

ผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการ
ส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของคุณครูโรงเรียนเอกชน

THE EFFECTS OF GROUP COUNSELING POSITIVE MOTIVATION INTERVIEWING
PROGRAM WITH FINANCIAL KNOWLEDGE ENHANCEMENT ON FINANCIAL
BEHAVIOR OF PRIVATE SCHOOL TEACHERS

อังคณา ศรสวัสดิ์

ผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการ
ส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน



ปริญญาานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาประยุกต์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ปีการศึกษา 2568
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

THE EFFECTS OF GROUP COUNSELING POSITIVE MOTIVATION INTERVIEWING
PROGRAM WITH FINANCIAL KNOWLEDGE ENHANCEMENT ON FINANCIAL
BEHAVIOR OF PRIVATE SCHOOL TEACHERS



ANGKANA SORNSAWAD

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of MASTER OF ARTS
(Applied Psychology)

Graduate School, Srinakharinwirot University

2025

Copyright of Srinakharinwirot University

ปริญญานิพนธ์

เรื่อง

ผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการ

ส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน

ของ

อังคณา ศรสวัสดิ์

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาประยุกต์

ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

คณะกรรมการสอบปากเปล่าปริญญานิพนธ์

..... ที่ปรึกษาหลัก ประธาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยุทธ กสิบัว) (รองศาสตราจารย์ ดร.นิรนาท แสนสา)

..... ที่ปรึกษาร่วม กรรมการ
(อาจารย์ ดร.สิทธิพร ครามานนท์) (รองศาสตราจารย์ ดร.มณฑิรา จารุเพ็ง)

ชื่อเรื่อง	ผลของโปรแกรมการศึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน
ผู้วิจัย	อังคณา ศรสวัสดิ์
ปริญญา	ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
ปีการศึกษา	2568
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชัยยุทธ กลีบบัว
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์ ดร. สิทธิพร ครามานนท์

งานวิจัยเชิงทดลองนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดในแต่ละช่วงเวลา ระหว่างกลุ่มทดลอง 4 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการศึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกควบคู่กับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน 2) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการศึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกเพียงอย่างเดียว 3) กลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินเพียงอย่างเดียว และ 4) กลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ ในระยะก่อนการทดลอง และหลังการทดลอง กลุ่มตัวอย่างคือครูโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี จำนวน 35 คน โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลองจำนวน 3 กลุ่ม ได้รับโปรแกรมที่แตกต่างกัน กลุ่มละ 9 คน จำนวน 2 กลุ่ม และกลุ่มละ 8 คน จำนวน 1 กลุ่ม และกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมจำนวน 9 คน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบผสมในการเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดในแต่ละช่วงเวลา ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ผลการศึกษาแสดงให้เห็นถึงอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ระหว่างประเภทของโปรแกรมการส่งเสริมพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด และเวลาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ $F(3,31) = 16.99, p < .05, \eta^2p = .622$ หลังการทดลอง พบว่าระดับพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดของทั้งสี่กลุ่มแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ, $F(3, 31) = 21.03, p < .001, \eta^2p = .671$ โดยกลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรมการศึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ($M = 4.35, SD = 0.39$) และกลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรมการศึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ($M = 4.14, SD = 0.60$) มีคะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดสูงกว่ากลุ่มทดลองที่ได้รับเพียงการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ($M = 3.24, SD = 0.45$) และกลุ่มควบคุม ($M = 3.00, SD = 0.18$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ขณะที่กลุ่มทดลองที่ได้รับเพียงการส่งเสริมความรู้ทางการเงินไม่แตกต่างจากกลุ่มควบคุม จึงสรุปได้ว่าประเภทของโปรแกรมและเวลาที่มีอิทธิพลร่วมกันต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด และโปรแกรมที่มีองค์ประกอบด้านแรงจูงใจเชิงบวกมีประสิทธิผลสูงสุดในการเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน

คำสำคัญ : การสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก พฤติกรรมทางการเงิน การจัดการกระแส เงินสด การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ครูโรงเรียนเอกชน

Title	THE EFFECTS OF GROUP COUNSELING POSITIVE MOTIVATION INTERVIEWING PROGRAM WITH FINANCIAL KNOWLEDGE ENHANCEMENT ON FINANCIAL BEHAVIOR OF PRIVATE SCHOOL TEACHERS
Author	ANGKANA SORNSAWAD
Degree	MASTER OF ARTS
Academic Year	2025
Thesis Advisor	Assistant Professor Dr. Chaiyut Kleebbua
Co Advisor	Dr. Sittiporn Kramanon

This experimental research aimed to compare financial behavior-cashflow management scores over time between four experimental groups; 1) a group participated in group counseling positive motivation interviewing program combined with financial knowledge enhancement, 2) a group participated in group counseling positive motivation interviewing program only, 3) a group participated in financial knowledge enhancement only, and 4) a control group, which did not participate in any program, using pre-test and post-test measurements. The sample consisted of 35 teachers from a private school in Nonthaburi province, divided into three experimental groups, two groups of 9 participants and one group of 8 participants, each participated in different programs and a control group of 9 participants which did not participate in any program. Data was analyzed using a mixed-design analysis of variance (One-within, One-between ANOVA) to compare cashflow management behavior scores over time between the experimental and control groups. The results revealed a significant interaction effect between the type of intervention program and time at the 0.05 significance level, $F(3,31) = 16.99, p < .05, \eta^2p = .622$. Post-program, the results of cash flow management behavior score were significantly different between the four groups, $F(3, 31) = 21.03, p < .001, \eta^2p = .671$. The experimental group participated in group counseling positive motivation interviewing program with financial knowledge enhancement ($M = 4.35, SD = 0.39$), as well as the group that participated in group counseling positive motivation interviewing program ($M = 4.14, SD = 0.60$), demonstrated significantly higher cash flow management behaviors score compared to the group that participated only in financial knowledge enhancement ($M = 3.24, SD = 0.45$) and the control group ($M = 3.00, SD = 0.18$), at the 0.05 significance level. Meanwhile, the group that participated only in financial knowledge enhancement was not significantly different from the control group. Concluded that there was a significant interaction effect between the type of intervention and time in cashflow management behavior, and the program with a positive motivation component was the most effective in enhancing the financial behavior of private school teachers.

