อิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินในฐานะปัจจัยพยากรณ์สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิตในประเทศไทย

ชริญญา ตะยาภิวัฒนา [1]
ณัชชามน เปรมปลื้ม [2]

[1] ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 09-6248-9994 อีเมล : 6712672001@rumail.ru.ac.th
รับเมื่อ 14 สิงหาคม 2569 ตอบรับเมื่อ 8 ตุลาคม 2569 10.14416/j.faa.2026.24.002

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาระดับบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินและสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต 2) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต 3) พยากรณ์สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต ด้วยบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน การวิจัยเชิงปริมาณนี้คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบตามสะดวก กลุ่มตัวอย่างคือ ตัวแทนประกันชีวิตในประเทศไทย จำนวน 222 คน ใช้แบบสอบถามออนไลน์เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล ประกอบด้วยแบบวัด 3 ชุด ได้แก่ แบบวัดบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ แบบวัดการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และแบบวัดสุขภาวะทางการเงิน สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ สถิติเชิงพรรณนา สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ ด้วยโปรแกรม jamovi. ผลการวิจัยพบว่า 1) บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินอยู่ในระดับมากที่สุด ในขณะที่สุขภาวะทางการเงินอยู่ในระดับค่อนข้างมาก 2) บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินมีความสัมพันธ์ทางบวกกับสุขภาวะทางการเงินในระดับสูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินในระดับปานกลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 3) บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินสามารถร่วมกันพยากรณ์สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิตได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 43.6 (R^2 = .436, $p < .001$) และมีขนาดอิทธิพลอยู่ในระดับสูง (Cohen's f^2 = .773) โดยการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน (β = .467) มีอำนาจในการพยากรณ์สูงกว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ (β = .298)

คำสำคัญ : บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน สุขภาวะทางการเงิน

[1] นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ ภาควิชาจิตวิทยา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
[2] ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ภาควิชาจิตวิทยา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

Conscientiousness and Financial Self-Efficacy as Predictors of Financial Well-Being among Life Insurance Agents in Thailand

Charinya Tayapiwattana [1]
Nuchchamon Prameplueem [2]

[1] Corresponding Author, Tel. 09-6248-9994, E-mail : 6712672001@rumail.ru.ac.th
Received 14 August 2026; Accepted 8 October 2026 10.14416/j.faa.2026.24.002

Abstract

The objectives of this research were 1) to examine the levels of conscientiousness, financial self-efficacy, and financial well-being among life insurance agents; 2) to investigate the relationships among conscientiousness, financial self-efficacy, and financial well-being of life insurance agents; and 3) to predict the financial well-being of life insurance agents using conscientiousness and financial self-efficacy. This quantitative study involved 222 life insurance agents in Thailand selected through convenience sampling. Data were collected via an online questionnaire comprising three instruments: a conscientiousness scale, a financial self-efficacy scale, and a financial well-being scale. Data were analyzed using descriptive statistics, the Pearson product-moment correlation coefficient, and multiple regression analysis with jamovi. The results revealed that 1) conscientiousness and financial self-efficacy of life insurance agents were at the highest level, while financial well-being was at a relatively high level; 2) both conscientiousness and financial self-efficacy had strong, statistically significant positive correlations with financial well-being. Furthermore, conscientiousness showed a statistically significant, moderate positive correlation with financial self-efficacy; and 3) conscientiousness and financial self-efficacy jointly explained 43.6% of the variance in financial well-being among life insurance agents ($R^2 = .436$, $p < .001$), indicating a large effect size (Cohen's $f^2 = .773$). Specifically, financial self-efficacy ($\beta = .467$) was a stronger predictor of financial well-being than conscientiousness ($\beta = .298$).

Keywords : Conscientiousness, Financial Self-efficacy, Financial Well-being

[1] Graduate Student, Master of Science in Industrial and Organizational Psychology, Department of Psychology, Faculty of Education, Ramkhamhaeng University

[2] Assistant Professor, Ph.D., Department of Psychology, Faculty of Education, Ramkhamhaeng University

1. บทนำ

การดำเนินชีวิตในยุคปัจจุบันต้องเผชิญกับสภาวะเศรษฐกิจที่มีความผันผวนสูง โครงสร้างระบบการเงินมีความซับซ้อนขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการเกิดขึ้นของผลิตภัณฑ์ทางการเงินรูปแบบใหม่ นวัตกรรมเทคโนโลยีทางการเงิน และสินทรัพย์ดิจิทัล แม้จะสร้างโอกาสใหม่ในตลาดการลงทุน ถึงกระนั้นก็ส่งผลให้การบริหารการเงินส่วนบุคคลเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งใจพร้อมกับการมีความสุขในชีวิตมีความท้าทายกว่ายุคสมัยก่อน เนื่องจากสุขภาวะทางการเงิน (Financial Well-Being : FWB) มิได้ขึ้นอยู่กับระดับรายได้ ยอดเงินในบัญชี หรือมูลค่าสินทรัพย์สุทธิเท่านั้น ทว่าเป็นสภาวะทางจิตวิทยาที่ครอบคลุม การรับรู้สภาวะของตนเองเกี่ยวกับความสามารถบริหารจัดการเงินได้ในปัจจุบัน ความสามารถรับมือเหตุการณ์ไม่คาดฝันทางการเงิน ความสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายทางการเงินตามที่วางแผนไว้ และความมีอิสระในการเลือกใช้ชีวิตในปัจจุบัน (Consumer Financial Protection Bureau [CFPB], 2015) สุขภาวะทางการเงินจึงเป็นรากฐานสำคัญของความพึงพอใจในชีวิต และเป็นดัชนีชี้วัดความมั่นคงในระดับปัจเจกบุคคล

