

ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม: การทบทวนร่วมสมัยและ
ข้อเสนอเชิงทฤษฎีเพื่อทำความเข้าใจพฤติกรรมมนุษย์
Behavioral Reasoning Theory: A Contemporary Review and
Theoretical Implications for Understanding Human Behavior

Article History

Received: April 23, 2025
Revised: December 15, 2025
Accepted: December 17, 2025

สุชาติ ไตรภพสกุล
Suchart Tripopsakul

บทคัดย่อ

นักจิตวิทยาและนักวิจัยด้านพฤติกรรมศาสตร์มีความพยายามมาโดยตลอดที่จะอธิบายและทำความเข้าใจสาเหตุของพฤติกรรมมนุษย์ ซึ่งถือเป็นโจทย์สำคัญของศาสตร์นี้มาเป็นเวลานาน ความพยายามดังกล่าวได้ก่อให้เกิดการพัฒนาแบบจำลองเชิงทฤษฎีหลากหลาย ทั้งที่อธิบายเชิงทัศนคติ บรรทัดฐานทางสังคม แรงจูงใจภายใน และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม โดยแบบจำลองเหล่านี้ เช่น ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล และทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม ต่างก็มีบทบาทสำคัญในการวางรากฐานความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจของมนุษย์ อย่างไรก็ตาม แบบจำลองเดิมยังมีข้อจำกัดเนื่องจากไม่ได้อธิบายอย่างชัดเจนถึงบทบาทของ “เหตุผล” ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้กระทำใช้ในการให้ความชอบธรรมหรือการปกป้องพฤติกรรมของตนเอง ด้วยเหตุนี้ ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม จึงถูกพัฒนาขึ้นเพื่อยกระดับศักยภาพในการอธิบายและทำนายพฤติกรรมมนุษย์

บทความฉบับนี้มีวัตถุประสงค์สองประการสำคัญ ประการแรก คือ การสังเคราะห์เนื้อหาหลักและพัฒนาการของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม เพื่อให้เห็นถึงจุดแข็งในการอธิบายกลไกการตัดสินใจและพฤติกรรมของมนุษย์ ประการที่สอง คือ การวิเคราะห์ข้อบกพร่องและช่องว่างที่ยังคงมีอยู่ในงานวิจัยปัจจุบัน โดยใช้กรอบมุมมอง 3 ด้าน ได้แก่ (1) การสร้างและพัฒนาทฤษฎีซึ่งต้องการการขยายตัวแปรใหม่ๆ เช่น อารมณ์ ความกลัว ความคาดหวังล่วงหน้า เข้าสู่แบบจำลอง (2) การพัฒนาวิธีวิจัยที่ควรเน้นการศึกษาติดตามเวลาและการใช้วิธีวิเคราะห์ขั้นสูงเพื่อความซับซ้อนของพฤติกรรม และ (3) การศึกษาข้ามวัฒนธรรมซึ่งยังมีน้อย โดยเฉพาะในประเทศกำลังพัฒนา รวมถึงสังคมเอเชียที่มีโครงสร้างค่านิยมแบบรวมหมู่ ซึ่งอาจสะท้อนกลไกการให้เหตุผลแตกต่างจากบริบทตะวันตก นอกจากนี้ บทความยังเสนอ

แนวทางการวิจัยในอนาคตที่สามารถขยายศักยภาพของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรมได้มากยิ่งขึ้น เช่น การสร้างมาตรฐานเครื่องมือวัดเหตุผลเชิงสนับสนุนและเหตุผลเชิงคัดค้าน การผนวกปัจจัยระดับมหภาค เช่น วัฒนธรรม องค์กร และนโยบายสาธารณะ เข้าสู่แบบจำลอง และการเชื่อมโยงทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรมเข้ากับทฤษฎีอื่นๆ เช่น ทฤษฎีการยอมรับเทคโนโลยีหรือทฤษฎีการต่อต้านนวัตกรรมเพื่ออธิบายพฤติกรรมในโลกยุคดิจิทัลและนวัตกรรมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

คำสำคัญ: ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม ความตั้งใจทางพฤติกรรม การวิจัยเชิงพฤติกรรม

Abstract

Psychologists and behavioral scientists have long endeavored to explain and understand the causes of human behavior which has remained a central challenge in the field. Such efforts have led to the development of various theoretical models that highlight the roles of attitudes, social norms, internal motivations, and perceived behavioral control. Classic models such as the Theory of Reasoned Action (TRA) and the Theory of Planned Behavior (TPB) have been instrumental in establishing the foundations for understanding human decision-making processes. However, these models exhibit limitations in that they do not explicitly account for the role of “reasons” that individuals use to justify or defend their behaviors. To address this gap, the Behavioral Reasoning Theory (BRT) was developed, enhancing the explanatory and predictive capacity of behavioral models.

This article pursues two primary objectives. First, it synthesizes the core concepts and developmental trajectory of BRT to highlight its strengths in explaining decision-making mechanisms and human behavior. Second, it critically analyzes the shortcomings and gaps in current research through three perspectives: (1) theory building, which requires the incorporation of new variables such as emotions, fear, and anticipated regret into the model; (2) methodological advancement, which should emphasize longitudinal designs and the application of advanced analytical techniques to capture the complexity of behavior; and (3) cross-cultural research, which remains limited, particularly in developing countries and collectivist societies in Asia, where reasoning mechanisms may differ from Western contexts. Moreover, the article outlines future research directions to expand the potential of BRT, including the standardization of measurement tools for reasons for and reasons against, the integration of macro-level factors such as culture, organizations, and public policy into the model, and the linkage of BRT with other theories such as the Technology Acceptance Model (TAM) and Innovation Resistance Theory (IRT) to explain behaviors in the rapidly evolving digital and innovation-driven world.

Keywords: Behavioral Reasoning Theory, Theory of Reasoned Action, Theory of Planned Behavior, Behavioral Intention, Cross-cultural Research

บทนำ

นักสังคมวิทยาและนักวิจัยด้านการตัดสินใจเชิงพฤติกรรมจำนวนมากได้พยายามทำความเข้าใจถึงปัจจัยที่กำหนดพฤติกรรมของมนุษย์ โดยได้พัฒนาแบบจำลองต่างๆ ขึ้นมา เช่น แบบจำลองความตั้งใจทางพฤติกรรม (behavioral intention models) ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของปัจเจกบุคคล แบบจำลองดังกล่าว มีรากฐานมาจากทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (Theory of Reasoned Action: TRA) (Fishbein & Ajzen, 1975) และทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (Theory of Planned Behavior: TPB) (Ajzen, 1985) ซึ่งได้เสนอแนวทางใหม่ในการอธิบายที่มาของพฤติกรรมมนุษย์อย่างเป็นระบบ

แบบจำลองความตั้งใจทางพฤติกรรมชี้ให้เห็นว่า ทักษะคติต่อพฤติกรรม (attitude) บรรทัดฐานทางสังคม (subjective norm) และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (Perceived Behavioral Control: PBC) สามารถทำนายความตั้งใจ (intentions) และความตั้งใจดังกล่าวสามารถทำนายพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจริงได้ โดยหลักการสำคัญของแบบจำลองนี้คือ แนวคิดเรื่องความเชื่อ (beliefs) ซึ่งครอบคลุมความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรม (behavioral beliefs) ความเชื่อเกี่ยวกับบรรทัดฐาน (normative beliefs) และความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุม (control beliefs) ที่ส่งผลต่อทักษะคติ บรรทัดฐานทางสังคม และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม แม้แนวคิดเกี่ยวกับความเชื่อจะสามารถเปิดมุมมองใหม่ในการทำความเข้าใจพฤติกรรมเฉพาะบริบท แต่กลับยังไม่ได้รับการตรวจสอบอย่างลึกซึ้งในแง่ของความสามารถในการทำนายพฤติกรรมได้อย่างครอบคลุม

ในจุดนี้ “เหตุผล (reasons)” ได้กลายเป็นตัวแปรที่ได้รับความสนใจจากนักวิจัยบางกลุ่ม ซึ่งพยายามบูรณาการเข้ากับแบบจำลองความตั้งใจทางพฤติกรรม แต่โมเดลดังกล่าวยังไม่สามารถอธิบายบทบาทของเหตุผลได้อย่างชัดเจน โดยเฉพาะในด้านกลไกแรงจูงใจ (motivational mechanisms) ด้วยเหตุนี้ Westaby (2005) จึงเสนอ ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (Behavioral Reasoning Theory: BRT) โดยสังเคราะห์องค์ความรู้จากทฤษฎีเดิมและเพิ่มตัวแปร “เหตุผล” เข้าไปในแบบจำลองพฤติกรรม ทำให้สามารถอธิบายพฤติกรรมมนุษย์ได้อย่างครบถ้วนและแม่นยำยิ่งขึ้น

ในระดับนานาชาติ ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ได้รับการยอมรับและถูกประยุกต์ใช้ในงานวิจัยพฤติกรรมในหลายบริบท โดยผลการศึกษาในหลายประเทศได้ยืนยันถึงศักยภาพของทฤษฎีนี้ในการเพิ่มพลังในการอธิบายและทำนายพฤติกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม แม้ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) จะได้รับการศึกษาอย่างกว้างขวางในระดับนานาชาติ งานวิจัยในบริบทของประเทศไทยยังมีจำนวนจำกัด และยังขาดการสังเคราะห์เชิงทฤษฎีอย่างเป็นระบบ ตลอดจนยังไม่ค่อยมีการนำไปประยุกต์ใช้เพื่ออธิบายพฤติกรรมในสังคมไทย ไม่ว่าจะเป็นด้านสุขภาพ เช่น การตัดสินใจฉีดวัคซีน การใช้บริการระบบแพทย์ทางไกล ด้านสิ่งแวดล้อม เช่น การเลือกซื้อสินค้าออร์แกนิกหรือรถยนต์ไฟฟ้า หรือด้านองค์การและผู้ประกอบการ เช่น การตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจใหม่

ดังนั้น บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) สังเคราะห์และอธิบายพัฒนาการและแนวคิดพื้นฐานของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) (2) วิเคราะห์ข้อจำกัดและช่องว่างของงานวิจัยปัจจุบัน และ (3) เสนอแนวทางการวิจัยในอนาคต รวมทั้งแนวทางการประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ในบริบทสังคมและองค์การไทย เพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำความเข้าใจและทำนายพฤติกรรมมนุษย์ได้อย่างแม่นยำและมีความหมายเชิงปฏิบัติ

แนวคิดทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (Conceptual Foundations of Behavioral Reasoning Theory)

