



บทความปริทรรศน์ :

การคิดเชิงบัญชีกับพฤติกรรมทางเศรษฐกิจ

Mental Accounting and Economic Behavior

ปิยดา สมบัติวัฒนา¹

1. บทนำ

การวิเคราะห์พฤติกรรมทางเศรษฐกิจในระยะหลังๆ นี้ เริ่มมีการนำปัจจัยทางจิตวิทยาเข้ามา ร่วมในการวิเคราะห์เพื่อให้สะท้อนภาพความคิดพื้นฐาน ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ของ บุคคล จากพัฒนาการที่นำองค์ความรู้ด้านจิตวิทยา เข้ามาผสมผสานกับองค์ความรู้ด้านเศรษฐศาสตร์จึงทำให้ เกิดตัวแปรที่เป็นปัจจัยสำคัญใหม่ๆ ขึ้น การคิดเชิง บัญชี² (Mental Accounting) ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่เกิดขึ้นจากกระบวนการดังกล่าว บทความนี้จะได้นำเสนอ ความเป็นมา ความหมายและส่วนประกอบของการคิด เชิงบัญชี รวมถึงตัวอย่างของพฤติกรรมทางเศรษฐกิจ ทั้งในและต่างประเทศที่มีการศึกษาค้นคว้าวิจัยแล้วว่า เป็นพฤติกรรมที่ได้รับอิทธิพลจากการคิดเชิงบัญชี

2. ความเป็นมา

การคิดเชิงบัญชีเป็นกระบวนการทางจิต- วิทยารู้อคิด (Cognitive Psychology) ที่นำมาใช้วิเคราะห์ กระบวนการตัดสินใจกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ได้รับการ นำเสนอในช่วง 20 ปีหลัง โดยเป็นแนวคิดที่ต่อ เนื่องมาจากการศึกษาค้นคว้าเพื่อพัฒนาทฤษฎี

จินตภาพ (Prospect theory) ของดาเนียล คาร์ห์แมน (Daniel Kahneman) และเอมอส ทเวร์สกี (Amos Tversky) ซึ่งได้อธิบายถึงฟังก์ชันคุณค่า (The value function) ที่ได้รับผลกระทบจากกระบวนการรู้คิดของ บุคคลในการสร้างกรอบความคิดเกี่ยวกับเงิน ที่ส่งผล กระทบต่อการประเมินค่าและตัดสินใจกิจกรรมที่มี เงินเข้าไปเกี่ยวข้อง ในตอนแรก คาร์ห์แมนและทเวร์ สกีเรียกกรอบความคิดเกี่ยวกับเงินผ่านกระบวนการรู้ คิดนี้ว่า “Psychological account” แต่เมื่อริชาร์ด ทาเลอร์ (Richard H. Thaler) เสนอบทความเรื่อง “Toward a positive theory of consumer choice” ในปี 1980 โดยได้ขยายกระบวนการรู้คิดเกี่ยวกับเงินนี้ ไปสู่การอธิบายถึงการให้รหัส (Coding) การจัดกลุ่ม (Categorizing) และการประเมินค่า (Evaluating) เหตุการณ์ที่มีเงินเข้ามาเกี่ยวข้อง จึงทำให้การนำ กระบวนการรู้คิดเกี่ยวกับเงินดังกล่าวไปใช้ขยาย ขอบเขตออกไปมากขึ้น คาร์ห์แมนและทเวร์สกีจึง เสนอให้มีการเปลี่ยนการเรียกชื่อจาก Psychological Account เป็น Mental Accounting เพราะเห็นว่า มี ความเป็นกระบวนการคิดมากกว่าเป็นแค่ประเด็น ของความคิด

¹ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

² การคิดเชิงบัญชี เป็นคำแปลที่ถอดความมาจากภาษาอังกฤษคำว่า “Mental Accounting” โดย ศ.ดร.จรรยา สุวรรณทัต

3. ความหมายของการคิดเชิงบัญชี

ริชาร์ด เอช ทาเลอร์ ได้ให้ความหมายของการคิดเชิงบัญชี (Mental accounting) ไว้ว่า เป็นชุดของกระบวนการทางจิตวิทยา (Cognitive Operations) ที่บุคคลและครัวเรือนนำมาใช้ในการจัดการ ประเมินค่าและจัดกลุ่มกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับเงิน (Financial Activities) (Thaler. 1999)

4. ส่วนประกอบของการคิดเชิงบัญชี

ริชาร์ด เอช ทาเลอร์ กล่าวว่า ส่วนประกอบของการคิดเชิงบัญชี 3 ส่วน (Thaler. 1999) ประกอบด้วย

1) การตัดสินใจโดยใช้การคิดเชิงบัญชี (Mental accounting decision making) คือ กระบวนการทางจิตที่ประเมินผลลัพธ์ของการตัดสินใจในกิจกรรมที่มีเงินเข้ามาเกี่ยวข้อง และประเมินประสบการณ์ที่เคยได้จากการตัดสินใจ รวมถึงการรับรู้ว่าการตัดสินใจทำอะไรและประเมินผลการตัดสินใจนั้น

กรณีที่เกิดเป็นการตัดสินใจโดยใช้การคิดเชิงบัญชี ได้แก่

ก. การใช้รรถประโยชน์จากการแลกเปลี่ยน (Transaction utility) แทนที่ใช้รรถประโยชน์จากการได้บริโภค (Acquisition utility) เป็นการตัดสินใจโดยใช้สถานการณ์แวดล้อม (Context) เข้ามาเป็นองค์ประกอบในการเลือกทางเลือก เช่น การยินดีที่จะจ่ายซื้อสิ่งของในราคาที่สูงกว่าปกติ เมื่ออยู่ในสถานที่เฉพาะ