ความมั่งคั่งและสุขภาวะทางการเงินของบุคคล มิได้เป็นเพียงผลลัพธ์จากปัจจัยเชิงเศรษฐศาสตร์หรือระดับความรู้ทางการเงินเท่านั้น ในมุมมองของจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ สิ่งเหล่านี้เป็นผลผลิตเชิงพฤติกรรมที่เกิดจากกระบวนการทางจิตวิทยาภายในบุคคล โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงสร้างบุคลิกภาพและการรับรู้ความสามารถของตนเองในบริบทเฉพาะ จากทฤษฎีบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (Big Five Personality Factors) บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ (Conscientiousness : CON) เป็นมิติที่มีพลังในการพยากรณ์ความสำเร็จในหน้าที่การงาน เนื่องจากสะท้อนความมีระเบียบ ความมีวินัย ความสำนึกในหน้าที่ ความพยายามมุ่งสู่ความสำเร็จ และความสามารถในการควบคุมแรงกระตุ้นภายในตนเอง (McCrae, et al., 2005) ซึ่งสอดคล้องกับการวิเคราะห์อภิมานของ Vella, et al. (2024) ที่ยืนยันว่า บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อผลลัพธ์ทางการเงินและรายได้ส่วนบุคคลอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมและผลลัพธ์ในชีวิตมนุษย์เกิดจากการปฏิสัมพันธ์ระหว่าง 3 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคลด้านปัญญาและคุณลักษณะของบุคคล พฤติกรรม และสภาพแวดล้อม (Bandura, 1986) การมีโครงสร้างทางบุคลิกภาพบางประการที่โดดเด่น อาจไม่เพียงพอที่จะส่งผลให้เกิดการขับเคลื่อนเกิดพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสมอย่างยั่งยืน หากขาดความเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเอง การรับรู้ความสามารถของตนเองมีรากฐานจากแนวคิดของ Bandura (1977) ซึ่งอธิบายว่าเป็นความเชื่อของบุคคลเกี่ยวกับความสามารถของตน ในการดำเนินการเฉพาะอย่างเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ ซึ่งขึ้นอยู่กับบริบทเฉพาะด้าน (Bandura, 2006) จึงต้องสร้างเครื่องมือวัดที่เฉพาะเจาะจง โดย Lown (2011) ได้พัฒนาเครื่องมือวัดสำหรับบริบทด้านการเงิน การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน (Financial Self-Efficacy : FSE) จึงเป็นกลไกทางจิตวิทยาที่สำคัญในการแปลงความรู้และคุณลักษณะของบุคคลให้กลายเป็นการลงมือปฏิบัติ

เมื่อพิจารณาในบริบทของประเทศไทย สถานการณ์หนี้ครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นแตะระดับร้อยละ 91 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (กองบรรณาธิการ วารสารพระสยาม, 2567) ปัญหาสุขภาวะทางการเงินจึงเป็นประเด็นเชิงโครงสร้างที่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของประชากรในวงกว้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มอาชีพตัวแทนประกันชีวิต ซึ่งเป็นบุคลากรด้านการเงิน จำนวน 232,799 คน (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย [คปภ.], 2568) ที่มีลักษณะการทำงานแบบอาชีพอิสระ แม้จะทำหน้าที่ให้คำแนะนำ ช่วยวางแผน และเป็นที่ปรึกษาทางการเงินแก่ลูกค้า แต่ตนเองกลับต้องเผชิญความท้าทายในการบริหารจัดการกระแสเงินสดและความเสี่ยงด้านการเงิน จากโครงสร้างรายได้แบบค่านายหน้าที่มีความผันผวนสูง ก่อให้เกิดความขัดแย้งเชิงบทบาท กล่าวคือ ผู้ที่มีความรู้ด้านการเงินอย่างดีกลับเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงทางการเงินส่วนบุคคล สถานการณ์นี้ทำให้การศึกษาเกี่ยวกับสุขภาวะทางการเงินในกลุ่มอาชีพนี้ มีความสำคัญทั้งในเชิงวิชาการและเชิงนโยบาย

แม้งานวิจัยในอดีตจะยืนยันอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินต่อผลลัพธ์ทางการเงิน แต่งานวิจัยส่วนใหญ่ทำการศึกษาตัวแปรเหล่านี้แยกส่วนกัน และมุ่งเน้นศึกษาในกลุ่มตัวอย่างที่

มีรายได้ประจำหรือในบริบทประเทศซีกโลกตะวันตกเป็นหลัก (e.g., Brown & Taylor, 2014; Donnelly, et al., 2012; Farrell, et al., 2016) จึงยังขาดการศึกษาเชิงบูรณาการที่อธิบายอิทธิพลร่วมของปัจจัยทางบุคลิกภาพและปัจจัยทางปัญญาสังคมต่อสุขภาวะทางการเงิน ในบริบทของผู้ประกอบอาชีพอิสระที่มีรายได้ผันแปรในประเทศไทย

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมุ่งเติมเต็มช่องว่างทางวิชาการ โดยศึกษาอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน ซึ่งเป็นปัจจัยส่วนบุคคลที่ทำงานร่วมกันในการกำกับตนเอง เพื่อขับเคลื่อนพฤติกรรมการจัดการทางการเงิน ที่ส่งผลต่อสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิตในประเทศไทย เพื่อนำข้อค้นพบไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรม การส่งเสริมวัฒนธรรมองค์การ และการสร้างเสริมสุขภาวะทางการเงินที่ยั่งยืนให้แก่บุคลากรในวงการประกันชีวิตต่อไป

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาระดับบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต

2.2 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต

2.3 เพื่อพยากรณ์สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต ด้วยบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน

3. การทบทวนวรรณกรรมและกรอบแนวคิดในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสาร แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

3.1 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่

McCrae, et al. (2005) กำหนดให้บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่เป็นหนึ่งใน 5 องค์ประกอบหลักของโครงสร้างบุคลิกภาพของมนุษย์ โดยให้นิยามว่า บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ เป็นแนวโน้มของบุคคลในการแสดงออกถึงความมีระเบียบวินัย ความรับผิดชอบ และความขยันหมั่นเพียรทำงานหนัก เป็นคุณลักษณะที่ฝังรากลึกในด้านความพยายามอย่างต่อเนื่องและการยึดมั่นในภาระหน้าที่ ไม่ใช่ความขยันชั่วคราว จึงส่งผลโดยตรงต่อสมรรถนะการทำงานและการจัดการชีวิตในทุกมิติ

บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีความสำคัญ เนื่องจากมีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างชัดเจนกับพฤติกรรมการออมและสุขภาวะทางการเงินของบุคคลที่ทำหน้าที่บริหารเงินด้วยตนเอง โดยทำหน้าที่เป็นตัวแปรเชื่อมโยงระหว่างคุณค่าทางวัตถุนิยมกับผลลัพธ์ทางการเงิน (Donnelly, et al., 2012) ทั้งยังมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการสะสมทรัพย์สินผ่านกลไกความรู้ทางการเงินในกลุ่มผู้ใหญ่วัยทำงาน (Letkiewicz & Fox, 2014) และมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกับระดับหนี้สินที่ไม่มีหลักประกันส่งผลเด่นชัดในเชิงการลดหนี้มากกว่าเพิ่มสินทรัพย์ (Brown & Taylor, 2014)

