับคนที่อายุ 50 ขึ้นไป จะเริ่มวางแผนในการเกษียณของตนเองมากขึ้นเมื่อเทียบกับคนที่อายุต่ำกว่า 50 ปี และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่แสดงความจำนงที่จะทำงาน หรือถูกจ้างต่อภายหลังอายุเกษียณ