

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎี

การศึกษาและทำความเข้าใจถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการผลิตชำระหนี้บัตรเครดิต ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน มีความเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกรรมการบริโภคส่วนบุคคล ซึ่งพฤติกรรมกรรมการบริโภคส่วนบุคคลของผู้บริโภคจะมีความแตกต่างกันไปตามปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ซึ่งปัจจัยแวดล้อมที่ถูกหยิบยกมาเป็นประเด็นในการศึกษาถึงผลกระทบที่มีต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของผู้บริโภค และการบริโภคจนก่อให้เกิดหนี้ คือ ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Factors) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ-สังคม (Socioeconomic Factors) และปัจจัยภายในตัวบุคคล เช่น ทักษะคิด แรงจูงใจ ค่านิยม เป็นต้น ดังเช่นงานศึกษาของตรีทิพ บุญเยี่ยม (2552) เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บัตรเครดิตของผู้ถือบัตรเครดิตที่มีรายได้น้อยกว่าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่า ลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ อายุ การศึกษา อาชีพ และสถานภาพสมรส มีผลต่อการตัดสินใจในการบัตรเครดิต ในด้านรายได้จากงานศึกษาของคมคาย ทองอยู่ (2546) เรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อจำนวนเงินที่ใช้จ่ายในการบริโภคผ่านบัตรเครดิตของผู้ถือบัตรเครดิต พบว่า ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนต่ำมีความเป็นไปได้ที่จะใช้บัตรเครดิตเพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้แก่ตนเอง และหลังมีบัตรเครดิตจะมีพฤติกรรมการบริโภคที่เพิ่มขึ้น แต่มีพฤติกรรมการชำระหนี้บัตรเครดิตเพียงบางส่วน และสาเหตุสำคัญที่ทำให้ผู้ถือบัตรเครดิตส่วนใหญ่ผลิตชำระหนี้้นั้นจากงานศึกษาของ นันทพร ทัดตะศิริ (2549) ที่ได้ศึกษาถึงคุณลักษณะของบัตรเครดิตที่พึงประสงค์ตามทัศนคติของผู้ถือบัตรเครดิต และพฤติกรรมการใช้และพฤติกรรมการชำระหนี้บัตรเครดิตของผู้ถือบัตรเครดิตในกรุงเทพมหานคร พบว่า สาเหตุของการผลิตชำระหนี้คือ ผู้ถือบัตรเครดิตมีความขัดข้องด้านการเงิน เนื่องจากมีการใช้จ่ายเกินความสามารถในการชำระหนี้ของตน เป็นต้น ในส่วนของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ-สังคม (Socioeconomic Factors) จากงานศึกษาของ Kaynak, Kucukemiroglu และ Ogzmen (1995: อ้างถึงใน อรรถพล จิโรจน์มนตรี, 2011: 458) พบว่า ประเทศที่เคยมีการเพิ่มขึ้นของระดับทางเศรษฐกิจ-สังคมและมีการพัฒนาในด้านเทคโนโลยีจะมีอัตราการใช้บัตรเครดิตเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในหลายๆ ประเทศในเอเชีย แอฟริกา และละตินอเมริกา และจากการศึกษาของ Cox และ Jappelli (1993: อ้างถึงใน Erdem, 2008: 161) พบว่า ความต้องการในการใช้สินเชื่อก็มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับรายได้ถาวรที่ได้รับและ

ทรัพย์สินทั้งหมด (หลังหักหนี้สินออกหมดแล้ว) ส่วนรายได้และอายุมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับความต้องการใช้สินเชื่อ

ถึงแม้ว่าจะมีปัจจัยต่างๆ ที่นำมาใช้ในการอธิบายถึงพฤติกรรมการบริโภคส่วนบุคคลที่เกิดขึ้น แต่อย่างไรก็ตามสิ่งที่สำคัญที่สุด คือการทำความเข้าใจถึงสาเหตุของการเป็นหนี้ของผู้บริโภค โดยอันดับแรกจำเป็นต้องเข้าใจก่อนว่าเพราะเหตุใดทำไมผู้บริโภคจึงเป็นหนี้ ดังนั้นจึงต้องกลับไปทบทวนทฤษฎีพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภค ซึ่งทฤษฎีพื้นฐานที่เกี่ยวข้องมี 2 ทฤษฎี คือ ทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้ถาวร (Permanent Income Theory of Consumption) และสมมติฐานวัฏจักรชีวิต (The Life Cycle Hypothesis) รวมถึงทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (The theory of Planned Behavior: TPB) ที่ได้นำมาเป็นกรอบอ้างอิงสำหรับกำหนดแนวความคิดและความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่าง ๆ ในงานที่ศึกษา โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1 ทฤษฎีพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคและการบริโภค

ทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้ (Permanent Income Theory of Consumption)

Friedman ได้นำเสนอผลงานทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้ถาวรในปี 1957 (อนุสรณ์ สรรพหม, 2540 : 354) ซึ่งทฤษฎีนี้มีความแตกต่างจากทฤษฎีรายได้สมบูรณ์และทฤษฎีรายได้โดยเปรียบเทียบในเรื่องของความหมายหรือหลักการของรายได้ที่เป็นตัวกำหนดการบริโภค แต่เดิมปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการบริโภคของครัวเรือนคือ รายได้ปัจจุบัน (Current Income) แต่ Friedman ได้เรียกรายได้ปัจจุบัน (Current Income) ใหม่ว่า รายได้ถาวร (Permanent Income) ซึ่งหมายถึง รายได้ที่ครอบคลุมรัวนั้นคาดว่าจะได้รับตลอดระยะเวลาในอนาคตข้างหน้า ซึ่งเป็นระยะยาว Friedman กล่าวว่า ครัวเรือนจะมีพฤติกรรมในการจัดสรรรายได้เพื่อการบริโภคโดยอิงกับรายได้เพื่อการบริโภคในระยะยาว (Long-Term Income) ที่คาดว่าจะได้รับมากกว่า พร้อมกันนี้เขาได้แบ่งรายได้และรายจ่ายในแต่ละปีออกเป็น 2 ส่วนคือ รายได้ที่วัดได้ ได้แก่ รายได้ถาวร (Permanent Income) ด้วย Y_p และรายได้ชั่วคราว (Transitory Income) หรือรายได้ที่คาดไม่ถึง คือ รายได้ที่เกิดขึ้นเป็นการชั่วคราวมิได้มีประจำ เป็นลาภลอย เช่น โบนัส เป็นต้น ด้วย Y_t ความสัมพันธ์ของรายได้จริงกับรายได้ถาวรและรายได้ที่คาดไม่ถึงเขียนเป็นสมการได้ดังนี้ (กัญญา กุณทีกาญจน์, 2545 : 101-102)

$$Y_m = Y_p + Y_t$$

Y_m แทน รายได้ที่เกิดขึ้นจริง (Measured Income)

Y_p แทน รายได้ถาวร (Permanent Income)

Y_t แทน รายได้ที่เป็นครั้งคราว (Transitory Income)

Friedman เชื่อว่ารายได้ที่ถาวรเป็นรายได้ซึ่งครัวเรือนคาดว่าจะได้รับตลอดช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง ขณะที่รายได้ที่เป็นครั้งเป็นคราวประกอบด้วยส่วนที่ไม่ได้คาดไว้ซึ่งอาจเป็นตัวบวกเข้าหรือลบออกจากรายได้ที่ถาวรก็ได้ แต่ในระยะยาวแล้วแล้วได้ส่วนนี้จะหักลบกันพอดี ซึ่งแสดงให้เห็นว่าในระยะยาว รายได้ที่เกิดขึ้นจริงในงวดเวลาใดเวลาหนึ่งจึงมีเฉพาะส่วนของรายได้ถาวรเท่านั้น ในด้านค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคที่สามารถวัดได้ประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคถาวร (Permanent Consumption) และค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคชั่วคราว (Transitory Consumption) สามารถเขียนในรูปสมการได้ดังนี้

$$C = C_p + C_t$$

C แทน ค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคที่สามารถวัดได้

C_p แทน ค่าใช้จ่ายเพื่อบริโภคถาวร

C_t แทน ค่าใช้จ่ายเพื่อบริโภคชั่วคราว

ค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคก็มีลักษณะเช่นเดียวกับรายได้ถาวรคือ ค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคที่เกิดขึ้นจริง ก็จะมีเฉพาะส่วนของค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคถาวรด้วยเช่นกัน นั่นหมายถึง ไม่ว่าระดับรายได้ที่ถาวรจะเป็นเท่าไร ครัวเรือนแต่ละครอบครัวจะบริโภค (โดยประมาณ) ในสัดส่วนเดียวกับรายได้ถาวร ดังสมการ (อนุสรณ์ สรพรหม, 2540 : 354-355)