ทั้งนี้ McCrae, et al. (2005) ได้กำหนดองค์ประกอบย่อยของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ไว้ 6 ด้าน ซึ่งงานวิจัยนี้นำมาใช้นิยามขอบเขตของตัวแปร ได้แก่ 1) ความสามารถ หมายถึง ความสามารถในการจัดการสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ 2) ความมีระเบียบ หมายถึง การจัดระเบียบในชีวิตและสภาพแวดล้อมของการทำหน้าที่ได้อย่างเป็นขั้นเป็นตอน 3) ความสำนึกในหน้าที่ หมายถึง การยึดมั่นในหลักจริยธรรมและภาระผูกพันอย่างเคร่งครัด 4) ความพยายามมุ่งสู่ความสำเร็จ หมายถึง แรงขับเคลื่อนในการทำงานหนักเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ 5) ความมีวินัยในตนเอง หมายถึง ความสามารถในการทำงานให้สำเร็จตามแผนที่วางไว้แม้จะมีอุปสรรคหรือสิ่งรบกวน 6) ความรอบคอบไตร่ตรอง หมายถึง การคิดอย่างรอบคอบไตร่ตรองและการวิเคราะห์ผลที่จะตามมาก่อนลงมือดำเนินการ

3.2 การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน

Bandura (1977) ได้อธิบายเกี่ยวกับการรับรู้ความสามารถของตนเอง (Self-Efficacy) ว่าเป็นความเชื่อของบุคคลเกี่ยวกับความสามารถของตนในการดำเนินการเฉพาะอย่างเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ ซึ่งตามทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (Social Cognitive Theory) บุคคลที่มีระดับการรับรู้ความสามารถของตนเองสูงจะมีความมุ่งมั่น กล้าเผชิญปัญหา และมีความพยายามในการฝ่าฟันอุปสรรคได้ดีกว่า ทั้งนี้ Bandura (2006) ระบุว่าไม่มีเครื่องมือวัดการรับรู้ความสามารถของตนเองแบบอเนกประสงค์ที่ใช้ได้กับทุกบริบท การประเมินการรับรู้ความสามารถของตนเองจึงจำเป็นต้องประเมินในบริบทเฉพาะด้านเพื่อให้เครื่องมือมีอำนาจการทำนายและอธิบายพฤติกรรมในเรื่องนั้นได้อย่างแม่นยำ ซึ่งต่อมา Lown (2011) ได้นำแนวคิดดังกล่าวมากำหนดกรอบการวัดในบริบททางการเงิน และพัฒนาเครื่องมือวัดการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน (Financial Self-Efficacy Scale : FSES)

นอกจากนี้ Lown, et al. (2015) พบว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินเป็นตัวพยากรณ์สำคัญที่ส่งผลเชิงบวกต่อพฤติกรรมการออมในกลุ่มครัวเรือน สอดคล้องกับงานวิจัยของ Farrell, et al. (2016) ที่ระบุว่าการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินส่งผลโดยตรงต่อพฤติกรรมการจัดการทางการเงินเชิงรุก และมีบทบาทสำคัญในการช่วยให้บุคคลรับมือหรือปรับตัวต่อความผันผวนทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ การรับรู้สมรรถนะของตนเองเป็นสภาวะทางจิตวิทยาเชิงบวกที่สามารถวัดและพัฒนาให้สูงขึ้นได้ บุคคลที่มีการรับรู้สมรรถนะทางการเงินสูง จะเกิดแรงจูงใจในการเผชิญหน้ากับความท้าทายทางการเงิน มีเป้าหมายที่ชัดเจน และไม่ยอมแพ้ต่ออุปสรรคทางเศรษฐกิจ (Luthans, et al., 2007)

ดังนั้น การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินของตัวแทนประกันชีวิต หมายถึง ความเชื่อมั่นของตัวแทนประกันชีวิตในขีดความสามารถ สมรรถนะ และศักยภาพของตนเอง ในการบริหารจัดการการเงินส่วนบุคคล ตลอดจนความมั่นใจในการเผชิญหน้าและแก้ปัญหาทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยในงานวิจัยครั้งนี้วัดการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน 3 ด้าน ได้แก่ 1) ความรู้ด้านการเงิน 2) ประสบการณ์ทำงานด้านการเงิน และ 3) ทักษะดำเนินการด้านการเงิน เพื่อใช้ประเมินพฤติกรรมด้านการเงินและโอกาสที่การวางแผนการเงินจะประสบความสำเร็จ

3.3 สุขภาวะทางการเงิน

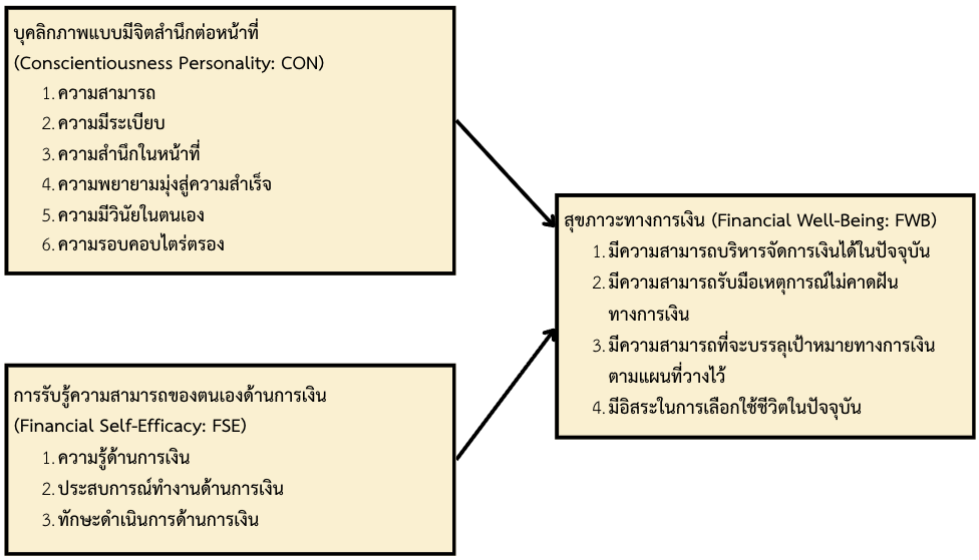
สำนักงานคุ้มครองผู้บริโภคด้านการเงินแห่งสหรัฐอเมริกา (Consumer Financial Protection Bureau [CFPB], 2015) ได้ให้นิยามสุขภาวะทางการเงินว่า เป็นสภาวะที่บุคคลสามารถจัดการภาระผูกพันทางการเงินในปัจจุบัน มีความมั่นคงในอนาคตทางการเงิน และมีอิสระในการเลือกวิถีชีวิตที่ทำให้มีความสุข ซึ่งครอบคลุมการมีอำนาจควบคุมการเงินในชีวิตประจำวันของตนเอง ความสามารถในการรับมือกับเหตุการณ์ไม่คาดฝันทางการเงิน ความสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ตั้งใจไว้ในอนาคต และมีอิสระในการเลือกวิถีชีวิตแบบที่ต้องการได้โดยไม่ติดปัญหาด้านการเงิน