Westaby (2005) ได้พัฒนา ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) บนพื้นฐานของแบบจำลองความตั้งใจทางพฤติกรรมที่หลากหลาย ทฤษฎีนี้สามารถสืบย้อนไปได้ถึงทฤษฎีทัศนคติแบบหลายคุณลักษณะ (Theory of Multi-attribute Attitude) ของ Fishbein (1963) ซึ่งประกอบด้วยตัวแปรหลัก 3 ประการ ได้แก่ คุณลักษณะ (attributes) ความเชื่อ และน้ำหนักความสำคัญ (importance weights) โดยมีข้อเสนอว่า ทัศนคติเป็นตัวกำหนดความตั้งใจทางพฤติกรรม และผลลัพธ์ที่คาดการณ์กับการประเมินผลลัพท์นั้นเป็นตัวกำหนดทัศนคติ

ต่อมา Fishbein and Ajzen (1975) ได้พัฒนาทฤษฎีนี้ให้เป็นทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) ซึ่งเสนอว่า ความตั้งใจทางพฤติกรรมเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมโดยตรง โดยได้รับอิทธิพลจากทัศนคติและบรรทัดฐานทางสังคม และยังตั้งสมมติฐานว่า พฤติกรรมของบุคคลอยู่ภายใต้การควบคุมของเจตจำนง (volitional control) อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดดังกล่าวได้ลดทอนความสามารถในการประยุกต์ใช้ทฤษฎีในบริบทที่กว้างขึ้น

เพื่อขยายขอบเขตของทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) ให้ครอบคลุมพฤติกรรมที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมอย่างสมบูรณ์ Ajzen (1985) จึงได้เพิ่มตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมและนำเสนอทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) ซึ่งได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางนับตั้งแต่การตีพิมพ์บทความในปี ค.ศ. 1991 ภายใต้การสังเคราะห์องค์ความรู้จากทฤษฎีข้างต้น Westaby (2005) ได้เสนอ ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) โดยเพิ่มตัวแปรเหตุผลเข้าไประบบซึ่งช่วยยกระดับขีดความสามารถในการอธิบายพฤติกรรมของทฤษฎีเดิมให้มีความครบถ้วนมากยิ่งขึ้น

ตัวแปรหลักในทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (Key Constructs in BRT)

ในโครงสร้างของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ประกอบด้วยตัวแปรหลักหลายประการ ซึ่งถือเป็นองค์ประกอบสำคัญที่มีบทบาทในการอธิบายกลไกของพฤติกรรมอย่างครบถ้วน ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องอธิบายตัวแปรเหล่านี้อย่างชัดเจนเพื่อทำความเข้าใจสาระสำคัญของทฤษฎี

1. ความเชื่อและค่านิยม (beliefs and values)

Fishbein and Ajzen (1975) ระบุว่า ความเชื่อ หมายถึง การประเมินเชิงอัตวิสัยของบุคคลเกี่ยวกับความน่าจะเป็นของสิ่งต่างๆ ที่สามารถรับรู้ได้ในโลก โดยแนวคิดเรื่องความเชื่อสามารถครอบคลุมถึงความคิดและมุมมองที่หลากหลาย ภายใต้กรอบของแบบจำลองความตั้งใจทางพฤติกรรม ความเชื่อเป็นการประเมินของบุคคลว่าการกระทำของตนในอนาคตจะนำไปสู่ผลลัพธ์อย่างไร

ในขณะที่ ความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรม คือ การประเมินความเป็นไปได้ของผลลัพธ์ที่อาจเกิดขึ้นโดยอิงจากเงื่อนไขในปัจจุบัน ส่วน ค่านิยม (values) หมายถึง การประเมินโดยรวมของบุคคลต่อความสำคัญหรือคุณค่าของบุคคล สถานการณ์ หรือวัตถุรอบตัว ซึ่งสามารถแสดงออกได้ในสองลักษณะ ได้แก่ (1) ทิศทางหรือเป้าหมายของชีวิต (value orientation or value goal) และ (2) มาตรฐานหรือเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินคุณค่าของสิ่งต่างๆ (value criteria)

2. เหตุผล (reasons)

ในทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) เหตุผลถูกนิยามว่าเป็นปัจจัยเชิงอัตวิสัยเฉพาะเจาะจงที่บุคคลใช้เพื่ออธิบายความตั้งใจของตนในการกระทำพฤติกรรมหนึ่ง โดยเหตุผลสามารถจำแนกได้เป็นสองมิติสำคัญ ได้แก่ (1) เหตุผลที่สนับสนุนการกระทำ (reasons for) และ (2) เหตุผลที่ขัดขวางหรือไม่สนับสนุนการกระทำ (reasons against) โดยเหตุผลไม่ได้เพียงแค่นับสนับสนุนหรือต่อต้านเท่านั้น แต่ยังสะท้อนแรงจูงใจเชิงบวก (drivers) และอุปสรรค (barriers) ในการกระทำพฤติกรรมอีกด้วย เหตุผลจึงถือเป็นการประเมินเชิงเหตุผลในบริบทเฉพาะ โดยเฉพาะในด้าน ความรู้สึก ความกังวล หรือผลประโยชน์ที่เชื่อว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่เกิดขึ้นจากพฤติกรรม

3. แรงจูงใจพื้นฐาน (global motives)

ตามแนวคิดของทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) ตัวแปรหลักที่ทำนายความตั้งใจ ได้แก่ (1) ทักษะ (2) บรรทัดฐานทางสังคม และ (3) การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม

ในทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ตัวแปรเหล่านี้ถูกรวมเรียกว่า แรงจูงใจพื้นฐาน (global motives) เนื่องจากสามารถใช้ทำนายพฤติกรรมได้ในหลากหลายสถานการณ์ โดย ทักษะ หมายถึง การประเมินว่า “ชอบ” หรือ “ไม่ชอบ” พฤติกรรมหนึ่ง บรรทัดฐานทางสังคม คือ แรงกดดันที่บุคคลรู้สึกจากสังคมว่าควรหรือไม่ควรกระทำสิ่งใด และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม หมายถึง การรับรู้ถึงความง่ายหรือยากในการกระทำพฤติกรรม

Fishbein and Ajzen (1975) เสนอแนะว่า ทักษะมีรากฐานมาจากความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรม ซึ่งประกอบด้วย ความแรงของความเชื่อ (strength of belief) ซึ่งหมายถึง ความเป็นไปได้ที่ผลลัพธ์จะเกิด และการประเมินผลลัพธ์ (evaluation) ซึ่งเป็นการตีความว่าผลลัพธ์นั้นดีหรือไม่ดี ขณะเดียวกัน Cialdini et al. (1991) ยังเน้นย้ำว่า บรรทัดฐานทางสังคมและการควบคุมพฤติกรรมเป็นผลจากแรงกดดันทางสังคม และปัจจัยสนับสนุนหรือปัจจัยขัดขวางในแต่ละสถานการณ์ ซึ่งล้วนเป็นตัวแปรสำคัญในกระบวนการตัดสินใจ

4. ความตั้งใจ (intention)

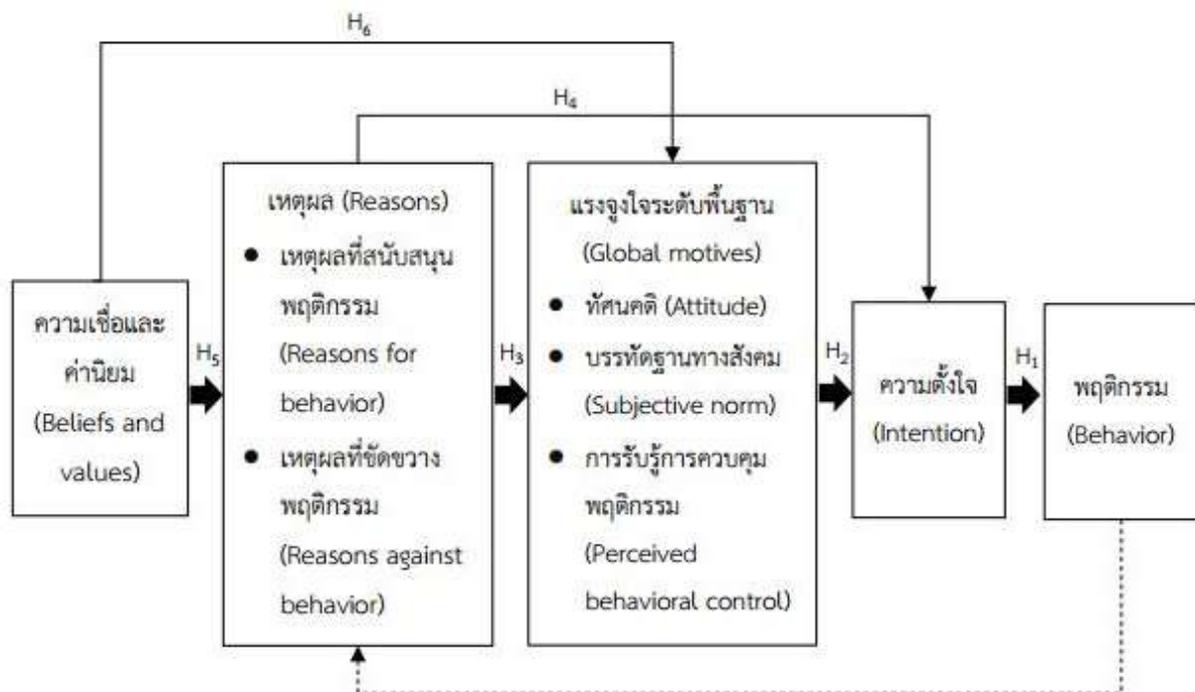
Fishbein and Ajzen (1975) ได้ให้นิยามเบื้องต้นของความตั้งใจว่าเป็นความคาดหวังของบุคคลเกี่ยวกับพฤติกรรมของตนภายใต้บริบทที่กำหนด โดยสามารถแปลงเป็นรูปแบบปฏิบัติได้ในลักษณะของความน่าจะเป็นที่บุคคลจะกระทำการบางอย่าง อย่างไรก็ตาม Warshaw and Davis (1985) ได้ตั้งข้อสงสัยต่อพื้นฐานทางทฤษฎีของนิยามนี้ โดยเสนอว่าการกำหนดนิยามเช่นนี้ อาจไม่สามารถสะท้อนความรู้สึกหรือการรับรู้ของผู้คนส่วนใหญ่เกี่ยวกับความตั้งใจได้อย่างแท้จริง ทั้งนี้ พวกเขาเสนอให้แยกความหมายระหว่าง ความตั้งใจทางพฤติกรรม (behavioral intention) กับความคาดหวังทางพฤติกรรม (behavioral expectation) อย่างชัดเจน โดย ความตั้งใจ หมายถึง ความมุ่งมั่นเชิงจงใจ (deliberate commitment) หรือแผนที่ระบุไว้อย่างชัดเจนว่าบุคคลจะกระทำพฤติกรรมนั้น ในขณะที่ ความคาดหวังสะท้อนการประเมินความเป็นไปได้ของการกระทำ ซึ่งเกิดจากการพิจารณาปัจจัยต่างๆ ร่วมกัน เช่น ความตั้งใจ ความสามารถส่วนบุคคล และข้อจำกัดด้านสภาพแวดล้อม