$$C_p = kY_p$$

C_p แทน การบริโภคถาวรของผู้บริโภค

Y_p แทน รายได้ถาวรของผู้บริโภค

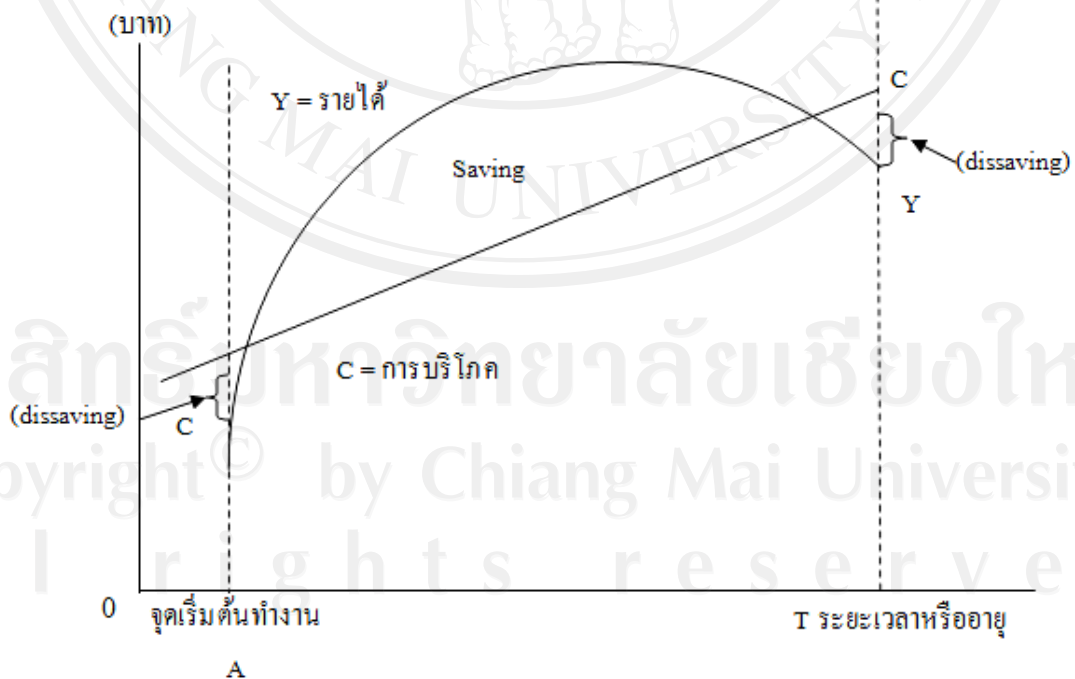
k แทน สัดส่วนคงที่ของการบริโภค

ในหลายๆงานวิจัยทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้ได้ถูกนำมาใช้เป็นข้อสนับสนุนเพื่ออธิบายถึงความสัมพันธ์ของตัวแปร ทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้ถาวรสามารถนำมาใช้ในการอธิบายในด้านการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคจนเกิดหนี้ได้คือ เมื่อผู้บริโภคที่มีรายได้ ณ ปัจจุบันอยู่ในระดับที่ต่ำและมีการบริโภคในสัดส่วนเดียวกับรายได้ถาวรทำให้ผู้บริโภคต้องมีการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตเพื่อนำรายได้ในอนาคตมาใช้จ่ายจนอาจก่อให้เกิดโอกาสเสี่ยงต่อการผิดนัดชำระหนี้หรือเป็นหนี้ในปริมาณมากหากรายได้ยังคงไม่เพียงพอต่อการใช้จ่ายและต่อการชำระหนี้ที่เกิดขึ้น

สมมติฐานวัฏจักรชีวิต (The Life Cycle Hypothesis)

สมมติฐานวัฏจักรชีวิต ได้ถูกพัฒนาขึ้น โดย Franco Modigliani Albert Ando และ Richard Brumberg มีแนวความคิดคล้ายๆ กับ Friedman ที่ว่า การใช้จ่ายในการบริโภคไม่ได้ขึ้นอยู่กับรายได้ในปัจจุบัน แต่ผู้บริโภคจะมีแบบแผนของรายได้ตลอดชั่วชีวิต ซึ่งส่งผลต่อความสัมพันธ์ในการใช้จ่ายเพื่อการบริโภค การออม และการกู้ยืม แต่มีจุดแตกต่างกันอยู่ตรงที่ ทฤษฎีการบริโภคแบบถาวรค่านึงเฉพาะรายได้ในปัจจุบันตลอดไปจนถึงอนาคตเท่านั้น แต่สมมติฐานวัฏจักรชีวิตนั้นคำนึงถึงรายได้ตลอดช่วงอายุขัยทั้งหมดตั้งแต่ อดีต ปัจจุบัน และอนาคต โดยบุคคลจะมีการวางแผนการบริโภคตลอดชั่วชีวิตในระดับที่คงที่ สำหรับแบบแผนของรายได้นั้นในช่วงเริ่มต้นทำงานผู้บริโภคจะมีรายได้ต่ำมาก และจะค่อยๆเพิ่มสูงขึ้นจนมีรายได้สูงสุดในตอนกลางของชีวิต หลังจากนั้นจะค่อยๆลดลงจนเกือบเท่ากับในช่วงตอนต้นของชีวิตในช่วงที่เกษียณอายุ ทำให้ในช่วงต้นของชีวิตผู้บริโภคจำเป็นต้องทำการกู้ยืมเพื่อมาใช้จ่ายในการบริโภค ทำให้การออมติดลบเนื่องจากรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย จนกระทั่งเข้าสู่ในช่วงกลางจึงเริ่มออมมีการเพื่อมาจ่ายหนี้ที่ได้ก่อไว้ในตอนต้น และเพื่อเก็บไว้ใช้ในวัยชราของชีวิตเนื่องจากในช่วงนี้การบริโภคยังคงอยู่ในระดับสูงอยู่ (ราฟิง เวชยันต์วุฒิ, 2546: 145-147) ดังที่แสดงให้เห็นในภาพ 4

รายได้และการบริโภค



ภาพ 4 แสดงการบริโภคตามทฤษฎีสมมติฐานวัฏจักรชีวิต

ที่มา: กัญญา กุณทีกาญจน์ (2545: 110)

สมมติฐานวัฏจักรชีวิตเป็นอีกหนึ่งทฤษฎีที่ถูกนำมาใช้ในงานศึกษาและงานวิจัยหลายชิ้นที่มีความเกี่ยวข้องกับการก่อหนี้สินของครัวเรือน เพื่อใช้ในการอธิบายถึงการบริโภคที่ก่อให้เกิดหนี้ในแต่ละช่วงอายุตามวัฏจักรชีวิต ดังเช่น งานศึกษาของ สุรัชย์ เชื้อลิ้นฟ้า (2550) เรื่องพฤติกรรมกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนก่อนและหลังวิกฤตเศรษฐกิจในประเทศไทย ที่ได้นำทฤษฎีสมมติฐานวัฏจักรชีวิตมาใช้ในการอธิบายการก่อหนี้ของภาคครัวเรือน โดยสามารถอธิบายได้ว่า อายุของหัวหน้าครัวเรือนมีลักษณะเป็นไปตามสมมติฐานวัฏจักรชีวิต คือ หากหัวหน้าครัวเรือนมีอายุน้อย ก็จะมีความเป็นไปได้ที่จะมีหนี้สูง และหากมีอายุมากขึ้นความเป็นไปได้ที่จะมีหนี้สูงก็จะลดลง ดังนั้นเมื่อนำสมมติฐานวัฏจักรชีวิตมาประยุกต์ใช้ในการอธิบายการก่อหนี้จากบัตรเครดิตจึงสามารถอธิบายได้ว่า ในช่วงเริ่มต้นชีวิตผู้บริโภคมีรายได้ไม่เพียงพอกับความต้องการในการใช้จ่ายเพื่อบริโภค เช่น การใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน การใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคต้องทำการกู้ยืม โดยอาจทำการกู้ยืมผ่านการใช้จ่ายบัตรเครดิตในการซื้อสินค้าและบริการ หรือการเบิกถอนเงินสดล่วงหน้า เพื่อให้พอเพียงกับรายจ่ายที่เกิดขึ้นซึ่งทำให้ผู้บริโภคเกิดหนี้สินขึ้นและเมื่อผู้บริโภคไม่สามารถชำระหนี้สินที่เกิดขึ้นได้ก็จะส่งผลให้เกิดการผิคนัดชำระหนี้ได้ แต่เมื่อผู้บริโภคมีอายุมากขึ้นหรืออยู่ในวัยกลางคน มีความเป็นไปได้ว่าการเป็นหนี้จากบัตรเครดิตจะลดลง เนื่องจากเป็นช่วงที่ผู้บริโภคมีรายได้ที่เพิ่มมากขึ้นทำให้มีรายได้พอเพียงต่อการใช้จ่ายและเก็บออมนั่นเอง

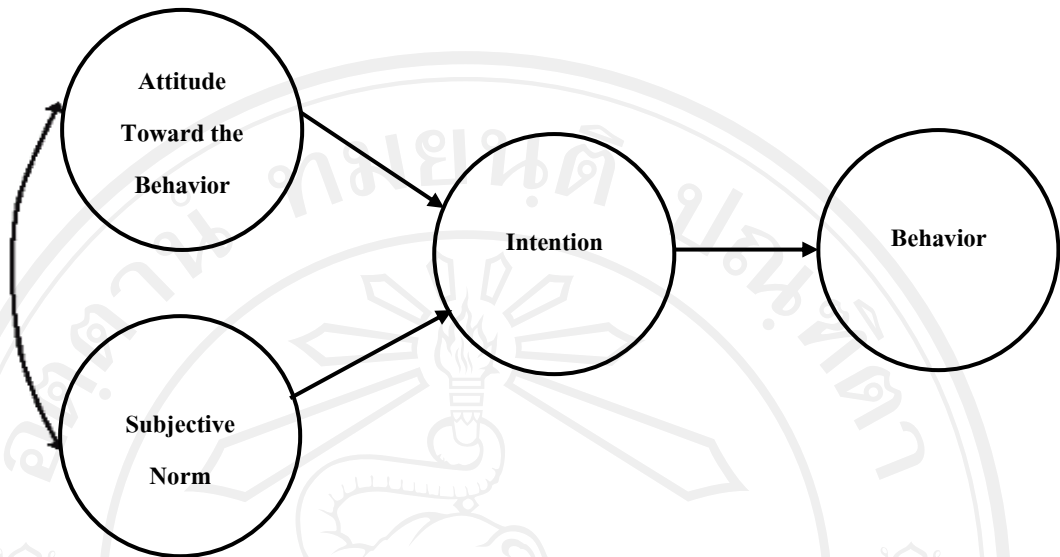
2.1.2 ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (The Theory of Planned Behavior: TPB)