ข. การเปิดและปิดบัญชี (Opening and closing accounts) เป็นการตัดสินใจโดยใช้ความรู้สึกพึงพอใจในการเลือกที่จะยอมรับทางเลือก ส่วนมากมักใช้กับการตัดสินใจซื้อขายสินทรัพย์ เช่น การไม่ยอมขายที่ดินที่ซื้อมาในราคาสูงกว่าราคาขาย เพราะรับผลขาดทุนไม่ได้ จึงยังไม่ยอม “ปิด” บัญชี เป็นต้น

ค. ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า (Advance purchase) ต้นทุนจม (Sunk costs) และการหักลดค่าเสื่อมค่าใช้จ่าย (Payment depreciation) เป็นการตัดสินใจโดยนำมูลค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นมาเป็นองค์ประกอบหนึ่งในการเลือกทางเลือก เช่น การไม่ยอมสละเสื้อราคาแพงที่เพิ่งซื้อมาไม่นานแต่คับเกินไป ใส่ไม่สะดวกให้แก่ผู้อื่น เพราะยังรู้สึกว่าใส่ไม่คุ้มค่า เป็นต้น

ง. การแยกส่วนการรับและการจ่าย (Payment Decoupling) เป็นการตัดสินใจโดยแยกส่วนความรู้สึกระหว่างความพึงพอใจการได้บริโภคกับความเสียค่าเมื่อจ่ายเงิน เช่น การใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า เป็นต้น

2) การงบประมาณ (Budgeting) เป็นการจัดจำพวก (Categorization/Labeling) เงิน ซึ่งเงินที่จะถูกนำมาจัดจำพวกแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม

กลุ่มที่ 1 ค่าใช้จ่าย (Expenditure) แบ่งออกตามประเภทการใช้จ่ายเพื่อวางแผนการใช้จ่าย (Budget) เช่น ค่าอาหาร ค่าที่พักอาศัย ค่าเดินทาง เป็นต้น

กลุ่มที่ 2 ทรัพย์สินสมบัติ (Wealth) แบ่งออกตามประเภทบัญชี (Account) เช่น บัญชีใช้จ่ายประจำ บัญชีเบี้ยหวัดบำนาญใช้จ่ายในอนาคต บัญชีใช้จ่ายยามฉุกเฉิน

³ บัญชีคิดในใจ เป็นคำแปลที่ถอดความภาษาอังกฤษคำว่า “Mental Account” โดย ศ.ดร.เสริมศักดิ์ วิชาลาภรณ์ ราชบัณฑิต ด้วยการเทียบเคียงกับคำว่า “คณิตคิดในใจ (Mental Arithmetic)”

กลุ่มที่ 3 รายได้ (Income) แบ่งออกตามชนิด เช่น รายได้ประจำ ลาภลอย โบนัส

เงินแต่ละกลุ่มที่ถูกจัดไว้คนละจำพวกกัน จะไม่สามารถทดแทนกันได้เลย ส่งผลให้การตัดสินใจเกี่ยวกับเงินแต่ละจำพวกแตกต่างกัน การจัดจำพวกเงินเช่นนี้ เรียกว่า บัญชีคิดในใจ³ (Mental Account)

ส่วนประกอบของการคิดเชิงบัญชีส่วนนี้ มีสาระที่ต้องให้ความสำคัญ เนื่องด้วย เป็นกระบวนการทางจิตเกี่ยวกับเงินที่ละเมิด (violate) หลักความมีเหตุมีผล (Principles of the Rationality) สำคัญข้อหนึ่งของเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก (Mainstream Economics) ที่กล่าวว่า เงินนั้นไม่ว่ามาจากแหล่งใด ย่อมเหมือนกันทุกประการหรือสามารถทดแทนกันได้ อย่างสมบูรณ์ (Fungibility)⁴ เมื่อมีรายงานการศึกษาวิจัยที่สนับสนุนการคิดเชิงบัญชีเช่นนี้ จึงส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการวิเคราะห์และทำนายพฤติกรรมทางเศรษฐกิจหลายประการ เช่น พฤติกรรมการออม พฤติกรรมการใช้จ่ายเงินรายได้ พฤติกรรมการลงทุน เป็นต้น

3) การจัดกลุ่มทางเลือก (Choice Bracketing) และพลวัตการใช้การคิดเชิงบัญชี (Dynamic Mental Accounting) เป็นการแปรเปลี่ยนวิธีการประเมินทางเลือกไปตามสถานการณ์

กรณีที่จัดว่า มีการใช้พลวัตการคิดเชิงบัญชี และการจัดกลุ่มทางเลือก ได้แก่

ก. ผลกระทบของผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นก่อนหน้านี้ที่มีต่อการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่มีความเสี่ยง เช่น การตัดสินใจเล่นการพนันครั้งต่อไปหลังจากที่ผลการพนันครั้งก่อนหน้านี้แพ้จะแตกต่างกับการที่ผลการพนันครั้งก่อนหน้านี้ชนะ เป็นต้น

ข. การชี้ดวงสิ่งที่ต้องพิจารณาให้แคบ (Narrow Framing) และหลีกเลี่ยงความสูญเสียในระยะสั้น (Myopic Loss Aversion) เช่น นักลงทุนบางส่วนเลือกที่จะลงทุนในตราสารหนี้ของรัฐบาลมากกว่าหุ้นสามัญของบริษัทมหาชน แม้ว่าในระยะยาว ผลตอบแทนจากตราสารหนี้จะน้อยกว่าหุ้นสามัญ เพราะการประเมินผลการดำเนินงานที่ทำเป็นรายปี ทำให้รับรู้ว่า ความไม่แน่นอนของผลตอบแทนจากหุ้นสามัญมีมากกว่าผลตอบแทนจากตราสารหนี้ ดังนั้น นักลงทุนที่เป็นผู้หลีกเลี่ยงความสูญเสีย (Loss Averse) จึงต้องการลงทุนในตราสารหนี้มากกว่าหุ้นสามัญ