แม้ว่า ความตั้งใจและความคาดหวังอาจคล้ายคลึงกันในหลายกรณี (Warshaw & Davis, 1985) แต่ในความเป็นจริง บุคคลอาจตั้งใจที่จะกระทำบางอย่าง แต่กลับไม่ได้คาดหวังว่าจะทำได้จริง เนื่องจากติดข้อจำกัดบางประการ เช่น ทรัพยากร เวลา หรือแรงสนับสนุน ตัวอย่างหนึ่งที่แสดงให้เห็นความแตกต่างนี้ได้ชัดเจน คือ งานวิจัย

ของ Bagozzi et al. (2000) ซึ่งศึกษาการตัดสินใจของผู้บริโภคในการเลือกรับประทานอาหารในร้านฟาสต์ฟู้ด พบว่าเมื่อต้องคาดการณ์พฤติกรรมของตนเองโดยลำพัง ความตั้งใจมีอำนาจในการทำนายพฤติกรรมได้แม่นยำกว่า แต่เมื่อต้องคาดการณ์พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น (เช่น ไปทานข้าวกับเพื่อน) กลับพบว่า ความคาดหวังทำนายพฤติกรรมได้แม่นยำกว่า ผลการศึกษานี้จึงสะท้อนว่า ความตั้งใจและความคาดหวังไม่สามารถใช้แทนกันได้ และควรพิจารณาแยกวิเคราะห์ให้เหมาะสมกับลักษณะของบริบทและพฤติกรรมที่ศึกษา

ข้อสมมุติฐานพื้นฐานของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (Core Assumptions of BRT)

ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) เสนอข้อสมมุติฐานสำคัญว่า เหตุผลทำหน้าที่เป็นกลไกหลักในการเชื่อมโยงระหว่าง ความเชื่อ แรงจูงใจพื้นฐาน ความตั้งใจ และพฤติกรรม (behavior) โดยเฉพาะอย่างยิ่งเหตุผลมีบทบาทในการช่วยให้บุคคลสามารถสร้างความชอบธรรม (justification) และปกป้องพฤติกรรมของตนเอง (defense) ซึ่งส่งผลต่อการอ้างไว้ซึ่งคุณค่าในตนเอง (self-worth) (Westaby, 2005) ภายใต้กรอบแนวคิดของทฤษฎีนี้ แรงจูงใจพื้นฐาน เช่น ทศนคติ บรรทัดฐานทางสังคม และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม ถูกจัดอยู่ในระดับนามธรรมที่สามารถทำนายความตั้งใจได้ในหลากหลายพฤติกรรม ขณะที่เหตุผลและความเชื่อ เฉพาะบริบทนั้นมีลักษณะจำเพาะตามสถานการณ์ และทำหน้าที่เป็นรากฐานที่หล่อหลอมและส่งอิทธิพลต่อการก่อรูปของแรงจูงใจพื้นฐานดังกล่าวอย่างเป็นระบบ



ภาพที่ 1 แบบจำลองทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT)

ที่มา: Westaby (2005)

จากโครงสร้างของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) สามารถแจกแจงข้อสมมุติฐานหลักได้ 6 ประการ ได้แก่ (H_1) ความตั้งใจสามารถทำนายพฤติกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดใน

ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) และทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) (H₂) แรงจูงใจพื้นฐาน ได้แก่ ทศนคติ บรรทัดฐานทางสังคม และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม เป็นปัจจัยสำคัญในการทำนายความตั้งใจ (H₃) เหตุผลสามารถทำนายแรงจูงใจพื้นฐานได้ โดยผ่านกลไกการสร้าง ความชอบธรรมและการป้องกัน (justification and defense mechanisms) (H₄) เหตุผลยังสามารถส่งผลโดยตรงต่อความตั้งใจได้ แม้จะไม่ผ่านปัจจัยแรงจูงใจพื้นฐาน (H₅) ความเชื่อและค่านิยมถือเป็นปัจจัยเบื้องต้นที่ก่อให้เกิดเหตุผล และ (H₆) ความเชื่อสามารถส่งผลโดยตรงต่อแรงจูงใจพื้นฐานได้ โดยเฉพาะในกรณีที่บุคคลไม่ได้ใช้กระบวนการประมวลผลข้อมูลอย่างลึกซึ้ง (automatic processing)

นอกจากนี้ ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ยังเสนอว่า เมื่อพฤติกรรมได้เกิดขึ้นแล้ว เหตุผลจะยังมีพลังมากขึ้นในฐานะกลไกที่ทำหน้าที่สนับสนุน (justify) บิดเบือน (distort) หรือทำให้พฤติกรรมดูสมเหตุสมผล (rationalize) ซึ่งแนวคิดนี้สอดคล้องกับทฤษฎีความไม่ลงรอยในตนเอง (dissonance theory)

Westaby (2005) ได้ทำการทดสอบข้อสมมุติฐานของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ผ่านการทดลองเกี่ยวกับการตัดสินใจลาออกและย้ายงานของพนักงาน โดยผลการศึกษาพบว่า เหตุผลไม่เพียงแต่ทำนายแรงจูงใจและความตั้งใจได้อย่างมีนัยสำคัญเท่านั้น แต่ยังได้รับอิทธิพลโดยตรงจากความเชื่อและค่านิยมของบุคคลด้วย นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังชี้ให้เห็นว่าการประเมินเหตุผลในการศึกษาเชิงปริมาณควรครอบคลุมทั้งเหตุผลที่สนับสนุนและเหตุผลที่ขัดขวางเพื่อไม่ให้เกิดการวิเคราะห์ผลลัพธ์เกิดความลำเอียงหรือไม่ครบถ้วน และยังคงพิจารณาตัวแปรอื่นๆ เพิ่มเติมที่อาจมีบทบาทร่วมกับเหตุผลในการกำหนดพฤติกรรม เช่น อารมณ์ ความกลัว หรืออิทธิพลจากกลุ่มอ้างอิง เพื่อยกระดับความสมบูรณ์ของโมเดลพฤติกรรมที่พัฒนาโดยทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ให้สามารถประยุกต์ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพในบริบทจริง Westaby et al. (2010) ได้ทดสอบทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ในบริบทของการตัดสินใจของผู้นำเกี่ยวกับการจ้างแรงงานเด็ก โดยพบว่า ผลการศึกษาสอดคล้องกับข้อเสนอของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) เช่นกัน ประการแรก ความตั้งใจของผู้นำมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมจริง ซึ่งยังสอดคล้องกับโครงสร้างขององค์การตามแนวคิดระดับมหภาค (macro theory) ประการที่สอง แรงจูงใจพื้นฐานมีความสัมพันธ์กับความตั้งใจ โดยเฉพาะการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมมีอิทธิพลมากกว่าทศนคติและบรรทัดฐานทางสังคม

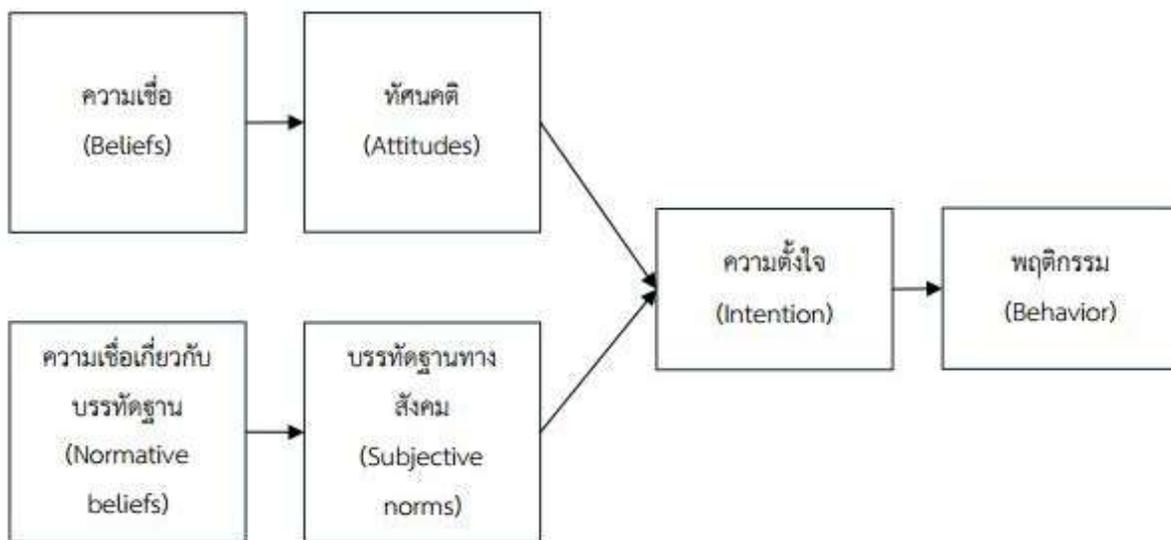
สุดท้าย งานวิจัยยังพบว่า เหตุผลเฉพาะบริบทของผู้นำมีความสัมพันธ์โดยตรงกับความตั้งใจ ซึ่งบ่งชี้ว่าทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) มีความสามารถในการอธิบายพฤติกรรมได้ดีกว่าทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) นอกจากนี้ ยังชี้ให้เห็นว่า เมื่อผู้นำกำหนดความตั้งใจของตนเอง พวกเขาให้ความสำคัญกับเหตุผลเฉพาะเจาะจงมากกว่าการอิงกับแนวคิดทั่วไปเกี่ยวกับแรงจูงใจ Turner and Ireland (2011) ได้ศึกษาเพิ่มเติมในประเด็นที่ว่า ทศนคติระดับทั่วไปและทศนคติเฉพาะสถานการณ์ส่งผลต่อแรงจูงใจต่อพฤติกรรมก้าวร้าวและกลยุทธ์ในการแทรกแซงหรือไม่ ซึ่งผลการศึกษา พบว่า ประสบการณ์ด้านพฤติกรรมก้าวร้าวส่งผลอย่างมีนัยสำคัญต่อทั้งสองมิติของทศนคติ และข้อค้นพบหลายประการยังสนับสนุนข้อสมมุติฐานหลักของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT)

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและการเปรียบเทียบ (Related Theories and Comparative Analysis)

1. ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (Theory of Reasoned Action: TRA)

ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) ได้รับการเสนอโดย Fishbein and Ajzen ในปี ค.ศ. 1975 ซึ่งมีพื้นฐานมาจากจิตวิทยาสังคม และนับเป็นหนึ่งในทฤษฎีที่สำคัญและทรงอิทธิพลมากที่สุดในการศึกษาพฤติกรรมเชิงการรับรู้ ทฤษฎีนี้อธิบายอย่างครอบคลุมถึงอิทธิพลของแรงจูงใจและความเชื่อที่มีต่อพฤติกรรม โดยเสนอว่าบุคคลมักมีแนวโน้มกระทำพฤติกรรมในลักษณะที่ก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่เป็นประโยชน์ต่อตนเอง และสอดคล้องกับความคาดหวังของผู้อื่น

ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) เสนอว่า ความตั้งใจทางพฤติกรรมเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมโดยตรง และความตั้งใจนี้มีที่มาจากสองปัจจัยหลัก ได้แก่ ทศนคติต่อพฤติกรรม (attitude toward the behavior) และบรรทัดฐานทางสังคม ซึ่งแสดงอยู่ในโครงสร้างแบบจำลองทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) ตามภาพที่ 2



ภาพที่ 2 ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA)

ที่มา: Fishbein and Ajzen (1975)

โดยรายละเอียดของทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) คือ พฤติกรรมของบุคคลสามารถอนุมานได้อย่างสมเหตุสมผลจากระดับของความตั้งใจที่เขามีต่อการกระทำพฤติกรรมนั้นๆ ซึ่งความตั้งใจนี้ได้รับอิทธิพลจากทัศนคติและบรรทัดฐานทางสังคม โดย ทัศนคติ หมายถึง ความรู้สึกเชิงบวกหรือเชิงลบที่บุคคลมีต่อการกระทำพฤติกรรมเป้าหมาย ซึ่งขึ้นอยู่กับความเชื่อที่เขามีต่อผลลัพธ์ของพฤติกรรม และการประเมินความสำคัญของผลลัพธ์เหล่านั้น ขณะที่ บรรทัดฐานทางสังคม หมายถึง การรับรู้ของบุคคลว่า “บุคคลสำคัญ” ในชีวิตของเขาคาดหวังให้เขากระทำพฤติกรรมนั้นเพียงใด โดยมีพื้นฐานจากความเชื่อเกี่ยวกับความคาดหวังของผู้อื่น และแรงจูงใจของเขาในการตอบสนองต่อความคาดหวังเหล่านั้น

ต่อมา Cialdini et al. (1991) ได้เสนอการจำแนกบรรทัดฐานทางสังคมออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ บรรทัดฐานเชิงกำหนด (injunctive norms) หมายถึง การรับรู้ที่ผู้อื่นเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยกับพฤติกรรม และบรรทัดฐานเชิงพรรณนา (descriptive norms) หมายถึง การรับรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมที่ผู้อื่นส่วนใหญ่นิยมกระทำ

เมื่อนำองค์ประกอบเหล่านี้มารวมกัน จึงก่อให้เกิดความตั้งใจ ซึ่งในที่สุดนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจริง ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) เป็นแบบจำลองแบบทั่วไปที่เสนอว่าปัจจัยใดๆ ก็ตามที่มีผลต่อพฤติกรรม ต้องส่งผลผ่านทางทัศนคติและบรรทัดฐานทางสังคมเท่านั้น ซึ่งช่วยทำให้เกิดความเข้าใจที่ชัดเจนเกี่ยวกับความสมเหตุสมผลของพฤติกรรมมนุษย์ โดยแก่นหลักของทฤษฎีนี้มีอยู่ 2 ประเด็น ได้แก่ (1) ทัศนคติและบรรทัดฐานทางสังคม ทำหน้าที่เป็นตัวแปรกลางที่ส่งผ่านอิทธิพลของตัวแปรอื่นๆ ต่อความตั้งใจ และ (2) ความตั้งใจเป็นตัวแปรกลางที่ถ่ายทอดอิทธิพลของทัศนคติและบรรทัดฐานต่อพฤติกรรม

อย่างไรก็ตามทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) มีข้อสมมุติฐานแฝงที่สำคัญว่า บุคคลสามารถควบคุมพฤติกรรมของตนได้อย่างสมบูรณ์ แต่ในความเป็นจริง โดยเฉพาะในบริบทขององค์กร พฤติกรรมของบุคคลมักอยู่ภายใต้ข้อจำกัดจากการจัดการภายในและปัจจัยภายนอก เช่น สภาพแวดล้อม โครงสร้างทางสังคม หรือทรัพยากร ทำให้ต้องมีการเพิ่มเติมตัวแปรภายนอก เช่น ตัวแปรบริบท (situational variables) และตัวแปรการควบคุมตนเอง (self-control variables) เข้ามาในโมเดล เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในการวิจัยได้อย่างเหมาะสม ข้อจำกัดนี้เองที่ทำให้เกิดการตั้งคำถามต่อความสามารถของทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) ในการอธิบายพฤติกรรมที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของเจตจำนง เช่น พฤติกรรมอัตโนมัติหรือพฤติกรรมจากความเคยชิน และนำไปสู่การพัฒนาแนวคิดใหม่ๆ ต่อมา เช่น ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) และทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT)

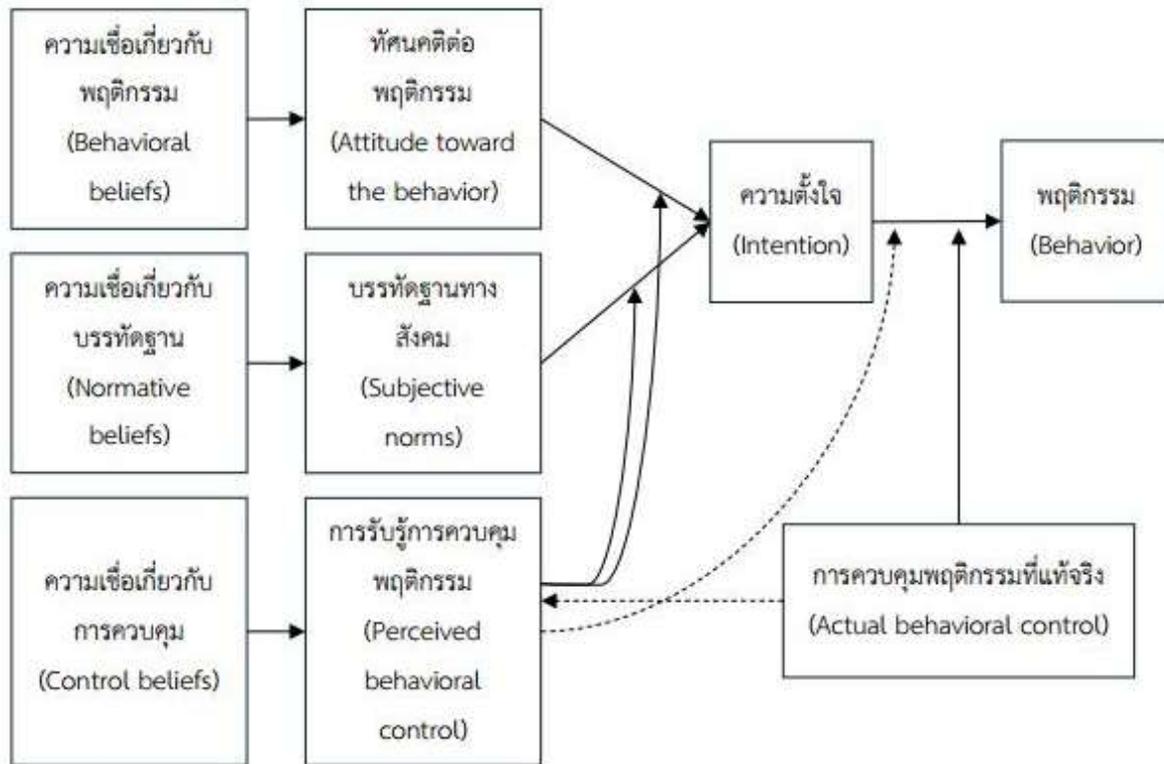
2. ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB)

เนื่องจากทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) มีสมมุติฐานว่าพฤติกรรมของบุคคลอยู่ภายใต้การควบคุมของเจตจำนงอย่างสมบูรณ์ จึงไม่สามารถอธิบายพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจากความเคยชินหรือพฤติกรรมอัตโนมัติได้อย่างครอบคลุม ซึ่งจำกัดขอบเขตการประยุกต์ใช้ของทฤษฎีในทางปฏิบัติอย่างมาก เพื่อขยายขอบเขตดังกล่าว Ajzen (1985) จึงได้พัฒนาทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) โดยเพิ่มตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (PBC) เข้าไปจนกลายเป็นทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) และในปี ค.ศ. 1991 Ajzen ได้ตีพิมพ์บทความสำคัญที่แสดงถึงการพัฒนาทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) อย่างสมบูรณ์

ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) แตกต่างจากทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) ประเด็นหลัก คือ การเพิ่มตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมซึ่งสะท้อนถึงระดับที่บุคคลรับรู้ว่าเขามีความสามารถหรือมีข้อจำกัดในการกระทำพฤติกรรมหนึ่ง ตัวแปรนี้สะท้อนทั้ง ความสามารถของบุคคล และลักษณะของพฤติกรรมที่เกี่ยวข้อง ในทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) ประกอบด้วยตัวแปรสำคัญ 3 ตัว ได้แก่ (1) ทัศนคติ คือ การประเมินของบุคคลว่าตนเองชอบหรือไม่ชอบพฤติกรรมเป้าหมายนั้น (2) บรรทัดฐานทางสังคม คือ แรงกดดันจากบุคคลรอบข้างที่มีผลต่อการตัดสินใจของบุคคล และ (3) การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม คือ การรับรู้ว่าพฤติกรรมดังกล่าวสามารถกระทำได้ง่ายหรือยากเพียงใด

ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) มีข้อเสนอหลัก ได้แก่ (1) พฤติกรรมที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของเจตจำนงอย่างสมบูรณ์จะได้รับอิทธิพลจากความสามารถ ทรัพยากร และโอกาส หากมีเงื่อนไขที่เอื้ออำนวย ความตั้งใจจะสามารถกำหนดพฤติกรรมได้โดยตรง (2) ความแม่นยำของการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมในการทำนายพฤติกรรมขึ้นอยู่กับว่าการรับรู้ของบุคคลนั้นใกล้เคียงกับความเป็นจริงเพียงใด (3) ยิ่งบุคคลมีทัศนคติเชิงบวก ได้รับแรงสนับสนุนจากคนรอบข้าง และมีการรับรู้การควบคุมที่สูงเท่าไร ความตั้งใจจะยิ่งแข็งแกร่ง (4) ในช่วงเวลาหนึ่ง

บุคคลสามารถดึง ความเชื่อที่โดดเด่น (salient beliefs) เพียงบางส่วนมาใช้งานเท่านั้น ซึ่งเป็นพื้นฐานของทัศนคติ บรรทัดฐาน และการรับรู้การควบคุม และ (5) ปัจจัยส่วนบุคคลและวัฒนธรรม เช่น บุคลิกภาพ ประสบการณ์ อายุ เพศ และภูมิหลังวัฒนธรรม มีอิทธิพลต่อความเชื่อและส่งผลทางอ้อมต่อพฤติกรรม โดยแม้ในทางทฤษฎี ตัวแปรทั้งสามสามารถจำแนกได้อย่างชัดเจน แต่ในทางปฏิบัติอาจมีความเชื่อร่วมกันบางประการ ทำให้มีความสัมพันธ์ซ้อนทับบางส่วน (Duan & Jiang, 2008) โครงสร้างของทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) แสดงดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB)