นอกจากทฤษฎีพฤติกรรมกรรมการบริโภคส่วนบุคคลทั้ง 2 ทฤษฎีแล้ว ทฤษฎีทางจิตสังคมก็มีส่วนสำคัญในการช่วยอธิบายพฤติกรรมกรรมการบริโภคส่วนบุคคลที่ก่อให้เกิดหนี้ จากงานศึกษาที่ผ่านมา นอกจากปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Factors) และปัจจัยด้านเศรษฐกิจ-สังคม (Socioeconomic Factors) แล้ว ปัจจัยภายในตัวบุคคล เช่น ทักษะคิด แรงจูงใจ ค่านิยม ก็มีผลต่อการใช้จ่ายบัตรเครดิต และการเกิดหนี้บัตรเครดิต เช่นกัน โดยตัวแปรด้านทักษะคิดถือว่าเป็นตัวแปรที่มีการศึกษาอยู่บ่อยครั้ง จากงานศึกษาของ Similarly และคณะ และ Joo, Grable, และ Bagwell (1995; 2003: อ้างถึงใน Robb และ Sharpe 2009: 26) พบว่า การมีทักษะคิดที่ดีต่อบัตรเครดิตมีความเกี่ยวข้องกับการถือครองบัตรเครดิตและการใช้จ่ายบัตรเครดิต แต่เนื่องจากความสัมพันธ์ระหว่างทักษะคิดและพฤติกรรมมีความไม่แน่นอน ดังนั้นจึงได้มีการพัฒนาทฤษฎีทางจิตสังคมเพื่อแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น และเพื่อให้การทำนายพฤติกรรมมีความถูกต้องแม่นยำมากขึ้น ซึ่งก็คือ ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน โดยทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนมีตัวแปรความตั้งใจ (Intention) เป็น

ตัวแปรสำคัญที่ผลักดันให้เกิดการกระทำพฤติกรรมขึ้น โดยตัวแปรอื่น ๆ จะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมผ่านความตั้งใจ เช่น ในงานวิจัยด้านเงินที่ศึกษาปัจจัยทางจิตสังคมที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการออมของนิสิตระดับปริญญาตรีของ ปิยะดา สมบัติวัฒนา (2010) พบว่า ตัวแปรอิสระทุกตัวตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนสามารถร่วมกันทำนายเจตนา (ความตั้งใจ) ในการทำพฤติกรรมการออมได้ และการทำนายพฤติกรรมการออมด้วยตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนร่วมกับตัวแปรตามทฤษฎีทางเศรษฐกิจ อันได้แก่ เงินได้ปัจจุบัน และรายได้ของบิดามารดาสามารถร่วมกันทำนายพฤติกรรมการออมร่วมกันได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งเป็นไปตามหลักการของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน เป็นต้น โดยรายละเอียดต่างๆ ที่สำคัญเกี่ยวกับทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน มีดังนี้

ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน: ที่มาและหลักการ

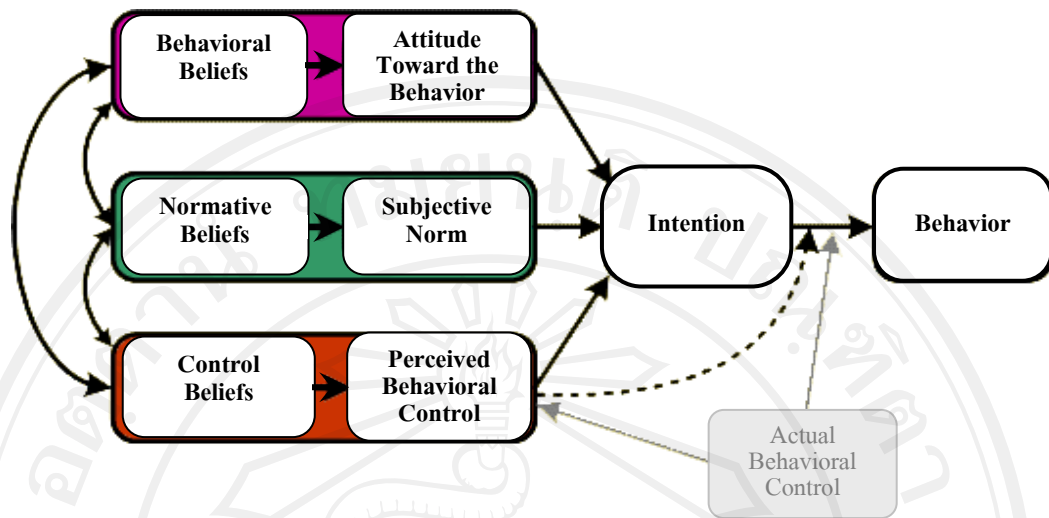
ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนเป็นทฤษฎีทางจิตสังคม (Social Psychology) ที่ Ajzen ได้พัฒนาเพิ่มเติมมาจากทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล (The Theory of Reasoned Action: TRA) ของ Ajzen และ Fishbein (1980) ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลซึ่งเป็นทฤษฎีต้นกำเนิดมีจุดมุ่งหมายเพื่อทำนาย และทำความเข้าใจถึงอิทธิพลของแรงจูงใจ (ที่อยู่ภายใต้การควบคุมของความตั้งใจที่จะกระทำพฤติกรรมของบุคคลนั้นๆ) ที่มีต่อพฤติกรรม โดยมีแนวคิดพื้นฐานที่ว่า บุคคลจะกระทำพฤติกรรมใดย่อมมีเหตุผล มีการใช้ข้อมูลที่มีอยู่แล้วอย่างเป็นระบบ รวมทั้งมีการคิดพิจารณาที่ดีเพื่อตัดสินใจที่จะกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้น โดยถือว่าความตั้งใจเป็นปัจจัยด้านแรงจูงใจตามธรรมชาติอย่างหนึ่ง และเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่ใช้ในการทำนายพฤติกรรมแทนที่ทัศนคติ (Attitude) คือ ยิ่งบุคคลมีความตั้งใจมากขึ้นเพียงไร ก็ยิ่งมีความพยายามที่จะกระทำพฤติกรรมนั้นมากขึ้นตามไปด้วย และมีความเป็นไปได้ว่าจะสามารถกระทำพฤติกรรมนั้นได้อย่างสมบูรณ์ สำหรับปัจจัยด้านทัศนคติ ได้ถูกนำมาใช้ในรูปของทัศนคติต่อพฤติกรรม (Attitude Toward the Behavior) ที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจร่วมกับปัจจัยทางสังคม คือ การคล้อยตามอิทธิพลของคนรอบข้าง (Subjective Norm) ดังที่แสดงในภาพ 5



ภาพ 5 ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล (Theory of Reasoned Action: TRA)

ที่มา: Ajzen and Madden (1985: 454)

อย่างไรก็ตามทฤษฎีนี้ยังมีข้อจำกัดอยู่หลายประการ ซึ่งข้อจำกัดที่เด่นชัดที่สุด เกี่ยวกับการที่ไม่สามารถอธิบายพฤติกรรมของบุคคลที่ไม่สามารถกระทำพฤติกรรมตามความต้องการได้อย่างสมบูรณ์ เนื่องจากในความเป็นจริงแล้วการกระทำพฤติกรรมใดๆ ความตั้งใจมิใช่เป็นปัจจัยเพียงอย่างเดียวที่มีอิทธิพลให้เกิดการกระทำพฤติกรรมนั้น หากแต่ยังมีปัจจัยอื่นๆ ทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคลเข้ามาร่วมประกอบอีกด้วย เป็นต้นว่า ปัจจัยภายในตัวบุคคลเอง ได้แก่ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ความสามารถ และการวางแผนที่ดี ปัจจัยภายนอกตัวบุคคล ได้แก่ เวลา โอกาส และความร่วมมือจากผู้อื่น ดังนั้นทฤษฎีตามแผนจึงถูกพัฒนาขึ้นเพื่อใช้ในการทำนายพฤติกรรมของบุคคลที่ไม่สามารถกระทำพฤติกรรมตามความต้องการได้อย่างสมบูรณ์ (Ajzen and Madden, 1985: 453-456) โดยความแตกต่างระหว่างทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลและทฤษฎีตามแผน คือ ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนได้เพิ่มปัจจัยที่สาม ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจว่าจะกระทำพฤติกรรมความตั้งใจ คือ การรับรู้ความสามารถของตนเองในการควบคุมพฤติกรรม (Perceived Behavioral Control) ซึ่งหมายถึง “ความการรับรู้ถึงความง่ายหรือความยากของการกระทำพฤติกรรมที่ตนเองสนใจ” (Ajzen, 1991: 183) โดย ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนได้วางโครงสร้างของ Perceived Behavioral Control ลงในกรอบแสดงความสัมพันธ์ของ ความเชื่อ เจตคติ เจตนา และพฤติกรรม (Ajzen, 1991: อ้างถึงใน จิระนันท์ พากเพียร, 2540: 30) ดังที่แสดงในภาพ 6



ภาพ 6 แสดงแบบจำลองความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน
ที่มา: Ajzen (2006)