5. การคิดเชิงบัญชีกับการวิเคราะห์พฤติกรรมทางเศรษฐกิจ

งานวิจัยหลายงานได้ทำการศึกษาพฤติกรรมทางเศรษฐกิจด้วยการนำการคิดเชิงบัญชีเป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจทำพฤติกรรมต่างๆ ในที่นี้ จะได้นำเสนอตัวอย่างพฤติกรรมทางเศรษฐกิจเหล่านั้น บางพฤติกรรมที่น่าสนใจ ดังต่อไปนี้

พฤติกรรมการออม

จิง เจียน เสี่ยว และ เจอราร์ด อี โอ ล์สัน ศึกษาการจัดลำดับชั้นของบัญชีคิดในใจตามแนวคิดที่เซฟรินและทาเลอร์ (Shefrin; & Thaler. 1999: 196) เสนอว่า บัญชีคิดในใจแบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ สินทรัพย์ปัจจุบัน (Current Assets) ทรัพย์สินสมบัติปัจจุบัน (Current Wealth) รายได้อนาคต (Future Income)⁵ โดยครัวเรือนจะมีค่าน้ำหนักเอียงในการบริโภคด้วยเงินที่อยู่คนละบัญชีคิดในใจแตกต่างกัน

⁴ Schwartz, Hugh. (2008). A Guide to Behavioral Economics. Virginia: Higher Education Publications, Inc.

⁵ เดิมทาเลอร์เรียกชื่อบัญชีคิดในใจทั้ง 3 ระดับเป็น 1) รายได้ปัจจุบัน (Current Income Account) 2) สินทรัพย์ปัจจุบัน (Current Asset Account) 3) รายได้อนาคต (Future Income Account) (Thaler. 1988: 616 – 618)

กล่าวคือ ครัวเรือนมีแนวโน้มที่จะนำเงินที่จัดอยู่ในบัญชีคิดในใจประเภทสินทรัพย์ปัจจุบันไปใช้จ่ายเพื่อการบริโภคในปัจจุบันมากที่สุด และนำเงินที่จัดอยู่ในบัญชีคิดในใจประเภทรายได้ในอนาคตไปใช้จ่ายเพื่อการบริโภคในปัจจุบันน้อยที่สุด ส่วนเงินที่จัดอยู่ในบัญชีคิดในใจประเภททรัพย์สินสมบัติปัจจุบันจะนำไปใช้จ่ายในสัดส่วนที่มากกว่าสินทรัพย์ปัจจุบัน แต่น้อยกว่ารายได้ในอนาคต ข้อมูลจากการสำรวจการเงินของผู้บริโภคระหว่างปี ค.ศ. 1983 ถึง ค.ศ. 1986 ถูกนำมาใช้ในการทดสอบแนวคิดนี้โดยการตรวจสอบจากความสัมพันธ์ระหว่างระดับการออมกับการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าของบัญชีคิดในใจทั้งสามประเภท

ผลการวิจัยพบว่า ครัวเรือนทุกครัวเรือนทุกระดับรายได้ (สูง/ปานกลาง/ต่ำ) มีปริมาณการออมในบัญชีคิดในใจประเภทรายได้ในอนาคตถึงระดับที่วางแผนไว้ได้เร็วที่สุด แต่มีปริมาณการออมในบัญชีคิดในใจประเภทสินทรัพย์ปัจจุบันถึงระดับที่วางแผนไว้ช้าที่สุด แสดงให้เห็นว่า ครัวเรือนนำเงินที่ตนเองจัดอยู่ในบัญชีคิดในใจประเภทสินทรัพย์ปัจจุบันไปใช้จ่ายเพื่อการบริโภคในปัจจุบันมากกว่าเงินที่จัดอยู่ในบัญชีคิดในใจประเภทรายได้ในอนาคต จึงทำให้ต้องใช้เวลานานกว่าที่ระดับเงินออมในบัญชีคิดในใจประเภทสินทรัพย์ปัจจุบันจะเป็นไปตามที่ต้องการ

ในกลุ่มครัวเรือนที่มีรายได้ปานกลาง ยอดจำนวนเงินคงเหลือในบัญชีคิดในใจประเภทสินทรัพย์ปัจจุบันตอนสิ้นงวด เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบในทางลบต่อการเปลี่ยนแปลงของบัญชีคิดในใจประเภททรัพย์สินสมบัติปัจจุบันและรายได้ในอนาคตมากที่สุด และเมื่อพิจารณาแบบงวดต่องวด ยอดจำนวนเงินออมในบัญชีคิดในใจประเภทรายได้ในอนาคตเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงในบัญชีคิดในใจอีกสองประเภทน้อยที่สุด

จากผลการวิจัยข้างต้น แสดงข้อมูลสนับสนุนข้อเสนอดังกล่าวของเชพรินและทาลอร์ในเรื่องความแตกต่างกันของระดับการนำเงินที่อยู่ในบัญชีคิดในใจแต่ละประเภทไปใช้จ่ายเพื่อการบริโภค