ที่มา: Ajzen (1991)

ในบริบทของประเทศไทย การประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) สามารถสร้างคุณูปการเชิงวิชาการและเชิงปฏิบัติได้อย่างชัดเจน ตัวอย่างเช่น ในมิติสุขภาพสาธารณะ การสำรวจเหตุผลที่ทำให้ประชาชนลังเลต่อการใช้บริการระบบการแพทย์ทางไกล (telemedicine) ชี้ให้เห็นว่า เหตุผลเชิงสนับสนุน ได้แก่ ความสะดวกและการเข้าถึงบริการที่รวดเร็ว ขณะที่ เหตุผลเชิงคัดค้าน คือ ความกังวลเรื่องคุณภาพการรักษาและความเป็นส่วนตัวของข้อมูล ซึ่งข้อมูลนี้สามารถนำไปออกแบบมาตรการสื่อสารและสร้างความไว้วางใจได้ตรงจุด ในมิติสิ่งแวดล้อม งานวิจัยของ Prathansong and Kananurak (2023) ได้ทำการศึกษากรณีการณรงค์ใช้ถุงผ้าแทนถุงพลาสติก โดยผลการศึกษา พบว่า เหตุผลสนับสนุน เช่น ความภาคภูมิใจในการช่วยลดปัญหาขยะและแรงกดดันทางสังคม มีบทบาทสำคัญ ขณะที่ เหตุผลคัดค้าน เช่น ความไม่สะดวกและการลืมพกถุงผ้า ยังเป็นอุปสรรคที่ต้องแก้ไขผ่านมาตรการเอื้อความสะดวกให้ผู้บริโภค ส่วนในมิติการวิจัยด้านความเป็นผู้ประกอบการ เหตุผลเชิงสนับสนุน เช่น การแสวงหาอิสรภาพและการสร้างรายได้ ทำหน้าที่เป็นแรงผลักดันสำคัญ ขณะที่เหตุผลเชิงคัดค้าน เช่น ความกลัว

ล้มเหลวและการขาดแรงสนับสนุนจากครอบครัว เป็นแรงด้านที่ถ่วงดุลการตัดสินใจ หากสามารถเข้าใจสมดุลของแรงผลักและแรงต้านเหล่านี้ได้อย่างชัดเจน ก็จะช่วยให้การกำหนดนโยบายหรือมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการไทย มีความตรงจุดและยั่งยืนมากขึ้น (Triposakul, 2025)

การเปรียบเทียบระหว่างแนวคิดทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม และ ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (Comparative Analysis of TRA, TPB, and BRT)

ในทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) มีแนวคิดหลักสองประการ ได้แก่ ทักษะคติต่อพฤติกรรม (attitude toward behavior) และบรรทัดฐานทางสังคม โดย ทักษะคติ หมายถึง การประเมินว่าพฤติกรรมที่ตนกระทำเป็นสิ่งที่ดีหรือไม่ดี และบรรทัดฐานทางสังคม คือ การรับรู้ของบุคคลว่าบุคคลสำคัญส่วนใหญ่คาดหวังให้เขากระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้น ในขณะที่ ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) ได้ขยายแนวคิดของทฤษฎีการกระทำ โดยใช้เหตุผล (TRA) และเพิ่มตัวแปรที่สาม คือ การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม ซึ่งหมายถึง การรับรู้ของบุคคลว่าพฤติกรรมนั้นสามารถกระทำได้ง่ายหรือยากเพียงใด ตัวแปรหลักทั้งสามในทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) ได้แก่ (1) ทักษะคติ (การประเมินความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจต่อพฤติกรรม) (2) บรรทัดฐานทางสังคม (แรงกดดันทางสังคมที่รับรู้ได้จากบุคคลหรือกลุ่มที่สำคัญ) และ (3) การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (การรับรู้ถึงความง่ายหรือยากในการดำเนินพฤติกรรม)

สำหรับ ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) มีแนวคิดหลักที่ต่างออกไป โดยเน้นองค์ประกอบใหม่ เช่น (1) ความเชื่อและค่านิยม การประเมินโดยรวมเกี่ยวกับสิ่งที่มีความหมายในชีวิต (2) เหตุผลปัจจัยเชิงอัตวิสัยที่บุคคลใช้ในการอธิบายพฤติกรรมของตน โดยแยกเป็น เหตุผลที่สนับสนุน และเหตุผลที่ขัดขวาง (3) แรงจูงใจพื้นฐาน ซึ่งครอบคลุมทั้ง ทักษะคติ บรรทัดฐาน และการรับรู้การควบคุม ซึ่งเป็นปัจจัยร่วมที่ทำนายความตั้งใจ กล่าวได้ว่า ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) สร้างขึ้นบนพื้นฐานของทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) และทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) โดยการเพิ่มตัวแปรใหม่และปรับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่างๆ เพื่อให้สามารถอธิบายพฤติกรรมได้อย่างครอบคลุมและลึกซึ้งยิ่งขึ้น

ในส่วนของข้อสมมุติฐานของแต่ละทฤษฎี มีลักษณะเฉพาะดังนี้ (1) ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) สมมุติว่า พฤติกรรมของบุคคลถูกกำหนดโดยความตั้งใจซึ่งเป็นผลลัพธ์จากทักษะคติและบรรทัดฐานทางสังคม โดยทักษะคตินี้ที่มาจากความเชื่อที่เด่นชัดเกี่ยวกับผลลัพธ์ของพฤติกรรมและการประเมินคุณค่าของผลลัพธ์นั้นๆ ขณะที่ บรรทัดฐานทางสังคมเกิดจากการรับรู้เกี่ยวกับความคาดหวังของบุคคลสำคัญ และแรงจูงใจในการปฏิบัติตาม (2) ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) เสนอว่า ความตั้งใจเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำนายพฤติกรรม และความตั้งใจนั้นได้รับอิทธิพลจาก ทักษะคติ บรรทัดฐานทางสังคม และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม ซึ่งหากบุคคลมีทักษะคติเชิงบวก ได้รับการสนับสนุนจากบุคคลรอบข้าง และรับรู้ว่าจะสามารถควบคุมพฤติกรรมนั้นได้ ก็จะมีแนวโน้มตั้งใจทำพฤติกรรมนั้นสูงขึ้น ทั้งนี้ การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมยังสามารถมีผลโดยตรงต่อพฤติกรรมในบางกรณี (3) ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) เสนอว่า ความตั้งใจสามารถทำนายพฤติกรรมได้เช่นกัน แต่เน้นว่าแรงจูงใจพื้นฐานและเหตุผลเป็นปัจจัยร่วมที่สามารถทำนายความตั้งใจได้โดยตรง และยังมีสมมุติว่า ความเชื่อและค่านิยมเป็นตัวแปรต้นที่มีอิทธิพลต่อทั้งเหตุผลและแรงจูงใจอย่างมีนัยสำคัญ โดยตัวแปรทั้งหมดมีความเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ

ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) เหมาะกับการทำนายพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้การควบคุมโดยสมบูรณ์ของบุคคล แต่จะอ่อนประสิทธิภาพลงเมื่อใช้กับพฤติกรรมที่ซับซ้อนหรือไม่สามารถควบคุมได้ทั้งหมด ในขณะที่ ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) ได้รับการพัฒนาขึ้นเพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำนายพฤติกรรมที่ไม่อยู่ภายใต้เจตจำนงอย่างสมบูรณ์ โดยการเพิ่มตัวแปรการรับรู้การควบคุมเข้าไป ส่วนทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) นั้นพัฒนาไปอีกขั้น โดยรวมเอาตัวแปรเชิงคุณค่าและการให้เหตุผลเข้าไว้ด้วย และปรับความสัมพันธ์ของตัวแปรให้สามารถรองรับบริบทเฉพาะมากขึ้น ซึ่งช่วยเพิ่มศักยภาพในการอธิบายพฤติกรรมได้ดียิ่งขึ้นกว่าสองทฤษฎีก่อนหน้า

ตารางที่ 1 การเปรียบเทียบทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) และทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT)

ประเด็น	ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) ของ Fishbein และ Ajzen	ทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) ของ Ajzen	ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ของ Westaby
ตัวแปรหลัก	ทัศนคติ และบรรทัดฐานทางสังคม	ทัศนคติ บรรทัดฐานทางสังคม และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม	ความเชื่อและค่านิยม เหตุผล และแรงจูงใจพื้นฐาน
ตัวแปรที่กำหนดความตั้งใจ	ทัศนคติและบรรทัดฐานทางสังคม	ทัศนคติ บรรทัดฐานทางสังคม และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม	เหตุผลและแรงจูงใจพื้นฐาน
ตัวแปรที่กำหนดพฤติกรรม	ความตั้งใจ	ความตั้งใจ และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม	ความตั้งใจ
จุดเด่น	อธิบายพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้การควบคุมโดยเจตจำนงได้ชัดเจน	ครอบคลุมพฤติกรรมที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมโดยสมบูรณ์	อธิบายเหตุผลเฉพาะบริบทและกระบวนการตีความที่มีผลต่อการตัดสินใจ
ข้อจำกัด	ไม่ครอบคลุมพฤติกรรมอัตโนมัติหรือพฤติกรรมซับซ้อน	การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมอาจไม่ตรงกับความเป็นจริง	มีความซับซ้อนสูง ต้องวัดทั้งเหตุผลด้านบวกและด้านลบ
ลักษณะของโมเดล	ทัศนคติและบรรทัดฐานทางสังคม มีอิทธิพลต่อความตั้งใจ และความตั้งใจส่งผลต่อพฤติกรรม	ทัศนคติ บรรทัดฐานทางสังคม และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความตั้งใจ และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมส่งผลต่อพฤติกรรมได้โดยตรง	เหตุผลและความเชื่อส่งผลต่อแรงจูงใจพื้นฐาน ซึ่งกำหนดความตั้งใจและพฤติกรรม
การประยุกต์ใช้งาน	เหมาะกับพฤติกรรมที่ต้องใช้การไตร่ตรอง เช่น การเลือกใช้บริการ	เหมาะกับพฤติกรรมที่ถูกจำกัดด้วยทรัพยากรหรือความสามารถ เช่น การออกกำลังกาย	เหมาะกับพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับเหตุผลเฉพาะเจาะจงและการประเมินคุณค่า เช่น การตัดสินใจเชิงจริยธรรม

ที่มา: Ajzen (1985, 1991); Fishbein and Ajzen (1975); Westaby (2005)