จากรูปภาพ 6 แสดงให้เห็นว่าการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมมีความสัมพันธ์กับทัศนคติและการคล้อยตามกลุ่มบุคคลอ้างอิง (Ajzen and Madden, 1985 : 458) ดังนั้นหลักการของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนจึงระบุว่า การที่บุคคลจะแสดงพฤติกรรมอย่างหนึ่งอย่างใดนั้นจะต้องมีสาเหตุหรือมีที่มาที่ทำให้เกิดพฤติกรรมนั้นขึ้น ซึ่งสาเหตุดังกล่าวก็คือ ทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมนั้น (Attitude Toward the Behavior: ATB) บรรทัดฐานของบุคคลเกี่ยวกับพฤติกรรม (Subjective Norm: SN) และการรับรู้ถึงการควบคุมพฤติกรรมของตนเองในการแสดงพฤติกรรมใด ๆ หรือการเชื่อว่าตนสามารถแสดงพฤติกรรมนั้นได้ในทิศทางที่เหมาะสม (Perceived Behavioral Control: PBC) นอกจากนี้ยังมีการควบคุมพฤติกรรมได้จริง (Actual Behavioral Control) ซึ่งปัจจัยที่เพิ่มขึ้นเป็นตัวแปรที่เป็นส่วนขยายของ Perceived Behavioral Control เป็นตัวแปรแฝงที่เราไม่สามารถสังเกตเห็นได้ เช่นความรู้ความสามารถ ทักษะ เวลา เป็นต้น แต่เราสามารถรู้ได้จากการตอบสนองหรือผลที่เกิดขึ้น ปัจจัยทั้ง 3 (ยกเว้น Actual Behavioral Control) มีผลโดยตรงต่อความตั้งใจหรือเจตนาในการที่จะแสดงพฤติกรรม และความตั้งใจหรือเจตนานั้นก็จะเป็นตัวผลักดันให้เกิดการแสดงพฤติกรรมออกมา (Ajzen, 1991: 179-211) นอกจากนี้การรับรู้ความสามารถในการควบคุมในพฤติกรรมของตน (PBC) ยังสามารถทำนายความสำเร็จในการกระทำพฤติกรรมได้ โดยจะอยู่ในรูปของความสัมพันธ์ทางตรงระหว่าง การรับรู้ความสามารถในการควบคุมในพฤติกรรมของตน (PBC) และพฤติกรรม (Ajzen and Madden, 1985: 548-549;

Ajzen, 2006: online) นอกจากนั้นทฤษฎีตามแผนยังได้ให้ความหมายเฉพาะในแต่ละตัวแปรตามโครงสร้างของทฤษฎีดังนี้

พฤติกรรม (Behavior) (Francis et al., 2004: 8; พิชรี ดวงจันทร์, 2550: 31)

ตามแนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน การกระทำพฤติกรรม เป็นการทำหน้าที่ร่วมกันของการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม และเจตนาในการกระทำพฤติกรรม การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมและเจตนาในการกระทำพฤติกรรมจะทำนายพฤติกรรมได้แม่นยำเพียงใดขึ้นอยู่กับเงื่อนไข 3 ประการ คือ (1) การวัดการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมและเจตนาในการกระทำพฤติกรรม ต้องมีความสอดคล้องกับพฤติกรรมที่ทำนาย เช่น ถ้าพฤติกรรมเป็น “การบริจาคเงินให้กาชาด” เจตนาที่ต้องเป็นเจตนาที่จะบริจาคเงินให้กาชาด ไม่ใช่บริจาคเงินทั่วไป และ การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมก็ต้องวัดในทำนองเดียวกัน (2) การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมและเจตนาในการกระทำพฤติกรรม ต้องคงที่ในช่วงการเก็บข้อมูลหรือสังเกตพฤติกรรม เพราะการแทรกแซงบางอย่างอาจทำให้ตัวแปรทั้งสองเปลี่ยนแปลงไป (3) การทำนายพฤติกรรมจะยิ่งแม่นยำขึ้น ถ้ามีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมที่ใกล้กับความเป็นจริง พฤติกรรมที่เป็นพฤติกรรมเป้าหมายควรมีการนิยามอย่างรอบคอบในขอบเขตของพฤติกรรมเป้าหมายนั้น คือ ด้านเป้าหมาย การกระทำ บริบท และเวลา

ความตั้งใจ หรือ เจตนา (Intention: I) (Francis et al., 2004: 8; พิชรี ดวงจันทร์, 2550: 34)

ความตั้งใจ หรือ เจตนา คือ ความต้องการ ความเป็นไปได้ ความพยายาม หรือ การวางแผนของบุคคลที่จะทำพฤติกรรมหนึ่งๆ ตามแนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ความตั้งใจเป็นตัวทำนายพฤติกรรม เนื่องจากเป็นตัวชี้วัดความพร้อมของบุคคลในการที่จะกระทำพฤติกรรม และเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลโดยตรงต่อพฤติกรรม ความตั้งใจเกิดขึ้นจากการได้รับอิทธิพลจากปัจจัย 3 สิ่ง ได้แก่ ทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มบุคคลอ้างอิง และการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม ซึ่งค่านำหนักความสำคัญของปัจจัยทำนายแต่ละตัวข้างต้นมีความเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมและประชากรที่สนใจศึกษา อย่างไรก็ตามการวัดตั้งใจเพื่อนำมาใช้ทำนายพฤติกรรมของบุคคลว่าบุคคลทำหรือไม่ทำพฤติกรรมนั้น ไม่สามารถทำนายพฤติกรรมของทุกคนได้เสมอไป เนื่องจากเจตนาสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา โดยตัวแปรที่มีผลต่อเสถียรภาพของเจตนามีหลายตัว ได้แก่ ระยะเวลาระหว่างการวัดเจตนากับการวัดพฤติกรรม เจตนาภายในใจ เจตนาของกลุ่มคน ตัวแปรอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ระหว่างเจตนาและพฤติกรรม ได้แก่ ประสบการณ์ตรง การเคยเห็นคนอื่นกระทำพฤติกรรมนั้น การมีทักษะในการกระทำพฤติกรรม และการเกิดเหตุการณ์แทรกซ้อนที่ไม่ได้คาดการณ์ล่วงหน้า

ทัศนคติ หรือ เจตคติ ต่อพฤติกรรม (Attitude Toward the Behavior: ATB)

(Francis et al., 2004: 9; พัชรี ดวงจันทร์, 2550: 36)

คือ การประเมินทางบวก-ลบ ของบุคคลต่อการกระทำนั้น หรือเป็นความรู้สึกโดยรวมของบุคคลที่เป็นทางบวก-ลบ หรือสนับสนุน-ต่อต้านการกระทำนั้นๆ โดยทั่วไปถ้าบุคคลมีทัศนคติในทางบวกต่อพฤติกรรมนั้นมากเท่าใด ก็ควรมีความตั้งใจหนักแน่นที่จะกระทำพฤติกรรมมากเท่านั้น ตามแนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน เจตคติต่อพฤติกรรมจะส่งผลต่อพฤติกรรมทางอ้อม ร่วมกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม โดยผ่านเจตนาในการกระทำพฤติกรรมตามทฤษฎี นอกจากนี้ทัศนคติต่อพฤติกรรมใดๆ จะเกิดขึ้นได้ จำเป็นต้องมีความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรมนั้น โดยความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรม (Behavioral Beliefs) มีความเชื่อมโยงกับพฤติกรรมที่สนใจ เพื่อคาดหวังผล คือ ถ้าบุคคลมีความเชื่อว่า ถ้าทำพฤติกรรมนั้นแล้วจะได้รับผลทางบวก ก็จะมีแนวโน้มที่จะมีทัศนคติที่ดีต่อพฤติกรรมนั้น (Attitude Toward the Behavior) และเมื่อมีทัศนคติทางบวกแล้วก็ย่อมจะเกิดเจตนาหรือตั้งใจ (Intention) ที่จะแสดงพฤติกรรมนั้น ในทางตรงข้ามถ้าบุคคลมีความเชื่อว่า ถ้าทำพฤติกรรมนั้นแล้วจะได้รับผลทางลบก็จะมีแนวโน้มที่จะมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อพฤติกรรมนั้น และเกิดความตั้งใจหนักแน่นที่จะไม่กระทำพฤติกรรมมากเท่านั้น

การคล้อยตามคนรอบข้างหรือกลุ่มบุคคลอ้างอิง (Subjective Norm: SN)

(Francis et al., 2004: 9; พัชรี ดวงจันทร์, 2550: 39)

เป็นการรับรู้ของบุคคลว่า คนอื่นๆ ที่มีความสำคัญสำหรับเขาต้องการให้เขาทำพฤติกรรมนั้นๆ หรือไม่ ซึ่งการรับรู้นี้อาจจะตรงหรือไม่ตรงกับความจริงก็ได้ และการที่จะเกิดตัวแปรนี้ได้จำเป็นต้องมีความเชื่อเป็นพื้นฐานเช่นเดียวกับทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม (ATB) เรียกว่า ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง (Normative Beliefs) คือ ถ้าบุคคลได้เห็น หรือรับรู้ว่าคุณค่าที่มีความสำคัญต่อตัวเขา (Subjective Norm) ได้กระทำพฤติกรรมใดๆ ก็มีแนวโน้มที่จะทำตามด้วย ตามแนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงจะส่งผลต่อพฤติกรรมทางอ้อมร่วมกับเจตคติต่อพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม โดยผ่านเจตนาในการกระทำพฤติกรรม

การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (Perceived Behavioral Control: PBC)

(Francis et al., 2004: 9; พัชรี ดวงจันทร์, 2550: 41)

การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม หมายถึง การรับรู้ของบุคคลว่าเป็นการยากหรือง่ายที่จะกระทำพฤติกรรมนั้นๆ และการที่บุคคลจะตัดสินใจกระทำพฤติกรรมใดต้องเชื่อว่าตนเองมีความสามารถที่จะควบคุมพฤติกรรมนั้นได้และมีโอกาสประสบผลสำเร็จ การรับรู้การควบคุม

พฤติกรรม แนวคิดเกี่ยวกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมมีความสอดคล้องกับแนวคิดเรื่องการรับรู้ความสามารถของตนเอง (Self-efficacy) ของเบนดูว์รา (Ajzen, 1991: 184) ต่างกันตรงที่ว่าการรับรู้ความสามารถของตนจะเน้นปัจจัยภายในของบุคคล ในขณะที่การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมจะเน้นทั้งปัจจัยภายใน เช่น ข้อมูล ทักษะ และความสามารถ และปัจจัยภายนอก เช่น โอกาส เงิน การขึ้นกับผู้อื่น โดยบุคคลจะตัดสินใจกระทำพฤติกรรมจัดเขาต้องเชื่อว่าเขามีความสามารถที่จะควบคุมพฤติกรรมนั้นได้ (Control Beliefs) และมีโอกาสประสบผลสำเร็จ

ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน: วิธีวัด

ตัวแปรในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ได้แก่ ความตั้งใจ (Intention) ทศคติที่มีต่อพฤติกรรม (Attitude Toward the Behavior) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (Subjective Norm) และการรับรู้ความสามารถการควบคุมพฤติกรรม (Perceived Behavioral Control) สามารถวัดได้หลายแบบทั้งทางตรงและทางอ้อม ดังนี้

1. การวัดความตั้งใจ (Francis et al., 2004: 11-12; มนตรี พิริยะกุล, 2551: ออนไลน์) ความตั้งใจเป็นเรื่องอนาคตคือเจตนาที่จะทำพฤติกรรมนั้นในภายหน้า วัดได้ 3 วิธี

1.1) วัดเป็นภาพรวม คำถามเดียว (Intention Performance) โดยใช้มาตรประเมินแบบเดียว (Single Item Measure) ตั้ง 0-10 ให้คะแนนตามมาตรวัด ดังนั้นคะแนนความตั้งใจจะได้มาจากคำตอบที่ผู้ตอบเลือก เช่น

"ถ้ามีกองทุนเพื่อการลงทุน 10 กองทุน ท่านคาดว่าจะลงทุนกี่กองทุน"

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1.2) วัด (Generalised Intention) โดยวัด 3 คำถามคือ คาดว่า (Expect) ต้องการ (Want) ตั้งใจ (Intend) เช่น

ฉันคาดว่าจะ ออมเงินทุกเดือน

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 2 3 4 5 6 7 เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ฉันต้องการจะออมเงินทุกเดือน

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 2 3 4 5 6 7 เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ฉันตั้งใจ (เจตนา) จะออมเงินทุกเดือน

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 2 3 4 5 6 7 เห็นด้วยอย่างยิ่ง

1.3) สร้างเหตุการณ์จำลอง (Intention Simulation) โดยการสร้างสถานการณ์จำลองขึ้นมา 10 เรื่อง แล้วให้ตอบว่า ใช่/ไม่ใช่ อาจถามถึงความลำบากในการตัดสินใจไว้ด้วยก็ได้

2. การวัดทัศนคติต่อพฤติกรรม (Francis et al., 2004: 13-16; มนตรี พิริยะกุล, 2551: ออนไลน์)

2.1) การวัดทางตรง วิธีการที่นิยมนำมาใช้ คือ การใช้มาตราจำแนกความหมาย ความ โดยใช้คำคุณศัพท์ขั้วคู่ (Bipolar Adjective) คือ เช่น

การลงทุนในกองทุนรวม สำหรับฉันเป็นสิ่งที่.....

ไร้ประโยชน์ 1 2 3 4 5 6 7 มีประโยชน์

นอกจากนี้ มาตรวัดทัศนคติมาตรฐานอื่นๆ สามารถนำมาใช้ได้ เช่น มาตรวัดของเรอร์สโตน มาตรวัดของกัตต์แมน หรือมาตรประเมินค่าของลิเคิร์ต ดังตัวอย่าง

ฉันคิดว่าการลงทุนในกองทุนรวมเป็นสิ่งที่มีโทษ

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 2 3 4 5 6 7 เห็นด้วยอย่างยิ่ง

2.2) การวัดทางอ้อม การวัดทัศนคติทางอ้อมนั้นได้มาจากการวัดค่าความเชื่อและผลลัพธ์ของความเชื่อ โดยใช้คำถามปลายเปิด เพื่อผู้ตอบจะได้ทราบเรื่องความเชื่อและผลของความเชื่อ (เรียกว่า Elicitation Study) จากนั้นนำผลมาทำ Content Analysis แล้วสร้างเป็นข้อถาม ซึ่งต้องนำไปทำ Pilot Survey

3. การวัดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (มนตรี พิริยะกุล, 2551: ออนไลน์)

3.1) วัดทางตรง เป็นการประเมินความเชื่อของบุคคลที่มีต่อความคิดเห็นของบุคคลส่วนมากที่มีความสำคัญสำหรับเขา คิดว่าเขาควรหรือไม่ควรกระทำพฤติกรรมนั้น (พัชรีดวงจันทร์, 2550: 39) โดยทั่วไปมีรูปแบบในการวัดดังนี้

เป็นที่คาดหมายกันว่าข้าพเจ้าจะส่งผู้ป่วยปวดเอวไป x-ray

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 2 3 4 5 6 7 เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ข้าพเจ้ารู้สึกถูกกดดันจากสังคมให้ส่งผู้ป่วยปวดเอวไป x-ray

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 2 3 4 5 6 7 เห็นด้วยอย่างยิ่ง

คนที่มีความสำคัญต่อข้าพเจ้าต้องการให้ส่งผู้ป่วยปวดเอวไป x-ray

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 2 3 4 5 6 7 เห็นด้วยอย่างยิ่ง

3.2) วัดทางอ้อม การวัดทางอ้อมจะแยกข้อถามเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกเป็น ความเชื่อว่ากลุ่มคนองค์กร หรือหมู่คณะของตนมีแรงกดดันต่อพฤติกรรมของตนเพียงใด (Normative Belief) อีกส่วนหนึ่งคือข้อถามที่วัดแรงจูงใจให้ตนคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (Subjective Norm) ในกรณีความเชื่อนั้นจะต้องประกอบไปด้วยประเด็นว่า คนสำคัญคิดอย่างไร (Injunctive Norm) หรือคนสำคัญทำอย่างไร (Descriptive Norm)

4. การวัดการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (Francis et al., 2004: 13-16; มนตรี พิริยะกุล, 2551: ออนไลน์)

4.1) การวัดทางตรง ข้อถามควรสะท้อนถึงความเชื่อมั่นว่าจะทำพฤติกรรม นั้นได้ ซึ่งวัดได้เป็น 2 ประเด็น คือ ความสามารถแห่งตน (Self Efficacy) ซึ่งเป็นความเชื่อว่าตนมีความสามารถอย่างไร เป็นสิ่งที่เกิดจากประสบการณ์ที่เคยทำอะไรสำเร็จ หรือเก็บเกี่ยว ประสบการณ์ผู้อื่นเอาไว้รวมทั้งได้รับการกระตุ้น ชกย่อง และความเชื่อว่าสามารถควบคุม พฤติกรรมได้ (Control Belief) ตัวอย่างเช่น (Lobb, A.E., Amoult, M.H. and Chambers, S.A., 2006: 48)

ในสัปดาห์หน้าเมื่อฉันไปซื้อของ การที่ฉันจะซื้อผลิตภัณฑ์อาหารที่ปลูกในท้องถิ่นหนึ่ง อย่างหรือซื้อมากกว่าก็ขึ้นอยู่กับตัวของฉันเอง

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 2 3 4 5 6 7 เห็นด้วยอย่างยิ่ง

4.2) วิธีที่วัดทางอ้อม โดยการสร้างมาตรวัดค่าความเชื่อและผลความเชื่อ เพื่อหาผลรวมของผลคูณระหว่างค่าความเชื่อและผลความเชื่อ

จากที่ได้กล่าวไปแล้วจะเห็นได้ว่าทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนเป็นทฤษฎีที่ พัฒนาขึ้นมา เพื่อช่วยหาคำตอบที่ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลไม่สามารถอธิบายได้ ซึ่งทำให้ ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนได้ถูกนำไปใช้เพื่ออธิบายถึงปัจจัยทางจิตสังคมที่มีต่อพฤติกรรมใน งานวิจัยหลากหลายแขนงมาจนถึงปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นงานวิจัยด้านวิศวกรรม การวิจัยด้าน การแพทย์ ด้านตลาด ความผูกพันองค์กร หรือแม้แต่ด้านการเงิน เป็นต้นว่า งานวิจัยด้านทันต- กรรมของจิระนันท์ พากเพียร (2540) เรื่องการทำนายและอธิบายพฤติกรรมป้องกันการติดเชื้อ แบบครอบจักรวาลในคลินิกทันตกรรมของนักศึกษาทันตภิบาล: ทดสอบทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบ

แผน โดยใช้การวัดค่าตัวแปรทั้งทางตรงและทางอ้อม พบว่า ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนสามารถใช้ ในการทำนายและอธิบายพฤติกรรมป้องกันการติดเชื้อแบบครอบจักรวาลของนักศึกษาทันตภิบาล แบบพฤติกรรมเดียวได้ 2 ใน 5 พฤติกรรมและตัวแปรตามทฤษฎีอื่นได้แก่ ทักษะคิดต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มบุคคลอ้างอิง และการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม สามารถ ทำนายเจตนา (ความตั้งใจ) ที่จะกระทำพฤติกรรมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติทุกพฤติกรรม เป็นต้น นอกจากนี้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนยังได้มีการระบุถึงรูปแบบความสัมพันธ์ของแต่ละตัวแปร ไว้อย่างชัดเจน และมีวิธีการสร้างมาตรวัดในการวัดค่าตัวแปรแต่ละตัวไว้อย่างละเอียด นอกจากนี้ ยังสามารถนำแบบจำลองไปปรับปรุงให้เหมาะกับงานวิจัยที่ต้องการศึกษา เพราะกรอบ แนวความคิดไม่จำเป็นต้องบริสุทธิ์ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (TPB) เนื่องจากเราสามารถนำเอา Construct อื่นมาผสมได้ตามผลการทบทวนวรรณกรรม เช่น ในงานวิจัยด้านการตลาด หรือการ ตัดสินใจลาออกในงานวิจัยด้าน HRM (มนตรี พิริยะกุล, 2551: ออนไลน์) และที่สำคัญจากการ ทบทวนงานศึกษาหรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่าในด้านการเงินที่เกี่ยวข้องกับการผิคนัดชำระหนี้ บัตรเครดิตนั้นมีเพียงงานวิจัยของต่างประเทศเท่านั้นที่ใช้ตัวแปรตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบ แผนมาร่วมเป็นปัจจัยในการศึกษาค้นคว้า แต่สำหรับในประเทศไทยแล้ว พบว่ายังไม่มีผู้ใด ทำการศึกษาโดยใช้ตัวแปรในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนและแบบจำลองโครงสร้างของทฤษฎีนี้มา ใช้ในการอธิบายและค้นหาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการผิคนัดชำระหนี้บัตรเครดิต มิเพียงการใช้ตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ และด้านเศรษฐกิจ-สังคม หรือแรงจูงใจในการกระทำ พฤติกรรมเท่านั้น ดังนั้นในงานศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้ศึกษาจึงได้นำตัวแปรในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนเข้า มาใช้ ประกอบด้วย ความตั้งใจในการที่จะกระทำพฤติกรรม (Intention: I) ทักษะคิดต่อพฤติกรรม (Attitude Toward the Behavior: ATB) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (Subjective Norm: SN) และการ รับรู้ถึงการควบคุมพฤติกรรมของตนเองในการแสดงพฤติกรรมใด ๆ หรือการเชื่อว่าตนสามารถ แสดงพฤติกรรมนั้นได้ในทิศทางที่เหมาะสม (Perceived Behavioral Control: PBC) เพื่อให้ทราบ ถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการผิคนัดชำระหนี้บัตรเครดิตได้อย่างครอบคลุมมาก ขึ้นนอกเหนือจากการค้นหาแต่เพียงปัจจัยภายนอกตัวบุคคล และยังช่วยให้เข้าใจความนึกคิดของ ผู้บริโภคได้ดีมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นอีกหนึ่งแนวทางในการวางแผนการให้ความรู้แก่ผู้บริโภคโดย โดยทั่วไปเพื่อลดโอกาสในการผิคนัดชำระหนี้