ต่อมา Brüggen, et al. (2017) ได้เสนอกรอบแนวคิดสุขภาวะทางการเงิน โดยระบุว่าสุขภาวะทางการเงินมิได้เกิดจากปัจจัยทางเศรษฐศาสตร์เพียงอย่างเดียว แต่ยังเป็นผลมาจากปัจจัยทางจิตวิทยาและคุณลักษณะส่วนบุคคล เช่น บุคลิกภาพและการรับรู้ความสามารถของตนเอง ซึ่งทำหน้าที่เป็นปัจจัยกำหนดพฤติกรรมการจัดการทางการเงิน และส่งผลกระทบต่อเนื่องถึงคุณภาพชีวิตและความสุขโดยรวมของบุคคล นอกจากนี้การประเมินสุขภาวะทางการเงินที่สมบูรณ์ต้องพิจารณาทั้งมิติเชิงวัตถุวิสัย เช่น ระดับรายได้ สินทรัพย์ ภาระหนี้สิน และมิติเชิงอัตวิสัย เช่น ความรู้สึกพึงพอใจและความรู้สึกมั่นคงทางการเงินควบคู่กัน (Netemeyer et al., 2018) ยิ่งกว่านั้น She et al. (2022) ยังพบว่า ความเชื่อทางจิตวิทยาด้านการเงิน โดยเฉพาะการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน ส่งผลโดยตรงต่อสุขภาวะทางการเงิน และส่งผลอ้อมผ่านพฤติกรรมการจัดการทางการเงินอย่างมีนัยสำคัญ โดยพฤติกรรมการเงินทำหน้าที่เป็นตัวแปรคั่นกลางสำคัญที่ส่งผ่านอิทธิพลไปสู่การยกระดับสุขภาวะทางการเงิน

ดังนั้น สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต จึงหมายถึง สภาวะที่ตัวแทนประกันชีวิตสามารถจัดการภาระผูกพันทางการเงินในปัจจุบัน มีความมั่นคงในอนาคตทางการเงิน และมีอิสระในการเลือกวิถีชีวิตที่มีความสุข โดยวัดผ่าน 4 องค์ประกอบหลัก ตามกรอบแนวคิดของ CFPB (2015) ได้แก่ 1) ความสามารถบริหารจัดการเงินได้ในปัจจุบัน 2) ความสามารถรับมือเหตุการณ์ไม่คาดฝันทางการเงิน 3) ความสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายทางการเงินตามที่วางแผนไว้ 4) อิสระที่จะเลือกใช้ชีวิตในปัจจุบัน ซึ่งสามารถใช้ผลรวมเป็นตัวชี้วัดผลลัพธ์ปลายทางของชีวิต คุณภาพชีวิต และระดับความสุขโดยรวมของตัวแทนประกันชีวิต

3.4 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน เป็นตัวแปรต้น ที่ส่งผลต่อสุขภาวะทางการเงินซึ่งเป็นตัวแปรตาม โดยสามารถกำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัย ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

3.5 สมมติฐานการวิจัย

1) บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต

2) การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินมีความสัมพันธ์ทางบวกกับสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต

3) บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินสามารถร่วมกันพยากรณ์สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิตได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

4. วิธีการวิจัย

4.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้คือตัวแทนประกันชีวิตในประเทศไทย จำนวน 232,799 คน (คปภ., 2568) กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างด้วยโปรแกรม G*Power Version 3.1.9.6 (Faul, et al., 2009) เพื่อทดสอบการถดถอยพหุคูณโดยกำหนดขนาดอิทธิพล (f^2) ที่ระดับปานกลาง 0.15 ตามแนวคิดของ Cohen (1988) กำหนดระดับนัยสำคัญที่ α = 0.05 กำหนด

อำนาจการทดสอบ (Power) ในระดับสูงที่ 0.95 และกำหนดจำนวนตัวแปรพยากรณ์ 2 ตัว ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างขั้นต่ำเท่ากับ 107 คน ดำเนินการสุ่มตัวอย่างแบบตามสะดวก (Convenience Sampling) ซึ่งเป็นเทคนิคการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น เน้นความสะดวก รวดเร็ว ประหยัดงบประมาณและประหยัดเวลา มีความเหมาะสมในเชิงบริบทและมีความคุ้มค่าในทางปฏิบัติ เนื่องจากตัวแทนประกันชีวิตกระจายอยู่ทั่วประเทศไทย ไม่สามารถเข้าถึงรายชื่อประชากรทั้งหมด เพื่อทำบัญชีสุ่มแบบอาศัยความน่าจะเป็นได้ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้เพิ่มขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากเกณฑ์ขั้นต่ำเป็น 222 คน เพื่อเพิ่มอำนาจการทดสอบทางสถิติ ลดความคลาดเคลื่อน และช่วยให้การแจกแจงข้อมูลมีโอกาสเข้าใกล้โค้งปกติมากขึ้น

งานวิจัยครั้งนี้กำหนดเกณฑ์คัดเข้าสำหรับกลุ่มตัวอย่างเป็น (1) ผู้มีอายุ 20 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป (2) ผู้ถือใบอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (3) ผู้ที่ยังคงปฏิบัติงานในอาชีพตัวแทนประกันชีวิต และ (4) ผู้มีความยินดีเข้าร่วมการวิจัย

4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถาม ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลส่วนบุคคล มีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ ส่วนที่ 2 แบบวัดบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ เป็นแบบวัดประเมินตนเอง ที่พัฒนาจากเครื่องมือวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ NEO-PI-3 ของ McCrae, et al. (2005) ส่วนที่ 3 แบบวัดการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน ปรับปรุงจากมาตรวัดของ Lown (2011) และส่วนที่ 4 แบบวัดสุขภาวะทางการเงิน พัฒนาจากกรอบแนวคิดของ CFPB (2015)

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เริ่มจากการตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา โดยผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน พบว่า ค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (IOC: Index of Item-Objective Congruence) ของแบบวัดทั้ง 3 ฉบับ ทุกข้อมีค่าอยู่ระหว่าง .67 ถึง 1.00 ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน จากนั้นดำเนินการวิเคราะห์อำนาจจำแนกของข้อคำถามรายข้อ ด้วยค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อคำถามกับคะแนนรวมที่หักข้อนั้นออก (CITC: Corrected Item-Total Correlation) โดยกำหนดเกณฑ์พิจารณาคัดเลือกข้อคำถามที่มีค่าอำนาจจำแนก .30 ขึ้นไป ตามแนวคิดของ Field (2018) พบว่าข้อคำถามทุกข้อมีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง .326-.731 จึงได้รับการคัดเลือกไว้ทั้งหมด