พฤติกรรมการใช้เงินนอกเหนือจากเงินรายได้ที่มาจากการทำงาน

ไซมอน เดวิส โจชยา เอเซอร์ และอาทานู โกเชรย์ ศึกษาพฤติกรรมการใช้เงินที่เป็นเงินโอนซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของเงินได้ของชาวมาลาวิ จากการที่เงินโอนเป็นส่วนสำคัญของเงินรายได้ของชาวมาลาวิ กล่าวคือ ครัวเรือนมากกว่าร้อยละ 20 ได้รับเงินโอนคิดเป็นร้อยละ 43 ของเงินรายได้ที่มีใช้เงินจากการทำงาน ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาพฤติกรรมการใช้เงินโอนเหล่านี้โดยรวบรวมข้อมูลจากการสำรวจ (Malawian Integrated Household Survey) ระหว่างเดือนพฤศจิกายน ค.ศ. 1997 ถึง เดือนตุลาคม ค.ศ. 1998 จากครัวเรือนผู้ตอบแบบสำรวจจำนวน 5,644 ครัวเรือนทั่วประเทศ ผลการวิจัยพบว่า ชาวมาลาวิจะจัดสรรเงินรายได้เพื่อนำไปใช้ในกิจกรรมต่างๆ แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับรายได้ ในส่วนของเงินโอนนั้นจะถูกนำไปใช้เพื่อการศึกษา พฤติกรรมที่พบนี้สอดคล้องกันทั้งในกลุ่มที่หัวหน้าครัวเรือนเป็นเพศชายและกลุ่มที่หัวหน้าครัวเรือนเป็นเพศหญิง แสดงให้เห็นว่าหัวหน้าครัวเรือนในประเทศที่กำลังพัฒนา แม้มีรายได้ไม่มากนักก็ยังมีแบ่งแยกรายได้ออกเป็นส่วนๆ เพื่อนำไปใช้จ่ายสำหรับการใดการหนึ่งโดยเฉพาะ ด้วยเหตุนี้ ค่าความโน้มเอียงในการใช้จ่ายเงินโอนจะมีค่าน้อยกว่าค่าความโน้มเอียงในการใช้จ่ายเงินรายได้อื่น ผลการวิจัยนี้ช่วยให้รัฐบาล องค์กรที่ไม่แสวงหากำไร (Non Government Organization: NGOs) รวมถึงสถาบันการเงินสามารถนำไปใช้เพื่อการวางแผนพัฒนาประเทศและธุรกิจในประเทศมาลาวิได้เป็นอย่างดี

พฤติกรรมการใช้บัตรเครดิต

วาเนสซา เกล เพอร์ ศึกษาการตัดสินใจชำระค่าใช้จ่ายตามบัตรเครดิตระหว่างผู้ที่ชำระอย่างสม่ำเสมอกับผู้ที่ไม่มีการชำระอย่างสม่ำเสมอโดยกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มเป็นผู้ที่มีเงินอยู่ในบัญชีเงินฝากมากพอที่จะจ่ายค่าใช้จ่ายตามบัตรเครดิตได้อย่างสม่ำเสมอ ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์นี้มาจากการสำรวจการเงินของผู้บริโภคในปี ค.ศ. 1992 ที่ดำเนินการโดยศูนย์วิจัยเชิงสำรวจของมหาวิทยาลัยมิชิแกน จากการวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ที่ไม่มีการชำระอย่างสม่ำเสมอจำนวน 509 คน และผู้ที่มีการชำระอย่างสม่ำเสมอจำนวน 1,893 คน พบว่า ผู้บริโภคที่แบ่งบัญชีคิดในใจของยอดหนี้ตามบัตรเครดิตกับยอดเงินคงเหลือในบัญชีเงินฝากแยกต่างหากจากกันจะมียอดหนี้คงค้างของบัตรเครดิตและยอดเงินคงเหลือในบัญชีเงินฝากพร้อม ๆ กัน แสดงว่า ผู้บริโภคที่มีการแบ่งบัญชีคิดในใจจะไม่นำเงินที่ตนมีอยู่ในบัญชีเงินฝากมาจ่ายชำระหนี้บัตรเครดิต นอกจากนี้ผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับแผนการใช้จ่ายในระยะสั้นมากกว่าแผนการใช้จ่ายในระยะยาวมีแนวโน้มที่จะละเมิดกฎการเพิกนอยอย่างสมบูรณ์ (Frugality) ของเงินในการใช้บัตรเครดิตมากกว่า จากข้อค้นพบดังกล่าว ทำให้สรุปได้ว่า การมีแนวคิดบัญชีคิดในใจทำให้ผู้บริโภคต้องเสียดอกเบี้ยบัตรเครดิตโดยไม่จำเป็น เพราะผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะสะสมเงินออมไว้ด้วยการใช้บัตรเครดิต เพื่อชดเชยความรู้สึกเสียดาย ถ้าจะมีเงินออมน้อยลงเพราะนำไปใช้จ่ายซื้อสิ่งของ

พฤติกรรมการนำสิ่งของเครื่องใช้เก่าแลกเปลี่ยนค่าใหม่ (Trade-ins)

อิริกะ มินะ โอคาตะ ศึกษาพฤติกรรมการนำสิ่งของเครื่องใช้เก่าไปแลกเปลี่ยนเป็นสินค้าใหม่ด้วยการวิจัยเชิงทดลอง 3 ครั้ง กับนักศึกษาระดับปริญญาตรีและปริญญาโทของมหาวิทยาลัยเพนซิล

เวเนีย จำนวน 192 คน พบว่า มูลค่าตามบัญชีทางจิต (Mental book value) มีผลกระทบต่อการตัดสินใจนำสิ่งของเก่าไปแลกเปลี่ยนกับสินค้าใหม่ (มูลค่าตามบัญชีทางจิตเป็นกระบวนการภายในจิตของบุคคลเพื่อรับรู้มูลค่าของสิ่งของที่ตนเองถือครองตามความรู้สึกพึงพอใจที่เกิดขึ้นจากการใช้ทรัพย์สินนั้น) กล่าวคือ หากมูลค่าตามบัญชีทางจิตของสิ่งของเก่ายังมีค่ามากกว่ามูลค่าสินค้าที่นำมาแลกเปลี่ยนส่งผลให้บุคคลไม่ยินดีที่จะนำสิ่งของเก่าไปแลกเปลี่ยนกับสินค้าใหม่