2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานศึกษาที่มีความเกี่ยวข้องกับเรื่องของปัจจัยที่เป็นตัวชี้วัด หรือมีผลกระทบต่อ ก่อให้เกิดความเสี่ยงในการผิคนัดชำระหนี้บัตรเครดิตของผู้ถือบัตร โดยมากแล้วเป็นงาน

ศึกษาในต่างประเทศ อย่างไรก็ตามการที่จะทราบถึงปัจจัยที่อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อการผิคนัดชำระหนี้บัตรเครดิตได้นั้น จำเป็นที่จะต้องทราบถึงพฤติกรรมการใช้จ่ายและปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้ถือบัตรเครดิตเกิดหนี้ค้างจากการใช้บัตรเครดิต ซึ่งงานเอกสารและงานค้นคว้าวิจัยที่มีความเกี่ยวข้องกับเรื่องที่ต้องการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

ตะวัน ทิพย์พรหมมา (2547) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นหนี้ค้างชำระบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มลูกหนี้ค้างชำระบัตรเครดิตตั้งแต่ 45 วันนับจากวันที่ครบกำหนดชำระเงิน จำนวนทั้งหมด 355 คน โดยใช้แบบสอบถามในการสำรวจ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต และใช้แบบมาตรประเมิน 5 ระดับ พบว่าลูกหนี้ค้างชำระส่วนใหญ่เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง มีอายุอยู่ในช่วงระหว่าง 31 – 40 ปี มีสถานภาพสมรส และมีบุตร 2 คน มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนอยู่ระหว่าง 15,001 – 30,000 บาท ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทและข้าราชการ นอกจากนี้ยังถือบัตรเครดิตอื่นที่ไม่ได้ออกโดยธนาคารพาณิชย์อีกด้วย จากการศึกษาในภาพรวมพบว่าปัจจัยที่มีผลทำให้เกิดหนี้ค้างชำระมากที่สุด คือ ผู้ถือบัตรเครดิตมีค่าใช้จ่ายมากกว่ารายได้ครัวเรือน รองลงมาคือการมีรายได้เพียงคนเดียวในครัวเรือน และการขาดการติดตามทวงถามจากทางธนาคาร และเมื่อพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อการเป็นหนี้ค้างชำระบัตรเครดิต จำแนกตามรายได้ต่อครัวเรือนและอาชีพ พบว่า ลูกหนี้ที่มีรายได้ครัวเรือนต่ำกว่า 100,000 บาทลงมา เห็นว่าการมีค่าใช้จ่ายมากกว่ารายในครัวเรือนมีความสำคัญมากที่สุดจากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นทำให้เห็นถึงปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้ผิคนัดชำระหนี้มีการชำระหนี้ที่ไม่ตรงตามเวลา

รุจิรา เฉลิมศิริกุล (2549) ศึกษาเรื่องปัจจัยทางจิตวิทยาที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านเงินพลาสติกของผู้ใหญ่วัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร ในการค้นคว้ามีการใช้วิธีการสำรวจทั้งโดยการสัมภาษณ์และการตอบแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างที่คัดเลือกจะเป็นกลุ่มผู้ใหญ่วัยทำงานจำนวน 400 คน การวิเคราะห์ผลที่ได้จะใช้การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ ซึ่งการศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางจิตวิทยาในด้าน แรงจูงใจ ค่านิยม และการควบคุมตนเองกับพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านเงินพลาสติก และผลการศึกษาที่ได้พบว่าโดยภาพรวมแล้วปัจจัยทางด้านจิตวิทยา ได้แก่ แรงจูงใจ และค่านิยม มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางบวกกับพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต นั่นคือ หากมีแรงจูงใจ และมีค่านิยมอยู่ในระดับสูงก็จะมีการใช้บัตรเครดิตสูงไปด้วย ส่วนการควบคุมตนเองมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางลบ คือหากกลุ่มตัวอย่างมีการควบคุมตนเองได้ดีก็จะมีพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตค่านั่นเอง สรุปแล้วปัจจัยทางจิตวิทยาทั้ง 3 ด้าน มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมที่เกิดขึ้น

ฉรรากร แสงมณี (2551) ศึกษาเรื่องพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิต กรณีศึกษา: รูปแบบการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตที่ก่อให้เกิดหนี้และวิธีการจัดการหนี้บัตรเครดิต ทำการสอบถามโดยใช้แบบสอบถามจากผู้ถือบัตรเครดิตจากกลุ่มพนักงานธนาคารและกลุ่มข้าราชการจำนวนรวม 225 ราย และใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มคนที่เคยมีปัญหานี้บัตรเครดิต จำนวน 4 ราย พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตในลักษณะกู้ยืมและผ่อนชำระไม่เต็มจำนวนมากที่สุด ซึ่งพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเป็นไปตามทฤษฎีวัฏจักรชีวิตที่ว่ากลุ่มตัวอย่างจะมีการใช้บัตรเครดิตในลักษณะกู้ยืมหรือผ่อนชำระเมื่ออยู่ในวัยเริ่มต้นทำงาน โดยพฤติกรรมเหล่านี้จะลดลงไปเมื่ออายุมากขึ้นซึ่งจะสัมพันธ์กับระดับรายได้ที่มีมากขึ้นตามไปด้วย และยังพบอีกว่ากลุ่มผู้ที่เคยประสบปัญหาหนี้สินจะมีพฤติกรรมที่สะสมหนี้เรื่อยๆ เนื่องจากยังคงมีพฤติกรรมการใช้จ่ายที่เหมือนเดิม ประกอบกับมีการก่อหนี้ใหม่เพิ่มขึ้น จนเป็นเหตุให้ไม่สามารถจัดการกับหนี้สินที่เกิดขึ้นได้

พิชามณูษ์ เขียวทอง (2551) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการผัดผ่อนชำระหนี้บัตรเครดิต เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการผัดผ่อนชำระหนี้บัตรเครดิตและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเกิดหนี้เสียจากบัตรเครดิตของผู้บริโภค โดยใช้ทฤษฎีของการผัดผ่อนชำระหนี้ซึ่งประยุกต์มาจากแบบจำลอง The Life Cycle ในการศึกษาได้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิภาคตัดขวางจากสถาบันการเงินรายใหญ่แห่งหนึ่งในประเทศไทย ตั้งแต่เดือนธันวาคม พ.ศ. 2548 ถึง เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2550 และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลองโลจิส พบว่า เพศชาย อาชีพเจ้าของกิจการ อาชีพอิสระ รับจ้างทั่วไป จังหวัดกรุงเทพมหานคร จำนวนบัตรเครดิต ยอดหนี้ ยอดการชำระขั้นต่ำ สัดส่วนการชำระเงินคืนขั้นต่ำต่อรายได้ มีอิทธิพลต่อการผัดผ่อนชำระหนี้และทำให้ความน่าจะเป็นในการผัดผ่อนชำระหนี้เพิ่มสูงขึ้น ในด้านของอาชีพรัฐวิสาหกิจ อายุ รายได้ เงินต่อรายได้ การชำระหนี้คืน สัดส่วนการชำระหนี้คืนต่อยอดหนี้ และสัดส่วนของการชำระหนี้บัตรเครดิตต่อรายได้มีอิทธิพลในทางตรงกันข้าม คือ มีผลทำให้ความน่าจะเป็นในการผัดผ่อนชำระหนี้ลดลง ในด้านการเกิดหนี้เสียพบว่า จำนวนบัตรเครดิต ยอดการชำระคืนขั้นต่ำและสัดส่วนการชำระคืนขั้นต่ำต่อรายได้มีอิทธิพลต่อการเกิดหนี้เสียและทำให้ความน่าจะเป็นของการเกิดหนี้เสียเพิ่มสูงขึ้น ในขณะที่อาชีพเจ้าของธุรกิจ อายุ รายได้ เงินต่อรายได้ การชำระคืนหนี้ และสัดส่วนการชำระคืนหนี้บัตรเครดิตต่อรายได้มีอิทธิพลต่อการเกิดหนี้เสีย และมีผลให้เกิดความน่าจะเป็นของการเกิดหนี้เสียลดลง