Keyword : Positive Motivational Interviewing Financial Behavior Cash Flow Management Group Counseling Private School Teacher

กิตติกรรมประกาศ

ปริญญาานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความรู้ และ การสนับสนุนจากผู้มีพระคุณ ที่คอยช่วยเหลือและให้กำลังใจเสมอมา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผศ.ดร.ชัยยุทธ กลีบบัว และอาจารย์ ดร. สิทธิพร ครามานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมในปริญญาานิพนธ์ฉบับนี้ ที่เป็นพลังสำคัญในการผลักดันให้ผู้วิจัยก้าวข้ามขีดจำกัดของตนเอง แม้ในบางช่วงเวลาที่เต็มไปด้วยอุปสรรคและความท้าทาย การได้รับคำแนะนำ ช่วยเหลือ และกำลังใจจากอาจารย์ทั้งสองท่าน ทำให้ผู้วิจัยมีแรงศรัทธาและพร้อมเดินทางต่อไป จนทำให้ปริญญาานิพนธ์นี้สำเร็จลุล่วง

ขอขอบพระคุณ รศ.ดร.นิรนาท แสนสา ประธานกรรมการสอบปากเปล่าปริญญาานิพนธ์ และรศ.ดร.มณฑิรา จารุเพ็ง ประธานสอบเค้าโครงร่างวิทยานิพนธ์และกรรมการสอบปากเปล่าปริญญาานิพนธ์ และผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่าน ที่ได้ให้คำแนะนำอันเป็นประโยชน์ และมุมมองที่หลากหลาย ช่วยเติมเต็มปริญญาานิพนธ์ฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณ รศ.ดร.อมราพร สุรการ ประธานกรรมการบริหารหลักสูตร คณาจารย์แห่งบัณฑิตวิทยาลัย และสถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒทุกท่าน ที่ได้หล่อหลอมความรู้ และทักษะประสบการณ์ทางจิตวิทยาให้กับผู้วิจัย จนสามารถดำเนินการสร้างสรรค์ผลงานปริญญาานิพนธ์ฉบับนี้ให้มีความครบถ้วนสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ ดร.นรเศรษฐ์ ชุมวงศ์ ผู้อำนวยการโรงเรียนการัญญศึกษา ที่ให้ความอนุเคราะห์แก่ผู้วิจัยในการเก็บข้อมูลในครั้งนี้ รวมทั้งขอขอบพระคุณคุณครูทุกท่าน ที่สละเวลาให้ ความร่วมมือในการเข้าร่วมกิจกรรมตลอดโครงการ จนปริญญาานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ผู้วิจัยขอขอบคุณเพื่อน ๆ จิตวิทยาประยุกต์รุ่น 7 ทุกคนที่เป็นเพื่อนร่วมเดินทางอันเป็นแรงใจสำคัญในการทำปริญญาานิพนธ์ฉบับนี้

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณครอบครัวอันเป็นที่รัก ที่คอยเป็นกำลังใจ ส่งเสริมและสนับสนุนในการศึกษาครั้งนี้ และขอขอบคุณทุกกำลังใจและสัมผัสแห่งความปรารถนาดีที่หล่อเลี้ยงจิตใจ ให้ผู้วิจัยมีความเข้มแข็งและเติบโตตลอดเส้นทางแห่งการค้นคว้าและเรียนรู้ ผู้วิจัยขอยึดมั่นในความตั้งใจที่จะนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ ไปต่อยอดและสร้างประโยชน์แก่สังคมต่อไป

อังคณา ศรสวัสดิ์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ	ช
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญรูปภาพ	ฉ
ภูมิหลัง	1
คำถามการวิจัย.....	5
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	6
ขอบเขตของการวิจัย	6
ประชากรที่ใช้ในการวิจัย.....	6
กลุ่มตัวอย่างที่ใช้การวิจัย.....	7
ตัวแปรที่ศึกษา	7
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	8
นิยามศัพท์เชิงปฏิบัติการ	8
ความสำคัญของงานวิจัย	10
ความสำคัญในเชิงทฤษฎี.....	10
ความสำคัญในเชิงปฏิบัติ.....	10
1. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงิน.....	12
1.1 ความหมายของพฤติกรรมทางการเงิน	12
1.2 แนวคิดที่เกี่ยวข้องพฤติกรรมทางการเงิน.....	13

1.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงิน	14
1.4 ความหมายและแนวคิดของพฤติกรรมทางการเงิน ด้านการจัดการกระแสเงินสด	17
1.5 การวัดพฤติกรรมทางการเงิน ด้านการจัดการกระแสเงินสด	19
2. แนวทางการส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงิน	21
2.1 การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน	21
2.1.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความรู้ทางการเงิน	21
2.1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความรู้ทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงิน	23
2.2 การให้คำปรึกษากลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก	24
2.2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการให้คำปรึกษากลุ่ม	25
2.2.2 แนวคิดความเป็นมาของการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก	29
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	33
4. กรอบแนวคิดงานวิจัย	34
5. สมมติฐานการวิจัย	35
1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัย	36
เกณฑ์การคัดเลือกเข้า (Inclusion criteria)	36
เกณฑ์การคัดออก (Exclusion criteria)	37
การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง	37
การคัดเลือกเข้ากลุ่ม	37
2. เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย	38
2.1 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	38
2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการทดลอง	39
2.2.1 โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน	39