พฤติกรรมการตัดสินใจบริโภคสินค้าที่ซื้อมาแล้วง่วน

เอลดาร์ ซาเฟอร์ และริชาร์ด เอช ทาเลอร์ ศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจเกี่ยวกับการบริโภคสินค้าที่ซื้อมาแล้วง่วน วัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อทำความเข้าใจกฎของการคิดเชิงบัญชีที่กล่าวว่า บุคคลจะใช้วิธีการคิดที่ยึดหยุ่นต่อสิ่งของมีค่า ด้วยการวิจัยเชิงสำรวจจำนวน 9 ครั้ง พบว่า ถ้าช่วงเวลาที่จ่ายเงินเป็นคนละช่วงเวลากับที่บริโภคสินค้า ผู้บริโภคจะใช้กรอบการคิดที่แตกต่างกันออกไป กล่าวคือ ผู้บริโภคจะรับรู้การซื้อสินค้าที่คาดว่าจะยังไม่บริโภคจนกว่าจะผ่านเวลาไปอีกซีกครึ่งหนึ่ง (เช่น ไวน์) ว่าเป็นการลงทุน ณ เวลาที่จ่ายเงินซื้อสินค้านั้นมากกว่าที่จะคิดว่าเงินที่จ่ายออกไปนั้นเป็นค่าใช้จ่าย หากเมื่อนำสินค้านั้นมาบริโภค (เช่น เปิดไวน์ที่ซื้อมาไว้นานแล้วมารับประทาน) ผู้บริโภคจะคิดว่า เป็นการบริโภคสินค้าโดยไม่มีค่าใช้จ่ายหรือช่วยให้ประหยัด แต่ถ้าเกิดความผิดพลาดไม่ได้บริโภคสินค้า (เช่น ทำขวดไวน์แตก) ผู้บริโภคจะนึกถึงเงินที่เสียไปแล้วและอาจจะต้องซื้อมาเปลี่ยนแทน การสำรวจทั้ง 9 ครั้งได้ทำการทดสอบกับสินค้าและบริการหลายชนิดที่ให้ผลการวิจัยที่คล้ายคลึงกันและสอดคล้องกับกฎของการคิดเชิงบัญชี ในเรื่องการแยกส่วนการรับและการจ่ายร่วมกับ ความยืดหยุ่นของวิธีคิดที่มีต่อสินค้ามีมูลค่า

พฤติกรรมการลงทุน

เบตตินา โรเคนแบค ศึกษาการตั้งราคาออปชั่นแบบไม่สามารถทำอาร์บิทราจ (Arbitrage-free Option Pricing) โดยใช้การคิดเชิงบัญชีเป็นแนวทางในการตั้งสมมติฐาน (การทำอาร์บิทราจหมายถึง การทำกำไรจากส่วนต่างราคาของสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกันโดยปราศจากความเสี่ยง-ผู้เขียน) เซฟรินและ สเตตแมน (Shefrin; & Statman. 2000) เสนอแนวคิดทฤษฎีการจัดสรรการลงทุนเชิงพฤติกรรม (Behavioral Portfolio Theory) ไว้ว่า นักลงทุนจะแบ่งกลุ่มการลงทุนออกเป็นหลายชั้น (Layer) โดยแต่ละชั้นมีการกำหนดขีดจำกัดการลงทุนและไม่มี การลงทุนระหว่างชั้น ทำให้ดูเหมือนประหนึ่งว่าประเภทการลงทุนแต่ละชั้นเป็นคนละบัญชีคิดในใจกัน

กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมการวิจัยเชิงทดลองในครั้งนี้เป็นนักศึกษาสาขาเศรษฐศาสตร์และกฎหมาย มหาวิทยาลัยแห่งบอนน์ (University of Bonn) ที่ไม่เคยเข้าร่วมการทดลองที่มีหัวข้อเกี่ยวกับการเงินมาก่อน จำนวน 108 คน หลังการทดลองนักศึกษาจะได้รับคำตอบแทนตามผลการทดลองการลงทุนที่นักศึกษาเข้าร่วม

ผลการทดลองแสดงให้เห็นว่า โอกาสในการทำอาร์บิทราจจากส่วนต่างของราคายังคงมีอยู่ ทำให้ราคาสินทรัพย์ทางการเงินยังไม่เข้าสู่ระดับเสมอภาคที่ไม่สามารถทำกำไรจากส่วนต่างได้ โรเคนแบค สรุปว่าเหตุที่ผลการทดลองเป็นเช่นนั้น เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างมีการแบ่งแยกประเภทการลงทุนออกเป็นสองประเภทคือ สินทรัพย์ที่มีความเสี่ยง (Risky Assets) กับ พันธบัตรรัฐบาล (Bond) และไม่มีโยกย้ายเงินลงทุนระหว่างสินทรัพย์ 2 ประเภทนี้ ผลการวิจัยเชิงทดลองนี้ สนับสนุนว่าการคิดเชิงบัญชีตามทฤษฎีการจัดสรรการลงทุนเชิงพฤติกรรมของเซฟรินและทาเลอร์ได้ถูกนำมาใช้ในพฤติกรรมการลงทุนด้วย

พฤติกรรมการซื้อขายสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

กิม อี วู และ สุเมท กุพตา ศึกษาการซื้อขายสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตโดยใช้วิธีการของทฤษฎีการคิดเชิงบัญชีและทฤษฎีการประมวลข้อมูล (Information Processing Theory) มาเป็นฐานในการตั้งสมมติฐาน เป็นการศึกษาพฤติกรรมการซื้อขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ตของผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตแต่มีศักยภาพที่จะซื้อได้และผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตมาแล้ว โดยมุ่งหวังที่จะทำความเข้าใจความแตกต่างของลูกค้ายทั้งสองกลุ่มจากผู้ตอบแบบสำรวจทางอินเทอร์เน็ตจำนวน 1,028 คน เป็นผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตจำนวน 218 คน และผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตจำนวน 810 คน พบผลว่า สำหรับผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต การรับรู้เรื่องความเสี่ยงอันเกี่ยวเนื่องจากการซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตในเรื่องความไม่แน่นอน (Uncertainty) โอกาสเกิดความเสียหาย (Chance of Loss) การให้ผลลัพธ์ที่ไม่น่าพึงพอใจ (Negative Outcomes) และการถูกขโมยข้อมูลส่วนตัวจากการจ่ายเงินผ่านบัตรเครดิต เป็นปัจจัยสำคัญต่อการรับรู้มูลค่าการสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (Perceived Value) มากกว่าการรับรู้เกี่ยวกับราคาที่แตกต่างระหว่างสั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตกับการซื้อสินค้าที่ร้าน ในขณะที่ผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตจะเห็นว่า การรับรู้เกี่ยวกับราคาเป็นปัจจัยสำคัญต่อการรับรู้มูลค่าการสั่งซื้อผ่านระบบอินเทอร์เน็ต มากกว่าการรับรู้เรื่องความเสี่ยง ซึ่งเป็นไปตามแนวคิดการคิดเชิงบัญชีในเรื่องผลกระทบของความแน่นอน (Certainty effect) นั่นคือ การมีประสบการณ์ในการซื้อผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ทำให้ผู้ที่เคยซื้อมีความมั่นใจในความเชื่อถือได้ของการสั่งซื้อผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ดังนั้น การมีประสบการณ์จึงช่วยสร้าง