การวิเคราะห์ศักยภาพของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม และทิศทางการพัฒนาในอนาคต (Evaluation and Future Directions of BRT)

1. การประเมินศักยภาพของทฤษฎี (evaluating the theoretical potential)

โดยภาพรวม ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ได้รับการพิสูจน์แล้วว่ามีความสามารถในการอธิบายและทำนายพฤติกรรมได้ดีในหลากหลายสาขา เช่น การตัดสินใจของผู้นำ การส่งเสริมพฤติกรรมเพื่อสังคม การรายงานพฤติกรรมผิดกฎหมาย เช่น การละเมิดลิขสิทธิ์ รวมถึงการศึกษาความตั้งใจในการลาออกและโยกย้ายของพนักงาน ทฤษฎีนี้จึงมีศักยภาพในการให้ข้อมูลเชิงลึกเพื่อแก้ปัญหาต่างๆ ในชีวิตจริง ตัวอย่างที่น่าสนใจคือการศึกษาของ Ahmad et al. (2009) ที่วิจัยเหตุผลที่ผู้หญิงอพยพจากภูมิภาคเอเชียใต้ไม่ขอความช่วยเหลือหลังจากประสบกับความรุนแรงในครอบครัว โดยแยกแยะชัดเจนระหว่าง “เหตุผลที่ขอความช่วยเหลือ” และ “เหตุผลที่ไม่ขอความช่วยเหลือ” ทำให้สามารถค้นหาสาเหตุที่แท้จริงของพฤติกรรมหลีกเลี่ยง และพัฒนากลยุทธ์เพื่อช่วยเหลือเหยื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) สามารถขยายการประยุกต์ไปยังพฤติกรรมอื่นๆ ได้เช่นกัน เช่น พฤติกรรมด้านอาหาร (เช่น การลดคาเฟอีน การบริโภคไฟเบอร์) พฤติกรรมการเสพติด (เช่น การเลิกสูบบุหรี่ ติ่มแอลกอฮอล์ หรือเสพยา) พฤติกรรมด้านสุขภาพ (เช่น การตรวจสุขภาพ มะเร็ง ตรวจเต้านม) พฤติกรรมการออกกำลังกาย (เช่น วิ่ง ปั่นจักรยาน ปั่นเขา) พฤติกรรมทางสังคมและการศึกษา (เช่น การเลือกตั้ง การบริจาคเลือด ความสำเร็จทางการเรียน) และพฤติกรรมในบริบทองค์กร เช่น ความตั้งใจในการบริจาคอวัยวะ ความสมัครใจ การบริโภค การแบ่งปันความรู้ ความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และพฤติกรรมการหางาน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในการจัดการขององค์กร การประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ช่วยให้เข้าใจปัจจัยผลักดันพฤติกรรมเชิงลึกมากขึ้น ซึ่งมีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ต่อทั้งองค์กรและสังคมโดยรวม

ในมิติข้ามวัฒนธรรม (cross-cultural perspectives) งานวิจัยของ Song et al. (2024) ยืนยันว่า ค่านิยมทางวัฒนธรรม เช่น ปัจเจกนิยม-ส่วนรวม การหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน และระยะห่างเชิงอำนาจ มีบทบาทกำหนดวิธีที่บุคคลสร้างทัศนคติ รับรู้บรรทัดฐานสังคม และชั่งน้ำหนักเหตุผลที่สนับสนุนหรือคัดค้านพฤติกรรม ตัวอย่างเชิงประจักษ์จากกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีนที่ใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อประเมินการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) พบว่า (1) เหตุผลทั้งเชิงสนับสนุนและเชิงคัดค้านการสื่อสารปากต่อปากทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Word of Mouth: eWOM) มีอิทธิพลต่อทัศนคติ และผลกระทบต่อพฤติกรรมในปัจจุบันหรืออนาคตมักเกิดขึ้นโดยมีทัศนคติทำหน้าที่เป็นตัวแปรคั่นกลาง (mediator) และ (2) ตัวแปรเพศทำหน้าที่เป็นตัวแปรกำกับ (moderator) ที่เปลี่ยนระดับของอิทธิพลของบางเส้นทางในแบบจำลอง ผลลัพธ์เหล่านี้แสดงให้เห็นว่ากระบวนการให้เหตุผลขึ้นอยู่กับบริบททางวัฒนธรรม ในสังคมรวมหมู่ (collectivist society) บรรทัดฐานเชิงอัตวิสัยมีอิทธิพลสูงกว่า ขณะที่ในสังคมปัจเจก (individualist society) การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมมีน้ำหนักมากกว่า อีกทั้งเมื่อสภาพแวดล้อมวัฒนธรรมเปลี่ยนไป ไม่ว่าจะเป็นบรรทัดฐานดิจิทัล กลุ่มอ้างอิง หรือกติกาแพลตฟอร์ม สมดุลระหว่างเหตุผลสนับสนุนและเหตุผลคัดค้าน รวมถึงน้ำหนักของบรรทัดฐานทางสังคมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม ย่อมปรับเปลี่ยนไปตามบริบททางวัฒนธรรมและสังคม ซึ่งกระบวนการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะส่งผลต่อการปรับทัศนคติและพฤติกรรมในที่สุด ดังนั้น การทดสอบและการประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) จึงควรคำนึงถึงความเฉพาะ

ของบริบท และตรวจสอบความเป็นสากลผ่านการศึกษาซ้ำในสังคมที่มีค่านิยมแตกต่างกัน เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือในการอธิบายการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในมิติข้ามวัฒนธรรม

2. การพัฒนาและขยายขอบเขตทฤษฎี (theoretical expansion of BRT)

แม้ว่าทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ได้รับการขยายจากทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) และทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) อย่างเป็นระบบ แต่การวิจัยที่มีอยู่ในปัจจุบันยังคงเน้นการตรวจสอบสมมุติฐานเบื้องต้นมากกว่าการพัฒนาแบบจำลองเชิงลึก ยังไม่มีการสังเคราะห์องค์ความรู้แบบเป็นระบบหรือจัดทำเอกสารแนวคิดแบบครบถ้วน ส่งผลให้ความเข้าใจในความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรยังไม่สมบูรณ์ ตัวอย่างเช่น Van Hooft et al. (2004) ใช้ตัวแปรความพึงพอใจในงาน ความผูกพันต่อองค์กร และความต้องการด้านเศรษฐกิจเป็นเหตุผลที่ส่งผลต่อทัศนคติในการหางาน ซึ่งเป็นแนวทางสำคัญในการขยายแนวคิดของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) อย่างมีนัยสำคัญ

ถึงแม้จะมีการเริ่มเพิ่มตัวแปรภายนอก เช่น บุคลิกภาพ ประสบการณ์ ความคาดหวังที่จะเสียใจในอนาคต (anticipated regret) และอารมณ์ (emotion) เข้าสู่แบบจำลองพฤติกรรม แต่การควบคุมตัวแปรแทรกซ้อนยังมีจำกัด โดยงานของ Bamberg et al. (2003) Fitzmaurice (2005) รวมถึง Perugini and Bagozzi (2001) ได้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า การเพิ่มตัวแปรภายนอก (external variables) เข้าสู่แบบจำลองพฤติกรรมช่วยเพิ่มพลังในการทำนาย (predictive power) ได้อย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น งานวิจัยในอนาคตจึงควรให้ความสำคัญกับบริบทเฉพาะทาง (context-specific factors) และพิจารณาการควบคุมตัวแปรภายนอกที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการอธิบายและทำนายพฤติกรรมของบุคคลหรือกลุ่มเป้าหมายในแต่ละสาขาได้อย่างแม่นยำและมีความสอดคล้องกับบริบททางวัฒนธรรมและสังคมมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ งานวิจัยร่วมสมัยยังแสดงให้เห็นถึงความพยายามในการบูรณาการทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) เข้ากับแบบจำลองของทฤษฎีอื่นๆ เพื่อยกระดับศักยภาพในการอธิบายพฤติกรรมในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ตัวอย่างเช่น การศึกษาของ Al-Qaysi et al. (2024) ได้ผสมผสานทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) เข้ากับทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) เพื่อตรวจสอบปัจจัยที่กำหนดการใช้ ChatGPT ของนักศึกษา พบว่า เหตุผลเชิงสนับสนุนและเหตุผลเชิงคัดค้านมีอิทธิพลโดยตรงต่อทัศนคติและส่งผลต่อการใช้จริง ขณะเดียวกัน ทัศนคติ บรรทัดฐานเชิงอัตวิสัย และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมยังคงเป็นตัวทำนายสำคัญของการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลด้านการศึกษา ในทำนองเดียวกัน Ahmad and Rasheed (2025) ศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) ด้านการท่องเที่ยวและบริการ โดยใช้กรอบทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ควบคู่กับแบบจำลองการยอมรับเทคโนโลยี (Technology Acceptance Model: TAM) และทฤษฎีการต่อต้านนวัตกรรม (Innovation Resistance Theory: IRT) พบว่า เหตุผลเชิงสนับสนุน เช่น การรับรู้ประโยชน์และความเชื่อมั่นในผู้เชี่ยวชาญ มีบทบาทสำคัญต่อทัศนคติ ขณะที่เหตุผลเชิงคัดค้าน เช่น ความวิตกกังวลทางเทคโนโลยีและความซับซ้อน กลายเป็นอุปสรรคต่อการยอมรับการตลาดดิจิทัลด้านการแพทย์และสุขภาพ งานของ Yadav et al. (2022) ได้นำทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) มาใช้เพื่อทำความเข้าใจการยอมรับแอปสุขภาพ โดยพบว่า เหตุผลเชิงสนับสนุนและเหตุผลเชิงคัดค้านมีอิทธิพลอย่างมี

นัยสำคัญต่อทัศนคติและความตั้งใจใช้งานของผู้ใช้ โดยเหตุผลเชิงสนับสนุนสะท้อนปัจจัยด้านนวัตกรรมที่เอื้อต่อการยอมรับ ขณะที่เหตุผลเชิงคัดค้านสะท้อนข้อจำกัดและแรงต้านด้านเทคโนโลยี งานวิจัยของ Chahua-Huaqui et al. (2025) เกี่ยวกับการยอมรับการใช้โดรนส่งอาหารในเปรู ได้ผสมผสานแบบจำลองการยอมรับเทคโนโลยีเข้ากับ ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) และชี้ให้เห็นว่า การรับรู้ประโยชน์และบรรทัดฐานทางสังคมทำหน้าที่คล้ายตัวแปรเหตุผลเชิงสนับสนุน ในขณะที่ ความกังวลด้านการใช้งานและความง่ายในการใช้ เป็นเหตุผลเชิงคัดค้านที่จำกัดการสร้างสรรค์เชิงบวก ผลลัพธ์ดังกล่าวยืนยันว่า ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) สามารถปรับใช้กับเทคโนโลยีเกิดใหม่และบริบทนวัตกรรม ทำให้ทฤษฎีมีความยืดหยุ่นและสอดคล้องกับความเป็นจริงในตลาด