2.2.2 โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก	42
2.2.3 การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน	43
3. วิธีดำเนินการวิจัย	44
3.1 แบบแผนการทดลอง	44
3.2 วิธีดำเนินการทดลอง	45
3.2.1 ขั้นตอนเตรียมการทดลอง	45
3.2.2 ขั้นตอนดำเนินการทดลอง	46
4. การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการวิจัย	47
5. การรับรองจริยธรรมการวิจัยและการพิทักษ์สิทธิ	48
6. การเตรียมพร้อมของผู้วิจัย	49
ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	51
1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	51
1.2 ข้อมูลคะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม	54
ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบประสิทธิภาพของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ต่อพฤติกรรมทางการเงิน	56
2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบข้อตกลงเบื้องต้น	56
2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน	58
สรุปผลการวิจัย	64
อภิปรายผลการวิจัย	65
ข้อจำกัดในการวิจัย	69
ข้อเสนอแนะ	70

บรรณานุกรม 72

ประวัติผู้เขียน..... 149



สารบัญตาราง

หน้า

ตาราง 1 ตัวอย่างข้อคำถามแบบวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด.....	39
ตาราง 2 รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน	41
ตาราง 3 รายละเอียดโปรแกรมการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน	43
ตาราง 4 รูปแบบการทดลอง	44
ตาราง 5 กระบวนการเก็บรวบรวมข้อมูล	47
ตาราง 6 จำนวนและร้อยละ จำแนกตาม เพศ อายุ สถานภาพ อัตราเงินเดือน รายได้อื่นเฉลี่ยต่อเดือน ค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิตต่อเดือน การรับรู้รายได้ต่อค่าใช้จ่าย ภาระเงินกู้เพื่อการผ่อนบ้าน และรถยนต์ต่อเดือน ภาระเงินกู้ยืมอื่น ๆ และเงินออม-เงินลงทุนเฉลี่ยต่อเดือน.....	53
ตาราง 7 การเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมก่อนเข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก	55
ตาราง 8 คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ในระยะก่อนการทดลอง และระยะหลังการทดลอง	55
ตาราง 9 การทดสอบการกระจายตัวของคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด	57
ตาราง 10 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของค่าเฉลี่ยคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม	58
ตาราง 11 การทดสอบอิทธิพลหลักแยกย่อย (Simple Main Effect) เพื่อดูการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาและระหว่างกลุ่ม	60
ตาราง 12 คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ในระยะก่อนการทดลอง และระยะหลังการทดลอง	60

สารบัญรูปภาพ

	หน้า
ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย	35
ภาพประกอบ 2 คะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด	61



บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

จากสภาวะเศรษฐกิจไทย กลไกการตลาด กระแสบริโภคนิยม และเทคโนโลยีในปัจจุบัน ส่งผลให้ประชาชนไทยใช้จ่ายอย่างประมาท จนกลายเป็นปัญหาที่ยืดเยื้อสะสม โดยเฉพาะหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน โดยไม่ได้มีการวางแผนหรือควบคุมสภาพคล่องของตนเอง เนื่องจากรายรับและรายจ่ายไม่สมดุลกัน ประชาชนจำนวนมากมีพฤติกรรมการใช้จ่ายที่ไม่ระมัดระวังและมีการก่อหนี้ที่ไม่จำเป็นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้หลายครัวเรือนมีปัญหา รายรับไม่พอรายจ่าย และมีความเปราะบางทางการเงินสูง เห็นได้จากข้อมูลหนี้สินครัวเรือนของไตรมาสแรกในปี 2566 ที่มีมูลค่าสูงถึง 15.96 ล้านล้านบาท โดยมีสัดส่วนหนี้สินร้อยละ 90.60 ของ GDP สูงเป็นลำดับที่ 11 ของโลก (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2566) นอกจากนี้ ข้อมูลผลสำรวจการออมภาคครัวเรือนไทยในปี 2561 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าครัวเรือนไทยร้อยละ 27.10 ยังไม่มีเงินออม และคนไทยเกือบร้อยละ 80 มีพฤติกรรมการใช้ก่อนออม หรือยังมีพฤติกรรมการออมที่ไม่สม่ำเสมอ ดังนั้นเมื่อพิจารณาจากภาวะหนี้สินครัวเรือนที่สูงระดับเงินออมที่ไม่เพียงพอ จะเห็นว่าคนไทยจำนวนมากยังมีความเสี่ยงต่อปัญหาเงินไม่พอใช้ ซึ่งจะส่งผลต่อความมั่นคงทั้งระดับบุคคล ครัวเรือน และสังคม (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2561)

ปัญหารายรับไม่เพียงพอต่อรายจ่ายอันนำไปสู่ภาวะหนี้สินเป็นปัญหาใหญ่ที่คนไทยกำลังเผชิญ กลุ่มครูและบุคลากรทางการศึกษาในฐานะที่เป็นทรัพยากรบุคคล ผู้เป็นสื่อกลางในการถ่ายทอดความรู้ให้กับเยาวชนของประเทศกำลังประสบปัญหานี้สิน โดยร้อยละ 80 ของครูทั่วประเทศ มีหนี้เฉลี่ยต่อรายไม่ต่ำกว่ารายละ 3 ล้านบาท รวมเป็นหนี้ทั้งสิ้นราว 1.4 ล้านล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้กว่า 40,000 ล้านบาท (กรุงเทพธุรกิจ, 2565) ปัญหาพฤติกรรมการก่อหนี้เกินตัวของครู ส่งผลกระทบต่อการทำงานของคุณครู ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาคุณภาพการศึกษาของชาติ เพราะครูต้องใช้เวลาไปกับการหาเงินมาใช้หนี้ไม่มีเวลาเตรียมการสอนเท่าที่ควร (พิชชากร แจ่มศรี, 2550) เมื่อพิจารณาถึงรายได้และสวัสดิการของครู พบว่า รายได้และสวัสดิการของครูเอกชนและข้าราชการครู มีความแตกต่างกัน ทั้งในแง่ของรายได้และความมั่นคง โดยอัตราค่าจ้างข้าราชการครูต่อเดือน ตามประกาศ พ.ร.บ.เงินเดือนข้าราชการครู ในระดับครูผู้ช่วย มีฐานเงินเดือนอยู่ที่ 15,040 - 24,750 บาท ขณะที่อัตราค่าจ้างต่อเดือนของครูในโรงเรียนเอกชน ตามประกาศสำนักคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน แบ่งตามวุฒิการศึกษา ได้รับเงินเดือนอยู่ที่ 11,840 - 15,000 บาท นอกจากนี้ ข้าราชการครูยังได้รับสวัสดิการรักษาพยาบาลที่