มูลค่าเพิ่มให้กับการสั่งซื้อในระบบดังกล่าว ซึ่งการมีประสบการณ์เป็นประเด็นการรับรู้ที่นอกเหนือจากองค์ประกอบการแลกเปลี่ยนเพื่อซื้อขายสินค้าที่พิจารณาคุณลักษณะของสินค้า การส่งมอบสินค้า และราคาของสินค้า เป็นสำคัญ

พฤติกรรมซื้อสินค้าลดราคา

ฮวาน โฮ ฮา, จัง ชุก ฮยุน และ เจ เอช เป ศึกษาพฤติกรรมการใช้การคิดเชิงบัญชีเมื่อผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าลดราคาอย่างไม่คาดคิดมาก่อน ณ จุดขาย โดยใช้ทฤษฎีการคิดเชิงบัญชีเป็นกรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ผลการวิจัย ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลการซื้อเครื่องอเนกในเซอร์และเครื่องเสียงแบบพกพาจากการทดลองกับนักศึกษาชั้นปีที่ 1 ของมหาวิทยาลัยเกาหลี จำนวน 240 คน ผลการวิจัยพบว่า

กลุ่มตัวอย่างที่ไม่ทราบมาก่อนว่าจะมีการลดราคาสินค้ามีแนวโน้มที่จะนำเงินที่ประหยัดได้ไปใช้ซื้อสินค้าอื่นภายในร้านมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ทราบมาก่อนว่าจะมีการลดราคาสินค้า พฤติกรรมที่เกิดขึ้นเป็นไปตามทฤษฎีการคิดเชิงบัญชีที่กล่าวว่า ผู้บริโภคจะใช้จ่ายเงินที่ประหยัดได้โดยไม่ได้อรรถาธิบายไว้ล่วงหน้าง่ายกว่าเงินที่ประหยัดได้แต่ได้รับการคาดหวังไว้ก่อนหน้าแล้ว ซึ่งหมายความว่า เงินที่ประหยัดได้จะมีความหมายเช่นไรต่อผู้บริโภคก็ขึ้นอยู่กับที่ได้รับทราบหรือไม่รับทราบล่วงหน้า แสดงให้เห็นว่า เงินไม่ได้มีคุณสมบัติเหมือนกันในความรู้สึกของผู้บริโภคแม้ว่าจะเป็นเงินที่ประหยัดได้จากการลดราคาเช่นเดียวกัน

นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้ทำการศึกษาการเลือกซื้อสินค้า 2 ชนิดที่มีการจัดรายการลดราคาใน

สินค้าชนิดหนึ่ง แต่อีกชนิดหนึ่งขายในราคาปกติ ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะซื้อสินค้าที่มีราคาแพงสำหรับสินค้าที่มีการจัดรายการลดราคา แต่ซื้อสินค้านั้นที่มีราคาสูงสำหรับสินค้าที่ขายในราคาปกติ พฤติกรรมนี้เป็นไปตามการคาดหมายจากแนวคิดการคิดเชิงบัญชีแล้วว่า หากบุคคลได้จัดแบ่งเงินเพื่อซื้อสินค้าแต่ละชนิดไว้ในใจแล้ว จะไม่โอนเงินข้ามชนิดสินค้า เหมือนกับได้จัดสรรงบประมาณสำหรับสินค้าแต่ละชนิดแล้วจะไม่มีโยกย้ายถ่ายเทเงินงบประมาณนั่นเอง

พฤติกรรมการใช้เงินที่ได้รับโดยไม่ได้คาดคิด (ลาภลอย)

ผู้เขียนได้ทดสอบแนวคิดการคิดเชิงบัญชีในคนไทยด้วยการสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับการใช้จ่ายเงินจำนวน 2,000 บาทจากโครงการเช็คช่วยชาติ ซึ่งเป็นโครงการของรัฐบาลที่ต้องการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้มีรายได้น้อยได้ประจำไม่เกิน 15,000 บาทที่เป็นผู้ประกันตนกับกองทุนประกันสังคมและข้าราชการ/ลูกจ้างประจำของหน่วยราชการต่างๆ เงินที่ได้รับจากโครงการเช็คช่วยชาตินี้ ผู้เขียนจัดว่าเป็นรายได้ประเภทลาภลอย (Windfall) (Shefrin; & Thaler. 1988: 635)

การรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ให้ข้อมูลทั้งสิ้น 583 ราย ดำเนินการเก็บข้อมูลในช่วงปลายเดือนสิงหาคมถึงต้นเดือนกันยายน 2552 หลังการจ่ายเช็คช่วยชาติประมาณ 6 เดือน พบผลดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 : สัดส่วนจำนวนผู้ที่นำเงินไปใช้จ่ายในแต่ละช่วงเวลาต่อจำนวนผู้มีรายได้รายเดือนในกลุ่มเดียวกัน