3. ความก้าวหน้าเชิงระเบียบวิธีวิจัย (methodological advancements)

งานวิจัยที่ผ่านมาเกี่ยวกับทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ส่วนใหญ่ยังคงใช้วิธีวิจัยเชิงสหสัมพันธ์ (correlational research) ซึ่งไม่สามารถสรุปเหตุและผลได้อย่างชัดเจน งานวิจัยในอนาคตจึงควรใช้วิธีการแบบแนวขวางตามเวลา (longitudinal design) เพื่อให้สามารถติดตามการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมในระยะยาว และควบคุมตัวแปรภายนอกได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้ง การเก็บข้อมูลส่วนใหญ่ในปัจจุบันอาศัยแบบสอบถามรายงานตนเอง (self-report) จึงควรมีการเพิ่มมาตรฐานที่เป็นกลางหรือพฤติกรรมจริงเข้ามาเสริมด้วย เช่น การใช้มาตราส่วนลิเคิร์ต (likert scale) 5 ระดับแทนแบบ 3 ระดับ เพื่อความแม่นยำทางจิตวิทยา Ajzen (2001; 2006) ได้ออกแบบแบบสอบถามมาตรฐานสำหรับทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) เพื่อใช้ในงานวิจัย ดังนั้น ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ก็จำเป็นต้องพัฒนาแบบสอบถามมาตรฐานที่คล้ายกัน เพื่อช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือและความตรงของการวัดตัวแปรในบริบทต่างๆ ตัวอย่างมาตรวัดในบริบทของการเป็นผู้ประกอบการ แสดงดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ตัวอย่างมาตรวัดตามทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ในบริบทของการเป็นผู้ประกอบการ

ตัวแปร (construct)	ข้อคำถาม (measurement item)
ความเชื่อและค่านิยม (beliefs and values)	ฉันเชื่อว่าการเป็นผู้ประกอบการสามารถสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจให้กับสังคม
	ฉันให้ความสำคัญกับความเป็นอิสระและการตัดสินใจด้วยตนเอง
	ฉันมองว่าการเป็นผู้ประกอบการเป็นวิธีหนึ่งในการพัฒนาศักยภาพของตนเอง
	ฉันเห็นว่าการช่วยเหลือชุมชนเป็นเป้าหมายสำคัญของการทำธุรกิจ
เหตุผลที่สนับสนุน (reasons for entrepreneurship)	ฉันเชื่อว่าการเป็นผู้ประกอบการจะช่วยให้ฉันมีอิสระในการทำงาน
	ฉันคิดว่าการเริ่มธุรกิจของตนเองจะเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว
	ฉันต้องการใช้ความคิดสร้างสรรค์ของฉันเพื่อพัฒนาธุรกิจ
	การเป็นผู้ประกอบการทำให้ฉันรู้สึกภาคภูมิใจในตนเอง
	ฉันมองว่าการเป็นผู้ประกอบการเป็นโอกาสที่สำคัญในชีวิต
เหตุผลที่ขัดขวาง (reasons against entrepreneurship)	ฉันกังวลว่าอาจประสบความล้มเหลวหากเริ่มต้นธุรกิจ
	ฉันรู้สึกว่ามีเงินไม่เพียงพอสำหรับเริ่มธุรกิจ
	ฉันไม่มั่นใจในความสามารถของตนเองในการบริหารจัดการธุรกิจ
	คนรอบข้างไม่สนับสนุนแนวคิดในการเป็นผู้ประกอบการ
	ฉันคิดว่าการเป็นผู้ประกอบการเสี่ยงเกินไปสำหรับสถานการณ์ปัจจุบัน

ตารางที่ 2 ตัวอย่างมาตรวัดตามทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ในบริบทของการเป็นผู้ประกอบการ (ต่อ)

ทัศนคติ (attitude toward entrepreneurship)	ฉันคิดว่าการเป็นผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่ดีและน่าทำ
	ฉันรู้สึกยินดีหากได้เริ่มต้นธุรกิจของตัวเอง
	โดยรวมแล้ว ฉันมีทัศนคติในเชิงบวกต่อการเป็นผู้ประกอบการ
บรรทัดฐานทางสังคม (subjective norms)	คนรอบข้างที่สำคัญ (เช่น ครอบครัว เพื่อน) คาดหวังให้ฉันเป็นผู้ประกอบการ
	ฉันรู้สึกว่าชุมชนหรือสังคมให้ความเคารพผู้ที่เป็นผู้ประกอบการ
	บุคคลสำคัญในชีวิตฉันสนับสนุนแนวคิดในการเริ่มต้นธุรกิจ
การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (perceived behavioral control)	ฉันรู้สึกว่าฉันมีความสามารถเพียงพอที่จะเป็นผู้ประกอบการ
	ฉันสามารถหาแหล่งทุนหรือทรัพยากรในการเริ่มต้นธุรกิจได้
	โดยรวมแล้ว ฉันมั่นใจว่าฉันสามารถควบคุมปัจจัยที่สำคัญในการทำธุรกิจได้
ความตั้งใจ (entrepreneurial intention)	ฉันกำลังวางแผนที่จะเป็นผู้ประกอบการ
	ฉันตั้งใจจะเริ่มต้นธุรกิจในอนาคตอันใกล้
	ฉันจะลงมือเริ่มต้นธุรกิจของตัวเองภายใน 1-2 ปีข้างหน้า

ที่มา: ผู้เขียนปรับปรุงจาก Westaby (2005)

4. การวิจัยเชิงข้ามวัฒนธรรมและการปรับใช้ตามบริบท (cross-cultural research and contextual adaptation)

วัฒนธรรมส่งผลอย่างสำคัญต่อการให้เหตุผล ทัศนคติ และบรรทัดฐานทางสังคม ซึ่งมีผลต่อความตั้งใจและพฤติกรรม การศึกษาในอนาคตควรเน้นทั้งการทดสอบ ความเป็นสากลของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) และการวิเคราะห์ว่าองค์ประกอบต่างๆ ส่งผลในแต่ละวัฒนธรรมอย่างไร ความแตกต่างของค่านิยม เช่น ปัจเจกนิยม (individualism) และ ลัทธิรวมหมู่ (collectivism) จะส่งผลให้โครงสร้างโมเดลมีความแตกต่างกัน เช่น คนในวัฒนธรรมรวมหมู่มักรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นและยึดตามบรรทัดฐานทางสังคมมากกว่า ขณะที่คนในวัฒนธรรมปัจเจกนิยมจะเน้นความต้องการส่วนตัวและทัศนคติของตนเอง

Hassan et al. (2015) พบหลักฐานจากงานวิจัยข้ามประเทศจำนวนมากที่ชี้ให้เห็นว่าแบบจำลองเจตนาพฤติกรรมสามารถใช้ได้ในหลายวัฒนธรรม แต่น้ำหนักของตัวแปรสำคัญแตกต่างกันตามบริบทวัฒนธรรม โดยในประเทศตะวันตก เช่น สหรัฐอเมริกา ทัศนคติ มักเป็นตัวทำนายความตั้งใจที่สำคัญที่สุด ในขณะที่ในประเทศตะวันออก เช่น จีนหรือเกาหลี บรรทัดฐานทางสังคม มีบทบาทโดดเด่นมากกว่าในการกำหนดความตั้งใจของบุคคล งานวิจัยของ Bagozzi et al. (2000) รวมถึง Lee and Green (1991) แสดงให้เห็นว่า แม้ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) และทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) จะสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้หลายประเทศ แต่ระดับของอิทธิพลและบทบาทของตัวแปรอธิบายภายในแบบจำลอง กลับมีความแตกต่างกันตามบริบททางวัฒนธรรม ดังนั้นนักวิจัยในประเทศไทยควรส่งเสริมการศึกษาทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ภายใต้บริบทไทยอย่างเป็นระบบ เพื่อประเมินความเหมาะสมของสมมุติฐาน รวมถึงตรวจสอบความสามารถในการประยุกต์ใช้ทฤษฎีดังกล่าวในบริบทวัฒนธรรมที่แตกต่าง

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ได้รับการยอมรับว่าเป็นหนึ่งในกรอบแนวคิดร่วมสมัยที่สามารถขยายขอบเขตความเข้าใจเกี่ยวกับสาเหตุที่แท้จริงของพฤติกรรมมนุษย์ได้อย่างมีพลัง จุดแข็งสำคัญของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) คือ การวาง “เหตุผล” ไว้ในฐานะตัวแปรศูนย์กลางที่เชื่อมโยงระหว่างความเชื่อและค่านิยม แรงจูงใจพื้นฐาน ความตั้งใจ และ พฤติกรรม เข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบ สิ่งนี้ทำให้ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) แตกต่างจากทฤษฎีรุ่นก่อนหน้า เช่น ทฤษฎีการกระทำโดยใช้เหตุผล (TRA) และทฤษฎีการวางแผนพฤติกรรม (TPB) ที่มุ่งอธิบายเพียงบทบาทของทัศนคติ บรรทัดฐาน และการรับรู้การควบคุม โดยไม่ได้แยกแยะให้ชัดเจนถึงเหตุผลสนับสนุนและเหตุผลคัดค้าน ที่ผู้กระทำใช้เพื่อสร้างความชอบธรรมให้กับการตัดสินใจของตน

หลักฐานเชิงประจักษ์ในหลายบริบท เช่น สุขภาพ (การตรวจคัดกรองมะเร็ง การเลิกบุหรี่) การศึกษา (ความสำเร็จทางการเรียน การเลือกเรียนต่อ) องค์กร (การลาออก การแบ่งปันความรู้) และสังคม (การเลือกตั้ง การบริจาคโลหิต พฤติกรรมเพื่อสิ่งแวดล้อม) แสดงให้เห็นว่า ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) มีศักยภาพในการเพิ่มพลังอธิบายและทำนายพฤติกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่บุคคลเผชิญความขัดแย้งภายใน เช่น ความต้องการส่วนตัวที่ขัดกับแรงกดดันจากสังคม หรือต้องเลือกตัดสินใจท่ามกลางเงื่อนไขแวดล้อมเฉพาะ ทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) จึงถือเป็นทฤษฎีที่เหมาะสมอย่างยิ่งในการใช้ศึกษาพฤติกรรมที่มีมิติด้านคุณค่าจริยธรรม หรือพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้แรงกดดันจากหลายทิศทาง

1. ข้อเสนอแนะเชิงทฤษฎี (theoretical implications)

เพื่อยกระดับศักยภาพของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ในฐานะกรอบอธิบายหลักสำหรับการวิจัยพฤติกรรม งานวิจัยในอนาคตควรมุ่งเน้นไปที่การขยายความลึกและความชัดเจนของทฤษฎีในหลายประเด็นสำคัญ ประการแรก การจัดหมวดหมู่เหตุผลอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะการแยกประเภทของเหตุผลสนับสนุนและเหตุผลขัดขวาง ในมิติทางจิตวิทยาสังคม เช่น เหตุผลเชิงอารมณ์ เหตุผลเชิงคุณค่า และเหตุผลเชิงปฏิบัติ จะช่วยให้เข้าใจโครงสร้างแรงจูงใจได้อย่างละเอียดและครอบคลุมมากขึ้น ประการถัดมา งานวิจัยควรบูรณาการตัวแปรภายนอก เช่น บุคลิกภาพ ประสบการณ์ในอดีต ความคาดหวังล่วงหน้า และอารมณ์ ซึ่งอาจทำหน้าที่เป็นตัวแปรกำกับหรือตัวแปรศูนย์กลางในกระบวนการตัดสินใจ นอกจากนี้ การตรวจสอบทฤษฎีในบริบทข้ามวัฒนธรรมก็มีความจำเป็นเนื่องจากค่านิยมทางวัฒนธรรม เช่น ปัจเจกนิยม-ส่วนรวม การหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน และระยะห่างเชิงอำนาจ ล้วนมีผลต่อวิธีการให้เหตุผลของบุคคล จึงควรมีการขยายการทดสอบทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) ไปยังสังคมที่มีโครงสร้างค่านิยมแตกต่าง เพื่อยืนยันความเป็นสากลของทฤษฎี ควบคู่ไปกับการพัฒนาเครื่องมือวัดมาตรฐานสำหรับเหตุผลสนับสนุนและเหตุผลคัดค้าน ที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพเชิงจิตมิติเพื่อให้สามารถเปรียบเทียบข้ามการศึกษาได้อย่างน่าเชื่อถือ นอกจากนี้ งานวิจัยในอนาคตควรมุ่งมาใช้วิธีการที่ก้าวหน้า เช่น การศึกษาแบบติดตามตามเวลา (longitudinal design) การทดลองภาคสนาม หรือเทคนิคแบบผสมผสาน เช่น Partial Least Square SEM (PLS-SEM) ร่วมกับ Fuzzy-set Qualitative Comparative Analysis (fsQCA) เพื่อให้สามารถจับกลไกการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้แม่นยำและมีมิติที่ลึกซึ้งกว่าการใช้ข้อมูลภาคตัดขวางเพียงอย่างเดียว

2. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและการประยุกต์ใช้ (policy and practical recommendations)

จากหลักการของทฤษฎีการให้เหตุผลเชิงพฤติกรรม (BRT) หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และผู้เชี่ยวชาญด้านพฤติกรรมศาสตร์ควรให้ความสำคัญกับการทำความเข้าใจเหตุผลเฉพาะบริบทที่บุคคลใช้ประกอบการตัดสินใจ ไม่ว่าจะเป็นแรงจูงใจเชิงบวกที่ผลักดันให้เกิดพฤติกรรม หรืออุปสรรคที่ขัดขวางการลงมือปฏิบัติ การออกแบบนโยบาย มาตรการ หรือกลยุทธ์ต่างๆ จึงควรตั้งอยู่บนฐานของการสำรวจและวิเคราะห์เหตุผลเชิงลึกเหล่านี้ เพื่อนำมาพัฒนาเป็นเครื่องมือสื่อสารที่ตรงจุด กลยุทธ์สร้างแรงจูงใจที่ตอบสนองต่อความต้องการจริง หรือแนวทางการแทรกแซงพฤติกรรมที่สามารถลดข้อจำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตัวอย่างเช่น นโยบายสาธารณะด้านสุขภาพควรมุ่งทำความเข้าใจเหตุผลที่ทำให้ประชาชนลังเลต่อการรับวัคซีน เช่น ความไม่ไว้วางใจในข้อมูลหรือความกลัวผลข้างเคียง และออกแบบข้อความสื่อสารที่ตอบโจทย์โดยตรงในด้านการตลาด องค์กรสามารถใช้ข้อมูลเหตุผลของผู้บริโภคเพื่อออกแบบแคมเปญที่ทั้งกระตุ้นแรงจูงใจเชิงบวก (เช่น การแบ่งปันประสบการณ์ท่องเที่ยวที่น่าจดจำ) และลดแรงต้าน (เช่น ความกังวลเรื่องข้อมูลส่วนตัว) ส่วนในระดับองค์กร การระบุเหตุผลที่ทำให้พนักงานตัดสินใจลาออกหรือคงอยู่ จะช่วยให้ผู้บริหารสามารถพัฒนาระบบแรงจูงใจหรือวัฒนธรรมองค์กรที่ตอบสนองต่อคุณค่าที่แท้จริงของพนักงานได้อย่างเหมาะสม ยิ่งไปกว่านั้น การสร้างระบบฐานข้อมูลที่รวบรวมเหตุผลของกลุ่มประชากรในสาขาต่างๆ เช่น สุขภาพ การศึกษา การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และพฤติกรรมผู้บริโภค จะช่วยให้ผู้นำนโยบายและผู้บริหารสามารถออกแบบ มาตรการเชิงยุทธศาสตร์ที่แม่นยำและตอบสนองต่อแรงจูงใจที่แท้จริงของสังคม อันจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ยั่งยืน มีพลัง และเกิดประโยชน์ในวงกว้าง

บรรณานุกรม

- Ahmad, F., Driver, N., McNally, M. J., & Stewart, D. E. (2009). Why doesn't she seek help for partner abuse? An exploratory study with South Asian immigrant women. *Social Science & Medicine*, 69(4), 613–622. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2009.06.011>
- Ahmad, N., & Rasheed, H. M. W. (2025). Tourism and hospitality SMEs and digital marketing: What factors influence their attitude and intention to use from the perspective of BRT, TAM and IRT. *Journal of Hospitality and Tourism Insights*, 8(4), 1546-1563. <https://doi.org/10.1108/JHTI-05-2024-0508>
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl, & J. Beckmann (Eds.), *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). Springer.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52, 27–58. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.27>
- Ajzen, I. (2006). *Constructing a theory of planned behavior questionnaire*. <http://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>

- Al-Qaysi, N., Al-Emran, M., Al-Sharafi, M. A., Iranmanesh, M., Ahmad, A., & Mahmoud, M. A. (2024). Determinants of ChatGPT use and its impact on learning performance: An integrated model of BRT and TPB. *International Journal of Human-Computer Interaction*, 41(9), 5462-5474. <https://doi.org/10.1080/10447318.2024.2361210>
- Bagozzi, R. P., Wong, N., Abe, S., & Bergami, M. (2000). Cultural and situational contingencies and the theory of reasoned action: Application to fast food restaurant consumption. *Journal of Consumer Psychology*, 9(2), 97-106. https://doi.org/10.1207/S15327663JCP0902_4
- Bamberg, S., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2003). Choice of travel mode in the theory of planned behavior: The roles of past behavior, habit, and reasoned action. *Basic and Applied Social Psychology*, 25(3), 175-187. https://doi.org/10.1207/S15324834BASP2503_01
- Chahua-Huaqui, N., Del-Aguila-Arcentales, S., Quispe-Presentación, J., & Ruiz-Cordero, A. (2025). Innovation of food delivery: Acceptance of drone use among consumers in Peru based on TAM and BRT. *Sustainable Futures*, 10, 101038. <https://doi.org/10.1016/j.sftr.2025.101038>
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 201-234. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60330-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60330-5)
- Duan, W. T., & Jiang, G. R. (2008). A review of the theory of planned behavior. *Advances in Psychological Science*, 16(2), 315-320. <https://journal.psych.ac.cn/adps/EN/Y2008/V16/I02/315>
- Fishbein, M. (1963). An investigation of the relationships between beliefs about an object and the attitude toward that object. *Human Relations*, 16(3), 233-240. <https://doi.org/10.1177/001872676301600302>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley. <https://people.umass.edu/aizen/f&a1975.html>
- Fitzmaurice, J. (2005). Incorporating consumers' motivations into the theory of reasoned action. *Psychology & Marketing*, 22(11), 911-929. <https://doi.org/10.1002/mar.20090>
- Hassan, L. M., Shiu, E., & Parry, S. (2015). Addressing the cross-country applicability of the theory of planned behaviour (TPB): A structured review of multi-country TPB studies. *Journal of Consumer Behaviour*, 15(1), 72-86. <https://doi.org/10.1002/cb.1536>
- Lee, C., & Green, R. T. (1991). Cross-cultural examination of the Fishbein behavioral intentions model. *Journal of International Business Studies*, 22(2), 289-305. <https://www.jstor.org/stable/155211>

- Prathansong, N., & Kananurak, N. (2023). Reason (for and against) consumers affecting organic product purchase intention: Bangkok, Thailand. *Journal of Family Business and Management Studies*, 15(1), 103–126. <https://doi.org/10.14456/fbms.2023.6>
- Perugini, M., & Bagozzi, R. P. (2001). The role of desires and anticipated emotions in goal-directed behaviours. *British Journal of Social Psychology*, 40(1), 79–98. <https://doi.org/10.1348/014466601164704>
- Song, Z., Ren, Y., & Li, J. (2024). Exploring factors affecting millennial Tourists' eWOM behavior: A lens of BRT theory. *Behavioral Sciences*, 14(11), 1056. <https://doi.org/10.3390/bs14111056>
- Tripopsakul, S. (2025). Entrepreneurial intentions: Analyzing sociocultural and perceptual influences using the theory of planned behavior. *International Review of Management and Marketing*, 15(3), 98-106. <https://doi.org/10.32479/irmm.17947>
- Turner, P., & Ireland, J. L. (2011). Officer attitudes towards intra-group aggression in young people and young adults: Does the reported motivation an aggressor impact on intervention and support?. *International Journal of Law and Psychiatry*, 34(4), 309–316. <https://doi.org/10.1016/j.ijlp.2011.08.010>
- Van Hooft, E. A. J., Born, M. P., Taris, T. W., van der Flier, H., & Blonk, R. W. B. (2004). Predictors of job search behavior among employed and unemployed people. *Personnel Psychology*, 57(1), 25–59. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2004.tb02483.x>
- Warshaw, P. R., & Davis, F. D. (1985). Disentangling behavioral intention and behavioral expectation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21(3), 213–228. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(85\)90017-4](https://doi.org/10.1016/0022-1031(85)90017-4)
- Westaby, J. D. (2005). Behavioral reasoning theory: Identifying new linkages underlying intentions and behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 98(2), 97–120. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2005.07.003>
- Westaby, J. D., Probst, T. M., & Lee, B. C. (2010). Leadership decision-making: A behavioral reasoning theory analysis. *The Leadership Quarterly*, 21(3), 481–495. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2010.03.011>
- Yadav, R., Giri, A., & Chatterjee, S. (2022). Understanding the users' motivation and barriers in adopting healthcare apps: A mixed-method approach using behavioral reasoning theory. *Technological Forecasting and Social Change*, 183, 121932. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121932>