ครอบคลุมถึงครอบครัวทั้งพ่อแม่และบุตร รวมทั้งเงินบำนาญ และเงินค่าวิทยฐานะ แต่ครูเอกชนมีเพียงสวัสดิการค่ารักษาพยาบาลเฉพาะตัวเองเท่านั้น ส่วนสวัสดิการอื่น ๆ ขึ้นอยู่กับนโยบายโรงเรียนแต่ละแห่ง เห็นได้ชัดว่าครูโรงเรียนเอกชนมีรายได้และสวัสดิการรองรับที่น้อยกว่าข้าราชการครูภายใต้สภาวะเศรษฐกิจเดียวกัน ครูโรงเรียนเอกชนจึงเป็นกลุ่มที่มีความเปราะบางทางการเงินสูงและควรให้ความสำคัญ โดยจุดเริ่มต้นของหนี้ครูส่วนใหญ่มาจากการก่อหนี้ที่ไม่จำเป็นอย่างหนี้ที่นำมาใช้อุปโภคบริโภคในครัวเรือน ซึ่งทำที่สุดแล้วการก่อหนี้เหล่านี้มาจากการขาดพฤติกรรมการวางแผนทางการเงิน และการบริหารจัดการรายรับรายจ่ายที่เหมาะสม หรือมีความรู้ความเข้าใจในการบริหารเงินที่คลาดเคลื่อน นำไปสู่ภาระหนี้ที่มากเกินไปจนจะบริหารจัดการได้ (มรกต วงศ์อรินทร์, 2563)

พฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior) เป็นการกระทำของบุคคลในการบริหารจัดการการเงินของตน ได้แก่ การกระทำที่เกี่ยวข้องกับการจัดการรายรับ-รายจ่าย การใช้จ่าย การกู้ยืม การออม และการบริหารจัดการความเสี่ยงทางการเงิน โดยสามารถประเมินพฤติกรรมได้จากองค์ประกอบหลัก 5 ด้าน คือ การจัดการการบริโภค การจัดการกระแสเงินสด การจัดการสินเชื่อ การออมและการลงทุน และการประกันภัย (Dew & Xiao, 2010) ตามแนวคิดการวางแผนการเงินแบบองค์รวมของ AvengerPlanner (2021) พฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด เป็นพฤติกรรมทางการเงินที่ต้องให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก ๆ เนื่องจาก หากบุคคลจัดการรายรับรายจ่ายได้ไม่ดี เช่น รายจ่ายมากกว่ารายรับอย่างต่อเนื่อง ย่อมส่งผลให้เกิดปัญหาที่ตามมาได้ ดังนั้นพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อสุขภาพทางการเงิน (Financial Well-Being) ของกลุ่มวิชาชีพครูและบุคลากรทางการศึกษา จากงานวิจัยของ รัศมีจันทร์ ขวัญเมือง (2561) พบว่า พฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ส่งผลต่อจำนวนหนี้สินในปัจจุบันของข้าราชการครู และครูยังมีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมทางการเงินที่ไม่เหมาะสม เพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองด้วย ซึ่งรุ่งทิภา เนตรหิน และคณะ (2561) ได้ให้ข้อเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาของการก่อหนี้สินของครูไว้ว่า ครูควรมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้จ่ายทั้งของตนเอง และคนในครอบครัว เลิกพฤติกรรมการซื้อสินค้าเงินผ่อน เลิกนิสัยใช้เงินเกินตัว และควรเสริมสร้างพฤติกรรมการวางแผนการเงิน ดังที่กล่าวมาข้างต้นเห็นได้ว่า “พฤติกรรมทางการเงิน” โดยเฉพาะด้านการจัดการกระแสเงินสด อันหมายถึงการกระทำในการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสม การรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน การประเมินสถานะทางการเงิน และการดำเนินการตามแผนอย่างดีเพื่อบรรลุเป้าหมายทางการเงินของตนเอง ถือเป็นพื้นฐานสำคัญที่สุดของพฤติกรรมทางการเงิน

ธนาคารแห่งประเทศไทยถือเป็นองค์กรหลักที่เข้ามาดูแลแก้ไขปัญหาหนี้ครัวเรือน หนึ่งในมิติที่ให้ความสำคัญ คือ มิติก่อนการก่อหนี้ ที่ถือเป็นการลดการก่อหนี้โดยตรง โดยการส่งเสริมความรู้และพฤติกรรมทางการเงินให้แก่ประชาชน ธนาคารแห่งประเทศไทยให้ความสำคัญกับการส่งเสริมพฤติกรรมและวินัยทางการเงินให้กับครัวทั่วประเทศ โดยการขอความร่วมมือไปยังสำนักพัฒนาครูและบุคลากรการศึกษาขั้นพื้นฐาน ในการจัดโครงการอบรมความรู้ทางการเงินแก่ครู เป็นประจำทุกปี ตั้งแต่ปี พ.ศ.2548 เป็นต้นมา ซึ่งเป็นการเน้นเนื้อหาเกี่ยวกับการบริหารจัดการรายรับ รายจ่าย การวางแผนทางการเงิน และการจัดการหนี้สิน เพื่อให้ครูเข้ารับการอบรมนำมาปรับใช้ใน ชีวิตประจำวัน และถ่ายทอดความรู้ต่อนักเรียนหรือชุมชนด้วย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2558)

ความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge) เป็นองค์ประกอบหนึ่งของทักษะทางการเงิน (Financial Literacy) ตามกรอบแนวคิดขององค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (The Organization for Economic Co-Operation and Development: OECD) ความรู้ทางการเงิน หมายถึง ความรู้และความเข้าใจ แนวความคิดที่เกี่ยวกับการเงิน และสามารถใช้เวลาเข้าใจเหล่านั้นในการตัดสินใจที่มีประสิทธิผล เพื่อมีความอยู่ดีมีสุขทางการเงิน โดยองค์ประกอบหลักของความรู้ทางการเงิน ได้แก่ ความรู้ด้านอัตราดอกเบี้ย ความรู้ด้านเงินเฟ้อ และความรู้เรื่องความเสี่ยง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน จากการศึกษาของ ธนาคารแห่งประเทศไทย (2556) ชี้ว่าการให้ความรู้ทางการเงินจะช่วยปรับปรุงให้บุคคลมีพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ สอดคล้องกับงานวิจัยของดลิตา อมรเหมานนท์ และ แสงอรุณ อิศระมาลัย (2561) อธิบายว่า หากบุคคลไม่มีความรู้ทางการเงินที่ถูกต้อง บุคคลย่อมไม่สามารถมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินที่เหมาะสม ด้วยเหตุนี้ การดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงิน หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนจึงมุ่งเน้นความสำคัญกับการให้ความรู้ทางการเงินเป็นลำดับแรก

อย่างไรก็ดี แม้ว่าการเสริมสร้างความรู้และทักษะทางการเงิน จะมีความจำเป็นในการช่วยเพิ่มความสามารถทางการเงิน (Financial capability) แต่ความรู้และความสามารถเพียงอย่างเดียวยังไม่เพียงพอที่นำไปสู่การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสมได้เสมอไป งานวิจัยหลายฉบับชี้ว่า การจะเปลี่ยนความรู้ให้กลายเป็นพฤติกรรมที่ยั่งยืน จำเป็นต้องอาศัยกลไกทางจิตวิทยาและแรงจูงใจมาร่วมขับเคลื่อน (Smith et al., 2017) การออกแบบโครงการให้ความรู้ทางการเงินมักตั้งสมมติฐานว่า ผู้เข้าร่วมพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนแล้ว ยกตัวอย่างหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ไม่ว่าจะเป็นธนาคารแห่งประเทศไทย ตลาดหลักทรัพย์ และสถาบันการเงินต่าง ๆ มีการทุ่มงบประมาณจำนวนมากในด้านการศึกษาทางการเงิน มีการจัด

ประชุมเชิงวิชาการและการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการพัฒนาคู่มือการให้ความรู้ทักษะทางการเงินปรากฏอยู่ในเอกสารและเว็บไซต์ต่าง ๆ มากมาย แต่ในความเป็นจริงนั้น การเปลี่ยนแปลงจะเกิดขึ้นได้ บุคคลนั้นจะต้องมีความพร้อมเข้าสู่ขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงในทางปฏิบัติ (Miller & Rollnick, 2003) หากบุคคลยังไม่ยอมรับปัญหา ยังลังเลใจ หรือไม่มีแรงจูงใจจากภายใน การให้ความรู้เพียงอย่างเดียวอาจไม่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอย่างแท้จริง (Prochaska & Diclemente, 1982) ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินของบุคคล นอกจากการให้ความรู้ทางการเงินที่ถูกต้องแล้วยังจำเป็นที่จะต้องเสริมสร้างแรงจูงใจ อันเป็นกำลังขับเคลื่อนที่สำคัญที่ก่อให้เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ด้วย

เพื่อเป็นการเติมเต็มข้อจำกัดของการส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงินที่กล่าวไปข้างต้น ผู้วิจัยจึงมีแนวคิดในการพัฒนาโปรแกรมส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงินของครูที่สามารถให้ความรู้ทางการเงินพร้อมกับสร้างแรงจูงใจในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินของครูไปพร้อมๆกันอีกด้วย โดยจากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า “การสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ (Motivation Interviewing : MI)” เป็นแนวทางการปรึกษาที่มุ่งเน้นการเสริมสร้างทักษะ และทรัพยากรเชิงบวกของบุคคล โดยยึดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลาง สำหรับใช้เพิ่มแรงจูงใจจากภายในเพื่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Miller & Rollnick, 2012) โดยช่วยให้บุคคลตระหนักถึงความลังเลใจและแก้ไขความลังเลใจนั้น ก้าวเข้าสู่ขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอย่างถาวรได้ (Tooley & Moyers, 2012) อย่างไรก็ตามการให้คำปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเพียงอย่างเดียวอาจก่อให้เกิดประสิทธิผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมค่อนข้างน้อย และการให้ความร่วมมือในกระบวนการให้คำปรึกษาอาจจะลดน้อยลงในกลุ่มบุคคลที่มีความหวงต่อการปรับปรุงตนเองที่ต่ำ หรือในกลุ่มคนที่ไม่มีการมองโลกในแง่ดี และไม่มี ความพึงพอใจในชีวิตของตน (Avery et al., 2012) ในปัจจุบันจึงมีการนำเอาแนวความคิดจิตวิทยาเชิงบวก (Positive Psychology) ที่เน้นการเสริมสร้างความมั่งคั่งในจิตใจ ด้วยการยึดเอาจุดแข็งของบุคคลมาเป็นศูนย์กลางในการพัฒนา (Seligman & Csikszentmihalyi, 2000) เข้ามาบูรณาการร่วมกับการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ รวมเรียกว่า “การสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (Positive Motivation Interviewing : PMI)” เพื่อนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่พึงประสงค์ และเสริมสร้างคุณภาพชีวิตของบุคคลให้มีความสุขและสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ซึ่งการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกนี้ ได้รับการยอมรับว่าเป็นแนวทางการให้คำปรึกษารูปแบบใหม่ที่น่าไปสู่ประสิทธิผลของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่สูงขึ้น (Csillik, 2015)