Dunn and Kim (1999) ศึกษาเรื่องการทดลองเชิงสำรวจของการผัดผ่อนชำระหนี้ โดยมุ่งสำรวจในประเด็นของความสัมพันธ์ระหว่างการผัดผ่อนชำระหนี้กับเงื่อนไขทางการเงินที่ถูกค้าได้เลือกไว้กับผู้ออกบัตร ข้อมูลที่ใช้ในการสำรวจมาจากศูนย์การวิจัยส่วนกลางของมหาวิทยาลัยโอไฮโอที่ได้ทำการสำรวจผ่านโทรศัพท์ โดยเลือกระยะเวลาในการสำรวจในช่วง

ระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ ค.ศ. 1998 ถึง เดือนพฤษภาคม ค.ศ. 1999 ซึ่งจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในแต่ละเดือนจะอยู่ในช่วง 500 ถึง 1,200 คน จากผลการสำรวจและการทำการวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองโพรบิตแบบเรียงลำดับ (Ordered Probit Model) พบว่าปัจจัยที่มีผลกระทบมากที่สุดในการผัดขันธ์ชำระหนี้คือ อัตราส่วนระหว่างการชำระเงินขั้นต่ำของจำนวนบัตรเครดิตทั้งหมดต่อรายได้ของผู้ถือบัตร โดยมีผลความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับความน่าจะเป็นในการผัดขันธ์ชำระหนี้ บัตรเครดิต เนื่องจากอัตราส่วนนี้มีสำคัญต่อความสามารถของผู้ถือบัตรในการหลีกเลี่ยงการผัดขันธ์ชำระหนี้ นอกจากนี้ยังพบว่าเปอร์เซ็นต์ของการใช้ผ่านบัตรเครดิตทั้งหมดของผู้ถือบัตร และจำนวนบัตรเครดิตทั้งหมดที่มีการใช้ มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับความน่าจะเป็นในการผัดขันธ์ชำระหนี้บัตรเครดิตเช่นกัน

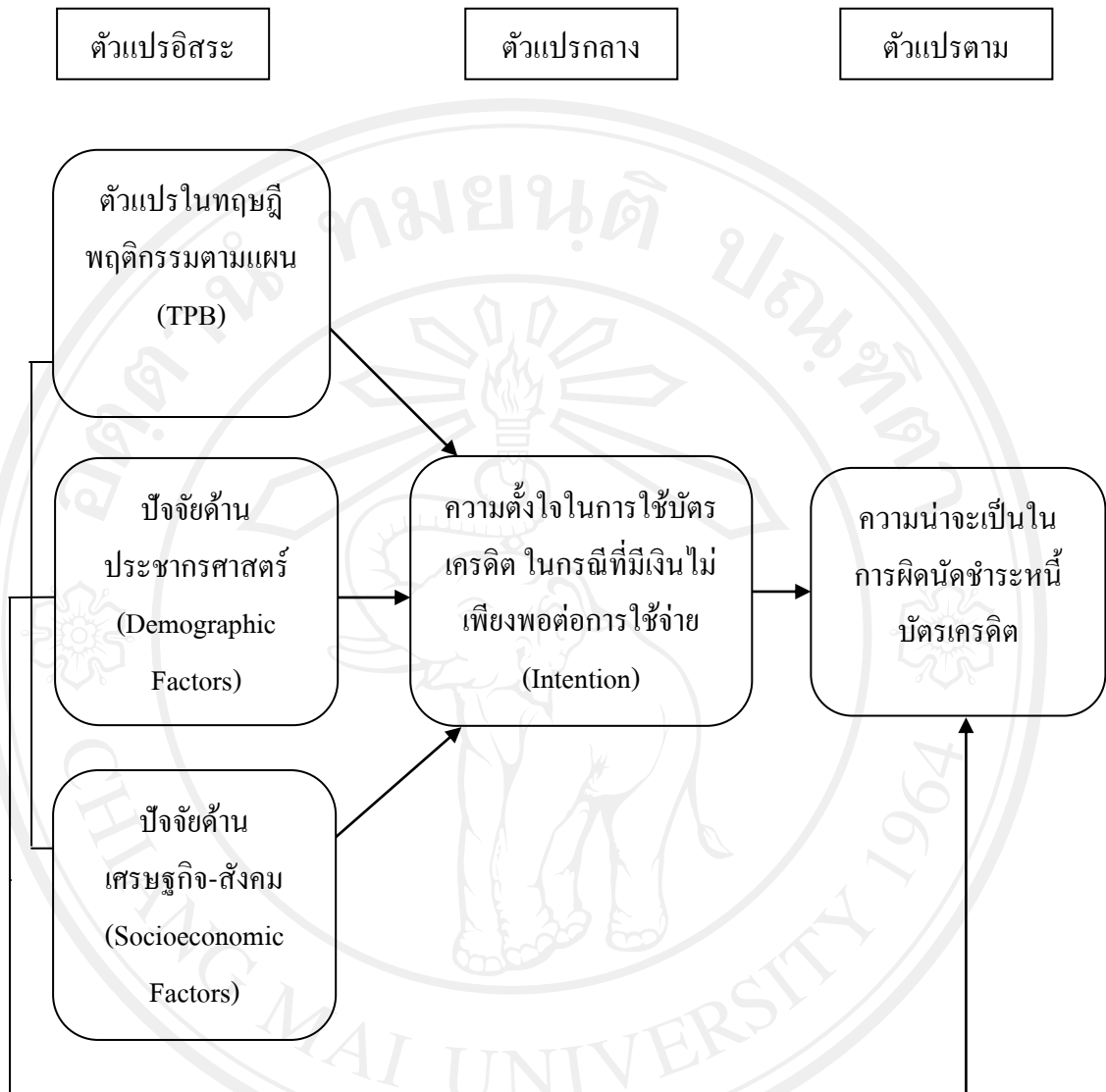
Chien and Devaney (2001) ศึกษาเรื่องผลกระทบของทัศนคติด้านสินเชื่อและปัจจัยทางเศรษฐกิจ-สังคมที่มีต่อบัตรเครดิตและการเป็นหนี้สินเพื่อการบริโภค โดยเน้นมุ่งเน้นในการศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้น โดยพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของสัมพัทธ์ระหว่างปัจจัย รวมถึงการวิเคราะห์หนี้สินเพื่อการบริโภคและหนี้จากบัตรเครดิต ซึ่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นข้อมูลที่ได้จากการสำรวจสินเชื่อเพื่อการบริโภคในปี 1998 จำนวน 4,309 คราวเรือน แต่ใช้ในการวิเคราะห์จริง 4,305 คราวเรือน ใช้ตัวแปรอิสระอยู่ 3 ปัจจัยหลัก ได้แก่ ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์คือ อายุ ขนาดครอบครัว สถานภาพ สถานะหน้าที่การงาน และระดับการศึกษา ปัจจัยที่สองได้แก่ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ คือ ประเภทที่อยู่อาศัย รายได้ต่อครัวเรือน สินทรัพย์สภาพคล่อง ปัจจัยที่สุดท้ายคือปัจจัยด้านทัศนคติประกอบด้วยทัศนคติโดยทั่วไปและทัศนคติเฉพาะที่มีต่อการใช้บัตรเครดิต ผลการศึกษาในครั้งนี้พบว่าการใช้บัตรเครดิตได้รับอิทธิพลมาจากปัจจัยด้านประชากรศาสตร์และด้านเศรษฐกิจ โดยที่ ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับการเป็นหนี้จากบัตรเครดิตซึ่งเป็นไปตามสมมติฐาน ขนาดของครัวเรือน สถานภาพ และสถานะหน้าที่การงาน ก็มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับการเป็นหนี้จากบัตรเครดิตเช่นกัน ในขณะที่รายได้มีความสัมพันธ์กับการเป็นหนี้จากบัตรเครดิตในทิศทางที่ตรงกันข้ามคือ หากมีรายได้น้อยการเป็นหนี้จากบัตรเครดิตจะเพิ่มสูงมากขึ้นนั่นเอง ในส่วนของทัศนคตินั้นพบว่ายิ่งกลุ่มตัวอย่างที่มีทัศนคติที่ดีต่อการใช้บัตรเครดิตมากเท่าไร ก็จะมีผลทำให้ยอดหนี้จากบัตรเครดิตเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย ส่วนการมีทัศนคติโดยทั่วไปที่ดีต่อการใช้บัตรเครดิตนั้นจะมีผลทำให้มียอดหนี้จากสินเชื่อเพื่อการบริโภคสูงตามไปด้วย กล่าวได้ว่าทัศนคติเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้บัตรเครดิตของผู้บริโภคเช่นเดียวกันกับปัจจัยด้านประชากรศาสตร์และด้านเศรษฐกิจ

Erdem (2008) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการผัดขันธ์ชำระหนี้บัตรเครดิต และความตั้งใจในการใช้บัตรเครดิตในตุรกี จากการสอบถามผู้ใช้บัตรในตุรกีจำนวน

474 คน โดยใช้แบบสอบถามในการสำรวจและทำการวิเคราะห์ผลด้วยการใช้แบบจำลองโพรบิตแบบเรียงลำดับ (Ordered Probit Model) และแบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural Equation Model) พบว่าสัดส่วนระหว่างยอดหนี้จากบัตรเครดิตทั้งหมดกับรายได้ และสัดส่วนในการใช้บัตรเครดิตเพื่อการชำระค่าสินค้าต่างๆ มีผลให้ความน่าจะเป็นในด้านการชำระหนี้ในรอบ 6 เดือนที่ผ่านมลดลง ส่งผลให้ความน่าจะเป็นในการผัดผ่อนชำระหนี้บัตรเครดิตมาเพิ่มสูงขึ้น ในส่วนของปัจจัยที่มีผลที่ทำให้เกิดความตั้งใจในการแสดงพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิต ให้ในรูปแบบที่มีความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการผัดผ่อนชำระหนี้บัตรเครดิต มาจากปัจจัยในด้านจำนวนบุตร ระดับการศึกษา ทักษะชีวิตที่มีต่อพฤติกรรม บรรทัดฐานของบุคคลที่มีต่อพฤติกรรมนั้น และการรับรู้ถึงการควบคุมพฤติกรรมของตนเองในการแสดงพฤติกรรมใดๆ