จากนั้นตรวจสอบความเชื่อมั่นของแบบวัดด้วยการทดสอบนำร่องกับกลุ่มนายหน้าประกันวินาศภัย จำนวน 30 คน ซึ่งมีลักษณะคล้ายประชากร ตามแนวคิดของ บุญชม ศรีสะอาด (2560) แล้วนำมาวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach’s Coefficient Alpha) พบว่า แบบวัดบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ .852 แบบวัดการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินมีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ .903 และแบบวัดสุขภาวะทางการเงินมีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ .845 ซึ่งแสดงว่าเครื่องมือวิจัยทุกฉบับมีค่าความเชื่อมั่นอยู่ในระดับสูงมาก และมีความเหมาะสมสำหรับการนำไปใช้เก็บรวบรวมข้อมูลจริง

4.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สร้างแบบสอบถามออนไลน์ผ่าน Google Form โดยส่วนต้นของแบบสอบถามได้ระบุวัตถุประสงค์ของการวิจัย คำชี้แจง และการรับรองการรักษาความลับของข้อมูล โดยเน้นย้ำว่าข้อมูลจะถูกนำไปใช้เพื่อประโยชน์ทางวิชาการเท่านั้น เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างรับทราบและให้การยินยอมเข้าร่วมด้วยความสมัครใจก่อนเริ่มทำแบบสอบถาม สำหรับการจัดเก็บข้อมูล ผู้วิจัยดำเนินการระหว่างเดือนเมษายนถึงเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2569 ผ่าน 2 ช่องทาง ได้แก่ การเผยแพร่แบบสอบถามผ่านแอปพลิเคชัน LINE และกลุ่มเฟซบุ๊กที่เกี่ยวข้องกับอาชีพตัวแทนประกันชีวิต ควบคู่กับการขอความร่วมมือตอบแบบสอบถามโดยตรงจากตัวแทนประกันชีวิตที่เข้าร่วมงานมหกรรมการเงินกรุงเทพ ครั้งที่ 26 ณ อิมแพ็ค อารีน่า เมืองทองธานี ระหว่างวันที่ 7 - 10 พฤษภาคม พ.ศ. 2569 ซึ่งจากกระบวนการดังกล่าว ผู้วิจัยได้รับแบบสอบถามที่มีความสมบูรณ์และสามารถนำมาวิเคราะห์ข้อมูลได้ทั้งสิ้น 222 ชุด

4.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยนำข้อมูลที่รวบรวมได้มาทำการวิเคราะห์ทางสถิติด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป jamovi โดยสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ ค่าความถี่และค่าร้อยละ ส่วนการวิเคราะห์ระดับบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และสุขภาวะทางการเงิน ใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จากนั้นดำเนินการวิเคราะห์สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน เพื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร สำหรับสถิติเชิงอนุมาน ผู้วิจัยดำเนินการตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณอย่างครบถ้วน ได้แก่ การปราศจากปัญหาความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงระหว่างตัวแปรพยากรณ์ (Multicollinearity : VIF < 10, Tolerance > .10) ความเป็นอิสระของค่าความคลาดเคลื่อน (Durbin-Watson อยู่ในช่วง 1.50 – 2.50) และความเป็นโค้งปกติของ ค่าความคลาดเคลื่อน (Shapiro-Wilk) จากนั้นใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบใส่ตัวแปรพร้อมกัน (Enter Multiple Regression Analysis) เพื่อสร้างสมการพยากรณ์สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต โดยมีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินเป็นตัวแปรพยากรณ์ร่วม ตลอดจนใช้เทคนิคการสุ่มตัวอย่างซ้ำแบบบูตสแตรป (Bootstrapping: 95% CI, 2,000 Resamples) เพื่อยืนยันความทนทานและความน่าเชื่อถือของผลลัพธ์ในเชิงสถิติ

5. ผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามที่ได้รับจากกลุ่มตัวอย่าง 222 ชุด พบว่า

5.1 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 163 คน คิดเป็นร้อยละ 73.4 มีช่วงอายุระหว่าง 40–49 ปี จำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 34.7 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 142 คน คิดเป็นร้อยละ 64.0 มีประสบการณ์ทำงานในอาชีพตัวแทนประกันชีวิตมากกว่า 9 ปี จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 42.8 ในด้านสถานะหนี้สิน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ปลอดภาระหนี้สิน จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 29.7 สำหรับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนจากอาชีพตัวแทนประกันชีวิต พบว่า ส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 15,000–30,000 บาทต่อเดือน และมากกว่า 90,000 บาทต่อเดือน ในสัดส่วนที่เท่ากัน คือ จำนวนช่วงละ 62 คน คิดเป็นร้อยละ 27.9 และเมื่อพิจารณาจำแนกตามบริษัทที่สังกัด พบว่าส่วนใหญ่สังกัด บมจ.เอฟดับบลิวดีประกันชีวิต จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 49.5

5.2 ผลการศึกษาระดับบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต ได้ผลดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต (N = 222)

ตัวแปร	Mean	SD	ระดับ
บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่	**4.227**	**0.495**	**มากที่สุด**
ความสามารถ	4.081	0.645	ค่อนข้างมาก
ความมีระเบียบ	4.206	0.607	ค่อนข้างมาก
ความสำนึกในหน้าที่	4.566	0.533	มากที่สุด
ความพยายามมุ่งสู่ความสำเร็จ	3.967	0.836	ค่อนข้างมาก
ความมีวินัยในตนเอง	4.090	0.700	ค่อนข้างมาก
ความรอบคอบไตร่ตรอง	4.449	0.681	มากที่สุด

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ตัวแปร	Mean	SD	ระดับ
การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน	**4.334**	**0.564**	**มากที่สุด**
ความรู้ด้านการเงิน	4.421	0.629	มากที่สุด
ประสบการณ์ทำงานด้านการเงิน	4.275	0.692	มากที่สุด
ทักษะดำเนินการด้านการเงิน	4.306	0.658	มากที่สุด
สุขภาวะทางการเงิน	**3.960**	**0.743**	**ค่อนข้างมาก**
มีความสามารถบริหารจัดการเงินได้ในปัจจุบัน	4.383	0.729	มากที่สุด
มีความสามารถรับมือเหตุการณ์ไม่คาดฝันทางการเงิน	3.635	1.022	ค่อนข้างมาก
มีความสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายทางการเงินตามที่วางแผนไว้	4.016	0.969	ค่อนข้างมาก
มีอิสระในการเลือกใช้ชีวิตในปัจจุบัน	3.805	0.839	ค่อนข้างมาก