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะสังเกตได้ว่า งานด้านการส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงินจำนวนมากยังคงเน้น “การให้ความรู้ทางการเงินเพียงอย่างเดียว” ขณะที่งานวิจัยที่ทดลองบูรณาการ “กระบวนการทางจิตวิทยาเชิงบวกที่เน้นสร้างแรงจูงใจจากภายใน” ร่วมกับ “การให้ความรู้ทางการเงินเชิงเทคนิค” ในกลุ่มครูโรงเรียนเอกชนยังมีค่อนข้างจำกัด นอกจากนี้ ยังไม่พบงานวิจัยเชิงทดลองที่เปรียบเทียบอย่างเป็นระบบระหว่าง (1) การให้โปรแกรมที่ผสมผสานการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) กับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (PMI+FK) (2) การใช้ PMI เพียงอย่างเดียว (3) การให้ความรู้ทางการเงินเพียงอย่างเดียว และ (4) การไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ ในแง่ผลลัพธ์ต่อ “พฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด” ของครูโรงเรียนเอกชนในบริษัทไทย

ดังนั้นการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาประสิทธิผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (Positive Motivation Interviewing : PMI) ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge: FK) ที่ออกแบบอย่างเฉพาะเจาะจงเพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดในกลุ่มครูโรงเรียนเอกชน โดยเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มที่ได้รับโปรแกรม PMI+FK กลุ่มที่ได้รับโปรแกรม PMI เพียงอย่างเดียว กลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (FK) เพียงอย่างเดียว และกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ ในกลุ่มครูโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี การออกแบบงานวิจัยเชิงทดลองแบบกลุ่มทดลองหลายกลุ่มและกลุ่มควบคุมในรูปแบบวัดก่อน-หลังนี้ มีเป้าหมายเพื่อทำความเข้าใจทั้ง “ผลของโปรแกรมที่แตกต่างกัน” และ “การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามช่วงเวลา” อย่างเป็นระบบ อันจะนำไปสู่ข้อเสนอเชิงปฏิบัติในการพัฒนาโปรแกรมส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงินที่ผสมทั้งความรู้และแรงจูงใจอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นในอนาคต

คำถามการวิจัย

พฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ระหว่างกลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน กลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกเพียงอย่างเดียว กลุ่มทดลองที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินเพียงอย่างเดียว และกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมในแต่ละช่วงเวลา มีความแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร

วัตถุประสงค์การวิจัย

1) เพื่อเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ระหว่างระยะก่อนการทดลองและระยะหลังการทดลอง

2) เพื่อเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ระหว่างกลุ่มตามเงื่อนไขการทดลอง 4 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (2) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก เพียงอย่างเดียว (3) กลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพียงอย่างเดียว และ (4) กลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ

3) เพื่อทดสอบ อิทธิพลปฏิสัมพันธ์ระหว่างเวลา (ก่อน-หลัง) และเงื่อนไขการทดลอง (4 กลุ่ม) ต่อคะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลองแบบกลุ่มทดลอง หลายกลุ่มและกลุ่มควบคุม โดยใช้รูปแบบการวัดก่อน-หลัง (Four-group randomized pretest-posttest design) มีตัวแปรอิสระระหว่างกลุ่ม (between-subjects factor) คือ “ประเภทโปรแกรมที่ได้รับ” แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

(1) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกควบคู่กับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (PMI+FK)

(2) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) เพียงอย่างเดียว

(3) กลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (FK) เพียงอย่างเดียว และ

(4) กลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ

ตัวแปรวัดซ้ำ (within-subjects factor) คือ “เวลา” ประกอบด้วย 2 ระยะ ได้แก่ ระยะก่อนการทดลอง (pretest) และระยะหลังการทดลอง (posttest) ส่วนตัวแปรตาม คือ คะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ครูโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี ที่ได้รับการบรรจุตามระเบียบคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน จำนวน 96 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้การวิจัย

ครูโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี ที่ได้รับการบรรจุตามระเบียบคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชนจำนวน 36 คน ดำเนินการสุ่มอย่างง่าย โดยมีเกณฑ์การคัดเลือก และคัดออก ดังนี้

เกณฑ์การคัดเลือก

- 1) เป็นครูที่ได้รับการบรรจุตามระเบียบคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน ที่มีอายุงานตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป
- 2) มีคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดระดับต่ำกว่ามาตรฐาน (น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3.67 คะแนน)
- 3) ไม่เคยผ่านการอบรมความรู้เรื่องการเงินของหน่วยงานหรือสถาบันการเงินใดมาก่อนในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา
- 4) มีความสามารถในการสื่อสาร เข้าใจภาษาไทยได้
- 5) กลุ่มตัวอย่างมีความยินดีให้ความร่วมมือในงานวิจัยครั้งนี้