Nirmalawati and Pratiwi (2009) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการผัดผ่อนชำระหนี้ โดยทำการสำรวจจากผู้ถือบัตรเครดิตชาวอินโดนีเซียจำนวน 100 แยกเป็นข้าราชการจำนวน 50 คน และพนักงานเอกชนจำนวน 50 คน ใช้วิธีการสำรวจแบบใช้แบบสอบถามและวิเคราะห์ผลโดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยยกกำลังสองต่ำสุดแบบสองขั้น (Two-Stage Least Squares Regression Analysis) เป็นโมเดลพื้นฐาน ผลการศึกษาพบว่าอัตราดอกเบี้ยของบัตรเครดิตมีผลกระทบมากที่สุดในการผัดผ่อนชำระหนี้บัตรเครดิต โดยมีความสัมพันธ์ในเชิงลบ คือ ถ้าอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตสูงขึ้นความน่าจะเป็นในการที่จะผัดผ่อนชำระหนี้บัตรเครดิตก็จะลดลง ในด้านของรายได้ต่อเดือนของผู้ถือบัตรเครดิตจะมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับการผัดผ่อนชำระหนี้บัตรเครดิต คือ เมื่อมีรายได้สูงขึ้นก็จะยิ่งเพิ่มความน่าจะเป็นในการผัดผ่อนชำระหนี้บัตรมากขึ้น เนื่องจากผู้ถือบัตรเครดิตจะมีการใช้จ่ายในระดับที่ใกล้เคียงกับระดับของรายได้ที่ได้รับ

จากการค้นคว้าทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคส่วนบุคคล ทฤษฎีทางจิตสังคม การทบทวนงานศึกษาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาเรื่องพฤติกรรมใช้จ่ายและปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้ถือบัตรเครดิตเกิดหนี้คงค้างจากการใช้บัตรเครดิตตามที่ได้นำเสนอไปข้างต้นแล้วพบว่า มีปัจจัยพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ต้องการศึกษา คือ ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ-สังคม และปัจจัยด้านจิตสังคม โดยสามารถนำมาสรุปเป็นกรอบแนวความคิดและสมมติฐานการศึกษาได้ดังนี้



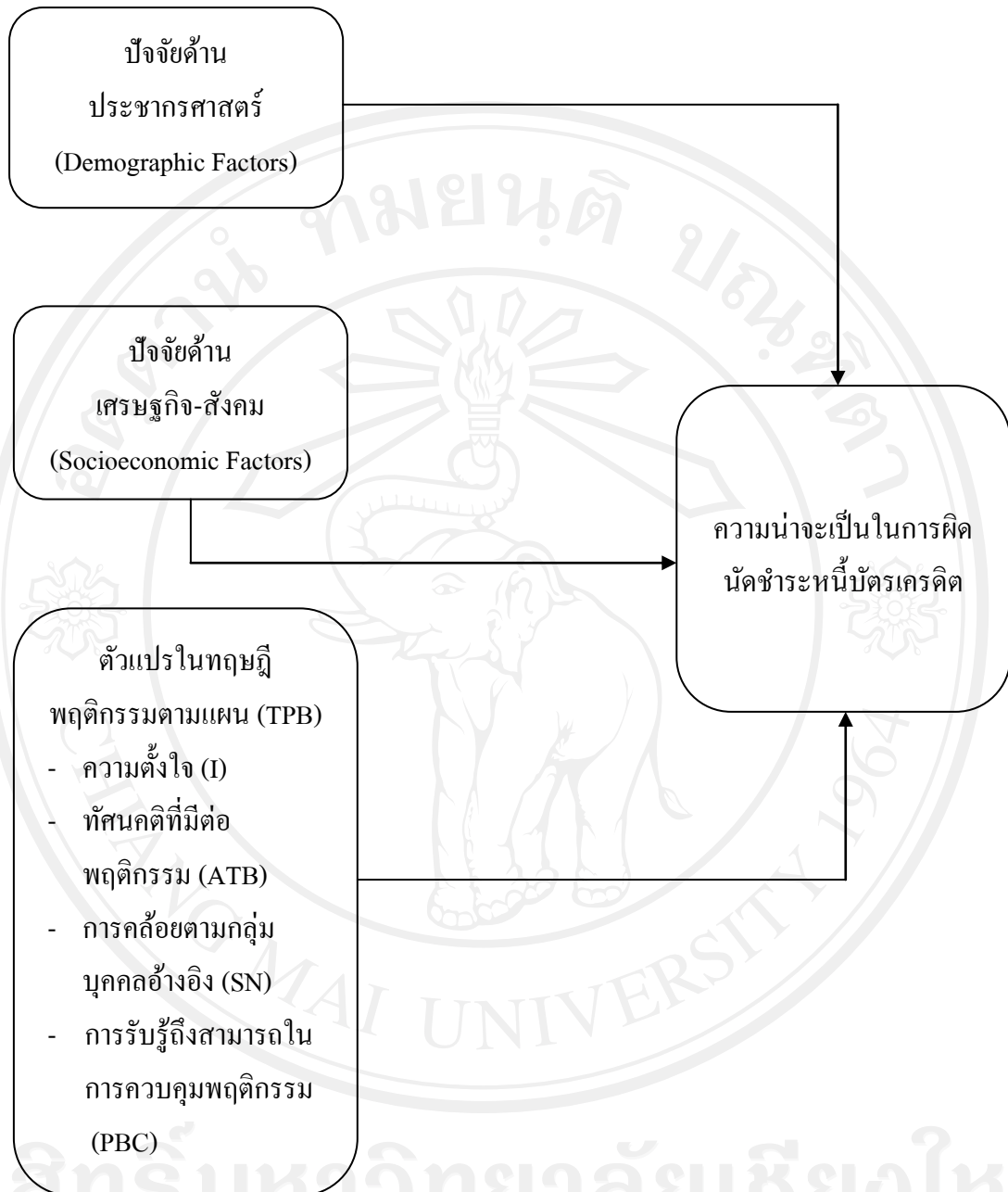
ภาพ 7 กรอบแนวคิดการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการตัดสินใจชำระหนี้บัตรเครดิตของประชาชนในอำเภอเมืองเชียงใหม่

จากภาพ 7 เป็นกรอบแนวคิดหลักของการศึกษา แต่เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้มีการนำทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ซึ่งเป็นทฤษฎีทางจิตวิทยาสังคมเข้ามาใช้เป็นส่วนหนึ่งของกรอบแนวคิดหลัก ดังนั้นจึงได้แบ่งขั้นตอนในการศึกษาปัจจัยที่ผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการตัดสินใจชำระหนี้ออกเป็น 2 กรอบแนวคิดย่อย เพื่อให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจและทำการศึกษาดังนี้



ภาพ 8 กรอบแนวความคิดย่อย 1

ภาพ 8 กรอบแนวความคิดย่อย 1 เป็นกรอบแนวความคิดเพื่อศึกษาว่าปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Factors) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ-สังคม (Socioeconomic Factors) และปัจจัยตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่จะกระทำพฤติกรรมความตั้งใจในการใช้บัตรเครดิตในกรณีที่มีเงินไม่เพียงพอต่อการใช้จ่ายหรือไม่ เหตุที่ใช้ความตั้งใจในการใช้บัตรเครดิตในกรณีที่มีเงินไม่เพียงพอต่อการใช้จ่าย เนื่องจากว่าพฤติกรรมการใช้จ่ายจนเกินพอดีมีความเกี่ยวข้องกับการกับผิคนัดชำระหนี้ (คอนซูเมอร์ไทย, 2554: ออนไลน์) ดังนั้นความตั้งใจที่จะกระทำพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตในกรณีที่มีเงินไม่เพียงพอต่อการใช้จ่ายจึงอาจทำให้เสี่ยงต่อการที่จะไม่สามารถชำระหนี้ได้



ภาพ 9 กรอบแนวคิดย่อย 2

ภาพ 9 กรอบแนวความคิดย่อย 2 เป็นกรอบแนวคิดในการศึกษาถึงปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการผิมนัดชำระหนี้บัตรเครดิต โดยนำมาใช้ในการอธิบายว่าเมื่อนำตัวแปรที่สำคัญในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ร่วมกับตัวแปรจากปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Factors) และปัจจัยด้านเศรษฐกิจ-สังคม (Socioeconomic Factors) มีตัวแปรใดบ้างที่มีผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการผิมนัดชำระหนี้ของผู้ใช้บัตรเครดิต

สมมติฐานในการศึกษา

1. ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Factors) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ-สังคม (Socioeconomic Factors) และตัวแปรในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน คือ ทักษะที่มีต่อพฤติกรรม (ATB) การคล้อยตามกลุ่มบุคคลอ้างอิง (SN) และการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (PBC) มีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะกระทำพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิต ในกรณีที่มีเงินไม่เพียงพอต่อการใช้จ่าย

2. ตัวแปรที่มีผลกระทบต่อความน่าจะเป็นในการผัดขันธ์ชำระหนี้บัตรเครดิต คือ อายุ รายได้ ระดับการศึกษา จำนวนบุตร ประเภทที่อยู่อาศัย จำนวนบัตรเครดิตที่ถือครอง สัดส่วนการชำระเงินคืนขั้นต่ำต่อรายได้ สัดส่วนระหว่างยอดหนี้บัตรเครดิตต่อรายได้ วงเงินบัตรเครดิตต่อรายได้ ความตั้งใจในการกระทำพฤติกรรม (I) ทักษะที่มีต่อพฤติกรรม (ATB) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (SN) การรับรู้ถึงการควบคุมพฤติกรรมของตนเองในการแสดงพฤติกรรม (PBC)