จากตารางที่ 1 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีระดับบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มากที่สุด (M = 4.227, SD = 0.495) เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความสำนึกในหน้าที่และความรอบคอบไตร่ตรอง ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยในระดับค่อนข้างมากเรียงลำดับจากมากไปน้อย ได้แก่ ความมีระเบียบ ความมีวินัยในตนเอง ความสามารถ และความพยายามมุ่งสู่ความสำเร็จ

กลุ่มตัวอย่างมีระดับการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินมากที่สุด (M = 4.334, SD = 0.564) เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุดทุกด้านเรียงลำดับจากมากไปน้อย ได้แก่ ความรู้ด้านการเงิน ทักษะดำเนินการด้านการเงิน และประสบการณ์ทำงานด้านการเงิน

กลุ่มตัวอย่างมีระดับสุขภาวะทางการเงินค่อนข้างมาก (M = 3.960, SD = 0.743) เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ความสามารถบริหารจัดการเงินได้ในปัจจุบันอยู่ในระดับมากที่สุด ในขณะที่ความสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายทางการเงินตามที่วางแผนไว้ อิสระในการเลือกใช้ชีวิตในปัจจุบัน และความสามารถในการรับมือเหตุการณ์ไม่คาดฝันทางการเงิน อยู่ในระดับค่อนข้างมากตามลำดับ

5.3 ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน พบว่า มีความสัมพันธ์กัน ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สันระหว่างตัวแปร

ตัวแปร	CON	FSE	FWB
บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ (CON)	-		
การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน (FSE)	.465***	-	
สุขภาวะทางการเงิน (FWB)	.515***	.605***	-

หมายเหตุ *** p < .001 (two-tailed); r = .10-.29 ระดับต่ำ, r = .30-.49 ระดับปานกลาง, r >= .50 ระดับสูง (Cohen, 1988)

จากตารางที่ 2 พบว่า บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับสุขภาวะทางการเงินในระดับสูง (r = .515, p < .001) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1 การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินมีความสัมพันธ์ทางบวกกับสุขภาวะทางการเงินในระดับสูง (r = .605, p < .001) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งสนับสนุน

สมมติฐานข้อที่ 2 และบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินในระดับปานกลาง ($r = .465$, $p < .001$) จึงชี้ให้เห็นว่าไม่พบปัญหาความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงระดับสูงระหว่างตัวแปรพยากรณ์ (Multicollinearity) ผ่านเกณฑ์ข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ และสามารถนำตัวแปรพยากรณ์ทั้งสอง เข้าสู่การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณพร้อมกันได้

5.4 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน สามารถร่วมกันพยากรณ์สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิตได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 43.6 ($R^2 = .436$, $p < .001$) และมีขนาดอิทธิพลอยู่ในระดับสูง (Cohen's $f^2 = .773$) ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ผลวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณและการตรวจสอบความทนทานด้วยเทคนิคบูตสแตรป

ตัวแปร	B	SE	β	t	p	Parametric CI	Bootstrap 95% CI
ค่าคงที่	−0.594	0.361	—	−1.65	.101	[−1.305, 0.116]	
CON	0.447	0.086	.298**	5.19	< .001	[0.277, 0.616]	[0.273, 0.635]
FSE	0.615	0.075	.467**	8.15	< .001	[0.466, 0.764]	[0.459, 0.765]
หมายเหตุ *$R^2 = .436$; Adj $R^2 = .431$; $F(2, 219) = 84.6$, $p < .001$; Cohen's $f^2 = .773$; ** $p < .001$* Bootstrap : Percentile Method, seed = 42							

จากตารางที่ 3 พบว่า บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีอิทธิพลทางบวกต่อสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .298$, $p < .001$) และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินมีอิทธิพลทางบวกต่อสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta = .467$, $p < .001$) โดยตัวแปรพยากรณ์ทั้งสองสามารถร่วมกันพยากรณ์สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิตได้ ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 3 โดยสามารถเขียนเป็นสมการพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนดิบได้ ดังนี้ FWB = −0.594 + 0.447(CON) + 0.615(FSE) จากสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน (β) ชี้ให้เห็นว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินมีอิทธิพลในการพยากรณ์สูงกว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่

ในส่วนของการตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ พบว่า ค่าความคลาดเคลื่อนมีความเป็นอิสระต่อกัน โดยมีค่าสถิติ Durbin-Watson เท่ากับ 2.018 ซึ่งอยู่ในช่วงเกณฑ์มาตรฐาน (1.50 – 2.50) สำหรับการทดสอบความเป็นโค้งปกติของค่าความคลาดเคลื่อน แม้จะพบการแจกแจงไม่เป็นโค้งปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($W = .978$, $p = .001$) แต่เมื่อพิจารณาค่าความเบ้และค่าความโด่ง พบว่ายังอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ ($|Skewness| < 2$, $|Kurtosis| < 7$) ประกอบกับกลุ่มตัวอย่างมีขนาดใหญ่ ส่งผลให้การวิเคราะห์มีความทนทานต่อการละเมิดข้อตกลงเบื้องต้นดังกล่าว นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการทดสอบความทนทานเพิ่มเติมด้วยเทคนิคบูตสแตรป (Bootstrap Confidence Interval: Bootstrap CI) โดยทำการสุ่มตัวอย่างซ้ำจำนวน 2,000 รอบ พบว่าช่วงความเชื่อมั่นที่ได้มีค่าใกล้เคียงกับช่วงความเชื่อมั่นแบบปกติ (Parametric CI) เป็นการยืนยันเพิ่มเติมว่า ผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณมีความทนทาน แม่นยำ และมีความน่าเชื่อถือสูง

6. อภิปรายผลการวิจัย

6.1 จากผลการศึกษาระดับบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต พบประเด็นที่น่าสนใจคือ แม้ตัวแทนประกันชีวิตจะมีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก

ต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินอยู่ในระดับมากที่สุด แต่สุขภาวะทางการเงินอยู่ในระดับค่อนข้างมากเท่านั้น ข้อค้นพบนี้สะท้อนให้เห็นว่า ปัจจัยทางบุคลิกภาพและปัจจัยทางจิตวิทยาไม่เพียงพอที่จะเอาชนะข้อจำกัดเชิงโครงสร้างของการมีรายได้แบบไม่ประจำ ซึ่งสอดคล้องกับกรอบแนวคิดของ Netemeyer, et al. (2018) ที่ระบุว่า สุขภาวะทางการเงินต้องพิจารณาควบคู่กันทั้งในเชิงวัตถุวิสัยและเชิงอัตวิสัย