รายได้รายเดือน *	รวมจำนวน (คน)	สัดส่วนจำนวนผู้ที่นำเงินไปใช้จ่ายในแต่ละช่วงเวลาเมื่อเทียบกับจำนวนผู้ตอบที่อยู่ในกลุ่มรายได้รายเดือนกลุ่มเดียวกัน (ร้อยละ)			
		ภายใน 2 สัปดาห์	2 สัปดาห์ – 1 เดือน	มากกว่า 1 เดือน ไม่เกิน 3 เดือน	มากกว่า 3 เดือน
ไม่เกิน 3,000 บาท	6	83	17	-	-
3,001 – 6,000 บาท	160	91	8	1	-
6,001 – 9,000 บาท	162	77	16	4	3
9,001 – 12,000 บาท	147	72	19	6	3
12,001 – 15,000 บาท	88	65	22	7	6
มากกว่า 15,000 บาท	20	50	30	15	5
รวม	583	77	16	4	3

หมายเหตุ : * เป็นรายได้ที่รวมทั้งรายได้ประจำและรายได้พิเศษ

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ได้รับเช็คช่วยชาติส่วนใหญ่ นำเช็คที่ได้รับไปใช้จ่ายภายใน 2 สัปดาห์ แต่สัดส่วนจำนวนผู้นำไปใช้จ่ายภายใน 2 สัปดาห์จะลดลงเมื่อรายได้รายเดือนเพิ่มขึ้น หรือหากนำสัดส่วนผู้นำเงินไปใช้จ่ายภายใน 2 สัปดาห์มาเปรียบเทียบกับอัตราส่วนระหว่างจำนวนเงินตามเช็คช่วยชาติที่ได้รับกับรายได้รายเดือน พบว่า สัดส่วนจำนวนผู้นำเงินไปใช้จ่ายภายใน 2 สัปดาห์เพิ่มขึ้น เมื่ออัตราส่วนจำนวนเงินที่ได้รับต่อรายได้รายเดือนเพิ่มขึ้น

จากผลการสำรวจ แสดงถึงกระบวนการจัดการเงินที่ได้รับมาโดยไม่คาดคิดของคนไทย กลุ่มที่มีรายได้น้อย ว่า ยิ่งสัดส่วนเงินที่ได้รับเทียบกับรายได้มีค่าสูงขึ้น มีแนวโน้มว่าจะนำเงินไปใช้จ่ายรวดเร็วยิ่งขึ้น แสดงว่า ในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย ผู้ที่มีรายได้ต่ำมีความจำเป็นในการนำเงินที่ได้มาโดยไม่คาดคิดไปใช้จ่ายมากกว่าผู้ที่มีรายได้สูงผู้มีรายได้ต่ำ จึงใช้เวลาในการพิจารณาไตร่ตรองในการนำเงินไปใช้น้อยกว่า

นอกจากนี้ ยังให้กลุ่มตัวอย่างแสดงถึงประเภทการนำเงินไปใช้จ่าย พบผลดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 : สัดส่วนจำนวนผู้นำเงินไปใช้จ่ายประเภทต่าง ๆ ต่อจำนวนผู้มีรายได้ในกลุ่มเดียวกัน

รายได้ รายเดือน	รวม จำนวน (คน)	สัดส่วนจำนวนผู้ที่นำเงินไปใช้จ่ายตามประเภทต่าง ๆ เมื่อเทียบกับ จำนวนผู้ตอบที่อยู่ในกลุ่มรายได้รายเดือนกลุ่มเดียวกัน (ร้อยละ)			
		เพื่อจ่าย	เพื่อซื้อ	เพื่อใช้จ่าย	นำไปใช้จ่าย
		ค่าใช้จ่าย ประจำวัน (1)	สินทรัพย์ถาวร (2)	ประเภทอื่น นอกจาก (1) และ (2)	มากกว่า 1 ประเภท
ไม่เกิน 3,000 บาท	6	50	17	33	-
3,001 – 6,000 บาท	159 ¹	79	12	8	1
6,001 – 9,000 บาท	162	66	11	20	3
9,001 – 12,000 บาท	147	61	6	28	5
12,001 – 15,000 บาท	88	48	15	21	16
มากกว่า 15,000 บาท	20	30	10	35 ²	25
รวม	582 ¹	64	10	20	6

หมายเหตุ : ¹ มีผู้ไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 ราย

² ร้อยละ 20 นำไปเก็บออม

เมื่อพิจารณาวัตถุประสงค์การนำเงินไปใช้จ่ายในตารางที่ 2 พบว่า ส่วนใหญ่นำเงินไปใช้จ่ายค่าใช้จ่ายประจำวัน เช่น ค่าอาหาร เป็นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้อยู่ระหว่าง 3,001 ถึง 6,000 บาท การนำเงินไปใช้จ่ายเพื่อค่าใช้จ่ายประจำวันจะมีแนวโน้มลดลง เมื่อกลุ่มตัวอย่างมีรายได้เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้มากกว่า 15,000 บาท นำเงินไปเก็บออมถึงร้อยละ 20

นอกจากนี้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้เพิ่มสูงขึ้น มีแนวโน้มจะนำเงินจำนวนที่ได้รับไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ต่างๆ มากกว่า 1 ประเภทมากยิ่งขึ้น

ผลการสำรวจชี้ให้เห็นว่า กลุ่มผู้มีรายได้น้อยจะนำเงินที่ได้รับโดยไม่คาดคิดไปใช้เพื่อจ่ายค่าใช้จ่ายประจำวัน โดยจะนำไปใช้ภายหลังจากที่ได้รับเงินไม่นาน เป็นการสนองความต้องการใช้จ่ายตามปกติซึ่งต้องใช้จ่ายจากเงินรายได้ประจำ แสดงว่า พฤติกรรมการใช้จ่ายของคนไทยผู้มีรายได้มี