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาองค์ประกอบของสุขภาวะทางการเงินเป็นรายด้าน พบว่า การมีความสามารถรับมือเหตุการณ์ไม่คาดฝันทางการเงินมีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด สะท้อนถึงปัญหาการขาดกันชนด้านสภาพคล่อง ซึ่งเป็นความเปราะบางที่พบบ่อยในกลุ่มอาชีพที่มีโครงสร้างรายได้แบบค่านายหน้า ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับแนวคิดของ Lusardi, et al. (2011) ที่ระบุว่า บุคคลหรือครัวเรือนที่ขาดเงินสำรองฉุกเฉินจะมีระดับความเปราะบางทางการเงินสูงกว่าอย่างมีนัยสำคัญ ข้อค้นพบนี้ชี้ให้เห็นว่า แม้ตัวแทนประกันชีวิตจะมีความรู้ ทักษะ และความมั่นใจทางการเงินในระดับสูง แต่การแปลงความรู้และความเชื่อมั่นไปสู่พฤติกรรมการออมเงินสำรองฉุกเฉินในทางปฏิบัตินั้น ยังคงทำได้ยากภายใต้สภาวะรายได้ที่ไม่แน่นอน

6.2 จากผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน และสุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิต พบว่า บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีความสัมพันธ์ ทางบวกกับสุขภาวะทางการเงินในระดับสูง สอดคล้องกับผลการวิเคราะห์อภิมานของ Vella et al. (2024) ที่สรุปว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับรายได้ส่วนบุคคล และสนับสนุนข้อค้นพบของ Brown and Taylor (2014) ที่กล่าวว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่มีความสัมพันธ์เชิงลบกับการถือครองหนี้สินที่ไม่มีหลักประกัน

นอกจากนี้ยังพบว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินมีความสัมพันธ์ทางบวกกับสุขภาวะทางการเงินในระดับสูง สอดคล้องกับทฤษฎีการรับรู้ความสามารถของตนเองของ Bandura (1977) ที่เน้นย้ำว่าการรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นกลไกสำคัญในการเปลี่ยนความรู้เป็นการกระทำ โดยการให้คำปรึกษาด้านการเงินแก่ลูกค้าของตัวแทนประกันชีวิตมีส่วนช่วยส่งเสริมประสบการณ์ความสำเร็จในการจัดการด้านการเงิน อันเป็นแหล่งที่มาของการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน ดังนั้น ตัวแทนประกันชีวิตที่แสดงบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ และมีการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินในระดับสูงกว่าเพื่อนร่วมอาชีพ จึงมีแนวโน้มของรายได้ที่มีเสถียรภาพมากกว่า ซึ่งเป็นปัจจัยส่งเสริมระดับสุขภาวะทางการเงิน

6.3 ผลการวิจัยพบว่า บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน สามารถร่วมกันพยากรณ์สุขภาวะทางการเงินของตัวแทนประกันชีวิตได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งสนับสนุนทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคมและปัญญาของ Bandura (1986) ที่ระบุว่า พฤติกรรมและผลลัพธ์ในชีวิตมนุษย์เกิดจากการปฏิสัมพันธ์ระหว่าง 3 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคล พฤติกรรม และอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อม ซึ่งในบริบทของงานวิจัยนี้ บุคลิกภาพและการรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นปัจจัยส่วนบุคคลที่ทำงานร่วมกันในการกำกับตนเอง เพื่อขับเคลื่อนพฤติกรรมการจัดการด้านการเงิน สอดคล้องกับ Brüggen, et al. (2017) ที่เสนอว่าปัจจัยทางจิตวิทยาและบุคลิกภาพส่งผลต่อสุขภาวะทางการเงินของบุคคลอย่างมีนัยสำคัญ

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบขนาดอิทธิพลของตัวแปรพยากรณ์ พบประเด็นสำคัญคือ การรับรู้ความสามารถด้านการเงินมีขนาดอิทธิพลมากกว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่ประมาณ 1.6 เท่า (β = .467 และ β = .298 ตามลำดับ) ในเชิงทฤษฎี ผลการศึกษานี้สนับสนุนข้อเสนอของ Bandura (2006) ที่ระบุว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองในบริบทเฉพาะด้าน มีอำนาจในการพยากรณ์พฤติกรรมเฉพาะเรื่องได้สูงกว่าลักษณะบุคลิกภาพทั่วไป เนื่องจากการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินทำหน้าที่เป็นกลไกทางจิตวิทยา ที่แปลงแรงจูงใจและความมีวินัยไปสู่การตัดสินใจและพฤติกรรมทางการเงินที่เกิดขึ้นจริง และในเชิงประยุกต์ ความแตกต่างนี้มีความหมายสำคัญยิ่ง เนื่องจากบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่เป็นบุคลิกภาพที่ค่อนข้างคงที่ตลอดชีวิตช่วงวัยผู้ใหญ่ ในขณะที่การรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินเป็นคุณลักษณะที่มีความยืดหยุ่นและสามารถพัฒนาให้สูงขึ้นได้ ผ่านกระบวนการฝึกอบรม การสร้างประสบการณ์ความสำเร็จ และการส่งเสริม

สภาพแวดล้อมในการเรียนรู้ ดังนั้น ข้อค้นพบนี้จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการออกแบบโปรแกรมพัฒนาสุขภาวะทางการเงินสำหรับตัวแทนประกันชีวิตในประเทศไทย

นอกจากนี้ ข้อค้นพบที่ว่า บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงินสามารถร่วมกันอธิบายสุขภาวะทางการเงินได้ร้อยละ 43.6 (R^2 = .436, $p < .001$) และมีขนาดอิทธิพลอยู่ในระดับสูง (Cohen's f^2 = .773) ในกลุ่มอาชีพที่มีรายได้จากค่านายหน้า มีส่วนช่วยขยายขอบเขตกรอบแนวคิดสุขภาวะทางการเงินของ CFPB (2015) ไปสู่กลุ่มอาชีพที่มีโครงสร้างรายได้ไม่แน่นอน ตลอดจนช่วยยืนยันว่า ปัจจัยทางจิตวิทยามีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนสุขภาวะทางการเงิน แม้บุคคลนั้นจะต้องเผชิญกับข้อจำกัดและความไม่แน่นอนของรายได้ในเชิงโครงสร้างก็ตาม สำหรับความแปรปรวนที่เหลืออีกร้อยละ 56.4 อาจได้รับอิทธิพลจากปัจจัยอื่น ๆ เช่น ทัศนคติทางการเงิน การควบคุมตนเอง (She et al., 2022) ตลอดจนปัจจัยเชิงสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ และการสนับสนุนจากองค์การ

7. ข้อเสนอแนะ

7.1 ข้อเสนอแนะระดับบุคคล ตัวแทนประกันชีวิตควรตระหนักและมุ่งพัฒนาการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน เพื่อยกระดับสุขภาวะทางการเงินของตนเอง โดยเฉพาะด้านความสามารถในการรับมือเหตุการณ์ไม่คาดฝันทางการเงิน โดยกำหนดเป้าหมายที่จะมีเงินสำรองฉุกเฉินให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายอย่างน้อย 6 เดือน ควบคู่กับการฝึกวินัยการชะลอความพึงพอใจ เพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินในระยะยาวภายใต้สภาวะรายได้แบบค่านายหน้า

7.2 ข้อเสนอแนะระดับองค์การ ในขั้นตอนการปฐมนิเทศตัวแทนใหม่ ฝ่ายฝึกอบรมควรสอดแทรกหลักสูตรการบริหารจัดการการเงินส่วนบุคคล ที่เน้นการเสริมสร้างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกต่อหน้าที่และการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการเงิน ตลอดจนจัดตั้งระบบพี่เลี้ยงทางการเงิน นำตัวแทนรุ่นพี่ที่มีสุขภาวะทางการเงินที่ดีมาเป็นตัวแบบทางสังคม เพื่อถ่ายทอดประสบการณ์ ให้คำแนะนำ และแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ซึ่งจะช่วยส่งเสริมระดับสุขภาวะทางการเงินและยกระดับคุณภาพชีวิตของตัวแทนประกันชีวิตได้อย่างเป็นรูปธรรม

7.3 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งถัดไป เนื่องจากการวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาแบบภาคตัดขวาง งานวิจัยในอนาคตควรออกแบบการศึกษาแบบติดตามผลในระยะยาว เพื่อวัดการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรและยืนยันความสัมพันธ์เชิงสาเหตุในแต่ละช่วงเวลา และควรเพิ่มการศึกษาตัวแปรคั่นกลาง เช่น พฤติกรรมการออม พฤติกรรมการลงทุน เพิ่มตัวแปรกำกับ เช่น อายุงาน หรือรูปแบบการอบรมทางการเงิน เพื่อเพิ่มอำนาจในการอธิบายโมเดลสุขภาวะทางการเงินให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น รวมทั้งออกแบบวิธีการสุ่มตัวอย่างให้ครอบคลุมบริษัทประกันชีวิตทุกแห่งอย่างสมดุล ตลอดจนขยายการศึกษาไปยังกลุ่มอาชีพอิสระอื่น ๆ เช่น นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อทดสอบความเป็นสากลของโมเดลวิจัย และควรใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันเพื่อตรวจสอบความตรงเชิงโครงสร้างของเครื่องมือวัดในบริบทที่หลากหลายขึ้น

8. เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

กองบรรณาธิการ วารสารพระสยาม. (2567). *สถานการณ์หนี้ครัวเรือนไทย*. ธนาคารแห่งประเทศไทย. สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/articles-and-publications/bot-magazine-issues/Phrasiam-67-2/2567-info-debt-situation.html

บุญชม ศรีสะอาด. (2560). *การวิจัยเบื้องต้น*. (พิมพ์ครั้งที่ 10). สุวีริยาสาส์น.

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย. (2568). *ข่าวประชาสัมพันธ์ ฉบับที่ สสอ. 76/2568 สถิติจำนวนตัวแทนและนายหน้าประกันชีวิตประเทศไทย ณ สิ้นปี 2567*. คปภ. สืบค้นจาก https://www.oic.or.th

ภาษาอังกฤษ

Bandura, A. (1977). Self-efficacy : Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 84*(2), 191–215. Retrieved from https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191

_____. (1986). *Social foundations of thought and action : A social cognitive theory*. Prentice-Hall.

_____. (2006). Guide for constructing self-efficacy scales. In F. Pajares & T. Urdan (Eds.), *Self-efficacy beliefs of adolescents* (pp. 307–337). Information Age Publishing.

Brown, S., & Taylor, K. (2014). Household finances and the "Big Five" personality traits. *Journal of Economic Psychology, 45*, 197–212. Retrieved from https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.10.006

Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being : A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research, 79*, 228–237. Retrieved from https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Lawrence Erlbaum Associates.

Consumer Financial Protection Bureau. (2015). *Financial well-being : The goal of financial education.* Retrieved from www.consumerfinance.gov/data-research/research-reports/financial-well-being

Donnelly, G., Iyer, R., & Howell, R. T. (2012). The Big Five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers. *Journal of Economic Psychology*, *33*(6), 1129–1142. Retrieved from https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.08.001

Farrell, L., Fry, T. R. L., & Risse, L. (2016). The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behavior. *Journal of Economic Psychology, 54*, 85–99. Retrieved from https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.001

Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1 : Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods, 41*(4), 1149–1160. Retrieved from https://doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149

Field, A. (2018). *Discovering statistics using IBM SPSS Statistics*. (5th ed.). SAGE Publications.

Letkiewicz, J. C., & Fox, J. J. (2014). Conscientiousness, financial literacy, and asset accumulation of young adults. *Journal of Consumer Affairs*, *48*(2), 274–300. Retrieved from https://doi.org/10.1111/joca.12040

Lown, J. M. (2011). Development and validation of a financial self-efficacy scale. *Journal of Financial Counseling and Planning, 22*(2), 54–63.

Lown, J. M., Kim, J., Gutter, M. S., & Hunt, A.-T. (2015). Self-efficacy and savings among middle and low income households. *Journal of Family and Economic Issues, 36*(4), 491–502. Retrieved from https://doi.org/10.1007/s10834-014-9419-y

Lusardi, A., Schneider, D. J., & Tufano, P. (2011). *Financially fragile households : Evidence and implications* (NBER Working Paper No. 17072). National Bureau of Economic Research. Retrieved from https://doi.org/10.3386/w17072

Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B., & Norman, S. M. (2007). Positive psychological capital: Measurement and relationship with performance and satisfaction. *Personnel Psychology*, *60*(3), 541–572. Retrieved from https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2007.00083.x

McCrae, R. R., Costa, P. T., Jr., & Martin, T. A. (2005). The NEO-PI-3 : A more readable revised NEO personality inventory. *Journal of Personality Assessment*, *84*(3), 261–270. Retrieved from https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8403_05

Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch, J. G. (2018). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research, 45*(1), 68–89. Retrieved from https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109

She, L., Rasiah, R., Turner, J. J., Guptan, V., & Sharif Nia, H. (2022). Psychological beliefs and financial well-being among working adults : The mediating role of financial behavior. *International Journal of Social Economics, 49*(2), 190–209. Retrieved from https://doi.org/10.1108/IJSE-07-2021-0389

Vella, S., Vella, J., & Cassar, V. (2024). The relationship between the Big Five personality traits and Earnings : Evidence from a meta-analysis. *Bulletin of Economic Research*, 76(2), 555–588. Retrieved from https://doi.org/10.1111/boer.12437