การปรับตามระดับรายได้ที่เปลี่ยนแปลง แม้ว่า รายได้นั้นจะเป็นรายได้ที่ได้รับเพียงครั้งเดียว พฤติกรรมการใช้จ่ายเช่นนี้อธิบายได้ด้วยแนวทางการอธิบายพฤติกรรมการใช้จ่ายลาภลอยตามทฤษฎีวัฏจักรชีวิตเชิงพฤติกรรม (Behavioral life cycle theory) ของ เชฟรินและทาลอร์ (Shefrin; & Thaler. 1988) ซึ่งอธิบายถึงแนวโน้มเอียงการนำเงินจากลาภลอยไปใช้จ่าย (Marginal propensity to consume on windfall) ว่า ถ้าบุคคลได้รับลาภลอยที่มีมูลค่าสูงขึ้น จะมีแนวโน้มเอียงการนำเงินไปใช้จ่ายน้อยลง เนื่องจากบุคคลจะ “คิด” ว่าลาภลอยนั้น เป็น “ทรัพย์สินสมบัติ” (Wealth) มากกว่าเป็น “รายได้” (Income) เพียงแต่ข้อค้นพบจากการสำรวจครั้งนี้ แสดงให้เห็นว่า หากจำนวนเงินลาภลอยที่ได้รับมีค่าเท่ากัน ค่าความโน้มเอียงในการนำเงินลาภลอยไปใช้จ่ายจะมีค่าน้อยลง เมื่อรายได้ของผู้ได้รับลาภลอยเพิ่มมากขึ้น แสดงว่า ยิ่งบุคคลมีรายได้มาก ก็ยิ่งมองว่า ลาภลอยนั้นเป็น

“ทรัพย์สินสมบัติ” (Wealth) มากกว่าเป็น “รายได้” (Income) ซึ่งเป็นข้อค้นพบเกี่ยวกับค่านิยมเชิงการนำเงินจากกลางลอยไปใช้จ่ายในอีกแง่มุมหนึ่งที่ทำให้ข้อเสนอของเซพรินและทาเลอร์มีความลึกซึ้งมากยิ่งขึ้น

6. บทสรุป

การคิดเชิงบัญชีเป็นชื่อเรียกของกระบวนการคิดที่บุคคลใช้ในขณะที่กำลังเผชิญหน้ากับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจอย่างใดอย่างหนึ่ง กระบวนการดังกล่าวเป็นกระบวนการทางจิตวิทยาที่บุคคลใช้เพื่อการตัดสินใจ “เลือก” การกระทำที่ได้ผลดีและเหมาะสมที่สุดสำหรับตน โครงสร้างส่วนประกอบของกระบวนการคิดนี้อ้างอิงมาจากกระบวนการที่เป็นวิธีการทางบัญชีอันประกอบไปด้วยการวิเคราะห์รายการค้า การจัดกลุ่ม/แยกประเภทรายการค้า และการจัดทำรายงานประเมินผลกิจกรรมการค้า จึงทำให้ชื่อของกระบวนการคิดนี้มีคำว่า “บัญชี” เข้ามาเป็นส่วนสำคัญ แต่การคิดเชิงบัญชีไม่ได้นำมาใช้ได้เฉพาะกับกิจกรรมที่เกิดขึ้นในกิจการค้าขายเท่านั้น หากแต่สามารถนำมาใช้ได้กับกิจกรรมของมนุษย์ที่มีเงินเข้ามาเกี่ยวข้อง (Financial activities) ทุกกรณี ดังนั้น การคิดเชิงบัญชีจึงเป็นแนวคิดที่คาดหมายได้ว่า จะมีอิทธิพลต่อการวิเคราะห์พฤติกรรมของมนุษย์อย่างกว้างขวางตรงไปตรงมาที่มนุษย์ยังคงใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน

เอกสารอ้างอิง

Davies, Simon; Joshy Easaw; & Atanu Ghoshray. (2009). Mental Accounting and Remittances: A Study of Rural Malawian Households. *Journal of Economic Psychology*. 30: 321 – 334.

Retrieved from www.elsevier.com/locate/joep.doi:10.1016/j.joep.2009.03.003

Hwan Ho Ha; Jung Suk Hyun; & Jae H. Pae. (2006). Consumers’ “Mental Accounting” in Response to Unexpected Price Savings at The Point of Sale. Retrieved from www.emeraldinsight.com/0253-4503.htm

Kim, Hee-Woong; & Sumeet Gupta. (2009). A Comparison of Purchase Decision Calculus between Potential and Repeat Customers of an Online Store. *Decision Support Systems*. Article in press. Retrieved from www.elsevier.com/locate/dss.doi:10.1016/j.dss.2009.04.014

Okada, Erica Mina. (1999). *Trade-Ins, Mental Accounting, and Product Replacement Decisions*. Dissertation, Ph.D. (Marketing). Wharton School, University of Pennsylvania.

Perry, Vanessa Gail. (1998). A Mental Accounting Model for Understanding Consumer Financing Decisions: Cash or Charge?. *American Marketing Association. Conference Proceedings*. ABI/INFORM Global: 112.

Rockenbach, Bettina. (2002). The Behavioral Relevance of Mental Accounting for the Pricing of Financial Options. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 53: 513 – 527.

- Shafir, Eldar; & Richard H. Thaler. (2006). Invest Now, Drink Later, Spend Never: On the Mental Accounting of Delayed Consumption. **Journal of Economic Psychology**. 27: 694 – 712.
- Shefrin, Hersch M. & Richard H. Thaler. (1988). **The Behavioral Life Cycle Hypothesis**. **Economic Inquiry**. 26(October): 609 – 643.
- Shefrin, H. & M. Statman. (2000). **Behavioral Portfolio Theory**. **Journal of Financial and Quantitative Analysis**. 35: 127 – 151.
- Thaler, Richard H. (1999). Mental Accounting Matters. **Journal of Behavioral Decision Making**. 12: 183 – 206.
- Xiao, Jing-Jian; & Geraldine I. Olson. (1993). **Mental Accounting and Saving Behavior**. **Family and Consumer Sciences Research Journal**. 22(1): 92–109. Retrieved from <http://fcs.sagepub.com>