เกณฑ์การคัดออก

- 1) กลุ่มตัวอย่างเข้าร่วมการวิจัยไม่ถึง 80%
- 2) กลุ่มตัวอย่างปฏิเสธและหยุดเข้าร่วมการวิจัย
- 3) กลุ่มตัวอย่างมีปัญหาสุขภาพ โรคประจำตัว ที่ทำให้ไม่สามารถเข้าร่วมการวิจัยได้

ตัวแปรที่ศึกษา

ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) คือ ประเภทโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มที่ได้รับแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

- (1) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกควบคู่กับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (PMI+FK)
- (2) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) เพียงอย่างเดียว
- (3) กลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (FK) เพียงอย่างเดียว และ
- (4) กลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ

ตัวแปรวัดซ้ำ (within-subjects factor) คือ “เวลา” ประกอบด้วย 2 ระยะ ได้แก่ ระยะเวลาก่อนการทดลอง (pretest) และระยะหลังการทดลอง (posttest)

ตัวแปรตาม คือ คะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด

นิยามศัพท์เฉพาะ

ครูโรงเรียนเอกชน หมายถึง ครูในโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรีที่ได้รับใบอนุญาตบรรจู้ให้เป็นครูตามสัญญาจ้างกับโรงเรียน โดยได้รับค่าจ้างประจำเป็นรายเดือน

นิยามศัพท์เชิงปฏิบัติการ

1. **พฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด** หมายถึง การกระทำของครูในการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสม การรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน การประเมินสถานะทางการเงิน และการดำเนินการตามแผนอย่างดีเพื่อบรรลุเป้าหมายทางการเงินของตนเอง การวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยพัฒนาแบบวัดจากนิยามเชิงปฏิบัติการโดยอ้างอิงจากนิยามพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดของ Devaney et al., (1996) และ Murali & Subbakrishna (2018) แบบวัดนี้มีจำนวน 9 ข้อ ซึ่งเป็นแบบวัดที่ให้ผู้ตอบประเมินตนเอง (Self-report) มีลักษณะเป็นมาตราประมาณค่า (Likert scale) 5 ระดับ ตั้งแต่ 1-5 โดยพิจารณาจากพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด ในช่วง 2 เดือนที่ผ่านมา ซึ่ง 1 หมายถึง ไม่เคยแสดงพฤติกรรมนั้นเลย และ 5 หมายถึง แสดงพฤติกรรมนั้นเป็นประจำ

2. **โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก Group Positive Motivation Interviewing Program: PMI** ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge: FK) หมายถึง การดำเนินการให้คำปรึกษาที่มุ่งเน้นการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม ด้วยการประสานความร่วมมือระหว่างผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม โดยอาศัยหลักการสำคัญของจิตวิทยาเชิงบวก เช่น การค้นหาและต่อยอดจุดแข็ง การสร้างทัศนคติเชิงบวก ความหวัง และการมองเห็นคุณค่าในตัวเอง กระตุ้นให้เกิดการตระหนักรู้ถึงปัญหาสำรวจเหตุผล และค้นหาจุดแข็ง ด้วยความคิดและอารมณ์เชิงบวก เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงภายใต้บรรยากาศที่ได้รับการยอมรับและความเข้าใจ เพื่อสร้างแรงจูงใจและความมุ่งมั่นในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดอย่างมีประสิทธิภาพ ตรงตามเป้าหมายที่ชัดเจน ควบคู่กับการให้ความรู้และแนวคิดเกี่ยวกับการเงิน ที่ช่วยให้แต่ละบุคคลสามารถตัดสินใจ และบริหารจัดการทรัพยากรทางการเงินของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ครอบคลุมความรู้ที่จำเป็นต่อการพัฒนาพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดชัดเจน

การพัฒนาโปรแกรมในครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้โมเดลขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Transtheoretical model: TTM หรือ stages of change model) ของ Prochaska and Diclemente (1982) มาร่วมใช้ในการแบ่งระยะหรือขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเพื่อ

ประเมินความพร้อม เลือกจัดกิจกรรมที่เหมาะสม และประเมินผลการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามเป้าหมายของบุคคลในแต่ละระยะ โดยดำเนินกิจกรรมตามโปรแกรมกับครูในโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี ประกอบด้วยกิจกรรม 10 ครั้ง ในกิจกรรมครั้งที่ 1 และ 2 เป็นกิจกรรมที่มุ่งเน้นให้สมาชิกกลุ่มตระหนักรู้ถึงปัญหาและความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน กิจกรรมครั้งที่ 3 จะเป็นกิจกรรมที่ช่วยกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มเกิดแรงจูงใจที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินของตน ต่อเนื่องด้วยกิจกรรมในครั้งที่ 4 และครั้งที่ 5 ที่เป็นการเสริมสร้างความรู้ทางการเงินให้กับสมาชิกกลุ่ม และกิจกรรมในครั้งที่ 6 และครั้งที่ 7 ที่ช่วยพัฒนาทักษะทางการเงินเพื่อเตรียมพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน จากนั้น ในกิจกรรมครั้งที่ 8 จะเป็นการให้สมาชิกได้นำพฤติกรรมทางการเงินใหม่ไปปรับใช้เป็นการครั้งแรก อันนำไปสู่กิจกรรมในครั้งที่ 9 และ ครั้งที่ 10 เพื่อให้สมาชิกสามารถนำพฤติกรรมทางการเงินใหม่ไปปรับใช้อย่างต่อเนื่องจนกลายเป็นพฤติกรรมทางการเงินที่ถาวรต่อไป ในการดำเนินกิจกรรมแต่ละครั้งใช้เวลา 90 นาที สัปดาห์ละ 1 ครั้ง 10 สัปดาห์ติดต่อกัน

3. โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (Group Positive Motivation Interviewing Program : PMI) หมายถึง การดำเนินการให้คำปรึกษาที่มุ่งเน้นการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม ด้วยการประสานความร่วมมือระหว่างผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม โดยอาศัยหลักการสำคัญของจิตวิทยาเชิงบวก เช่น การค้นหาและต่อยอดจุดแข็ง การสร้างทัศนคติเชิงบวก ความหวัง และการมองเห็นคุณค่าในตัวเอง กระตุ้นให้เกิดการตระหนักรู้ถึงปัญหา สำรวจเหตุผล และค้นหาจุดแข็ง ด้วยความคิดและอารมณ์เชิงบวก เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงภายใต้บรรยากาศที่ได้รับการยอมรับและความเข้าใจ เพื่อสร้างแรงจูงใจและความมุ่งมั่นในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดอย่างมีประสิทธิภาพ ตรงตามเป้าหมายที่ชัดเจน

โดยดำเนินกิจกรรมตามโปรแกรมกับครูในโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี ประกอบด้วยกิจกรรม 8 ครั้ง ในกิจกรรมครั้งที่ 1 และ 2 เป็นกิจกรรมที่มุ่งเน้นให้สมาชิกกลุ่มตระหนักรู้ถึงปัญหาและความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน กิจกรรมครั้งที่ 3 จะเป็นกิจกรรมที่ช่วยกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มเกิดแรงจูงใจที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินของตน ต่อเนื่องด้วยกิจกรรมในครั้งที่ 4 และครั้งที่ 5 ที่ช่วยพัฒนาทักษะทางการเงินเพื่อเตรียมพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน จากนั้น ในกิจกรรมครั้งที่ 6 จะเป็นการให้สมาชิกได้นำพฤติกรรมทางการเงินใหม่ไปปรับใช้เป็นการครั้งแรก อันนำไปสู่กิจกรรมในครั้งที่ 7 และครั้งที่ 8 เพื่อให้สมาชิกกลุ่มสามารถนำพฤติกรรมทางการเงินใหม่ไปปรับใช้อย่างต่อเนื่องจนกลายเป็น

พฤติกรรมทางการเงินที่ถาวรต่อไป ในการดำเนินกิจกรรมแต่ละครั้งใช้เวลา 90 นาที สัปดาห์ละ 1 ครั้ง 8 สัปดาห์ติดต่อกัน

4. การเสริมสร้างความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge: FK) หมายถึง การให้ความรู้และแนวคิดเกี่ยวกับการเงิน ที่ช่วยให้แต่ละบุคคลสามารถตัดสินใจ และบริหารจัดการทรัพยากรทางการเงินของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ครอบคลุมความรู้ที่จำเป็นต่อการพัฒนาพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด อาทิเช่น ความรู้ด้านอัตราดอกเบี้ย ความรู้ด้านเงินเพื่อ และความรู้ด้านการวางแผนทางการเงิน โดยแบ่งการอบรมให้ความรู้เป็น 2 ครั้งแต่ละครั้งใช้ระยะเวลา 90 นาที

ความสำคัญของงานวิจัย

ความสำคัญในเชิงทฤษฎี

1. เพื่อพัฒนาต่อยอดในการออกแบบโปรแกรมที่ช่วยเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินที่หลากหลายยิ่งขึ้น โดยการบูรณาการกระบวนการทางจิตวิทยาตามแนวคิดการเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ควบคู่กับการให้ความรู้ทางการเงิน

2. เพื่อต่อยอดองค์ความรู้ด้านการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ในบริบทของครูโรงเรียนเอกชน

ความสำคัญในเชิงปฏิบัติ

1. ผู้บริหารโรงเรียนเอกชน สามารถนำโปรแกรมนี้ไปประยุกต์ใช้ นอกเหนือจากการจัดอบรมให้ความรู้(Training) เพียงอย่างเดียว เพื่อนำไปสู่การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินที่สัมฤทธิ์ผลมากขึ้น

2. เพื่อเป็นแนวทางสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดฝึกอบรมให้ความรู้ทางการเงิน ในการใช้กระบวนการจิตวิทยาเชิงบวกไปบูรณาการในหลักสูตรอบรมครูบรรจุใหม่หรือครูประจำการ ในการเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่องผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูในโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่ง ผู้วิจัยได้เสนอข้อมูลด้านแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาประกอบในการศึกษา เพื่อให้เกิดความชัดเจนโดย แบ่งสาระสำคัญของหัวข้อในการศึกษาได้ดังนี้

1. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงิน
 - 1.1 ความหมายของพฤติกรรมทางการเงิน
 - 1.2 แนวคิดและปัจจัยที่เกี่ยวข้องพฤติกรรมทางการเงิน
 - 1.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงิน
 - 1.4 ความหมายและแนวคิดของพฤติกรรมทางการเงิน ด้านการจัดการกระแสเงินสด
 - 1.5 การวัดพฤติกรรมทางการเงิน ด้านการจัดการกระแสเงินสด
2. แนวทางการเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
 - 2.1 การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน
 - 2.1.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความรู้ทางการเงิน
 - 2.1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความรู้ทางการเงิน
 - 2.2 การให้คำปรึกษากลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก
 - 2.2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการให้คำปรึกษากลุ่ม
 - 2.2.2 แนวคิดความเป็นมาของการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
4. กรอบแนวคิดงานวิจัย
5. สมมติฐานการวิจัย

1. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงิน

จากการทบทวนวรรณกรรม มีการกล่าวถึงพฤติกรรมทางการเงินไว้แตกต่างกันหลายบริบท ซึ่งผู้วิจัยได้รวบรวมประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงิน ดังนี้

1.1 ความหมายของพฤติกรรมทางการเงิน

นักวิชาการทางด้านเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม และนักจิตวิทยา ได้ให้ความหมายพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior) แตกต่างกันไป ตามขอบเขตการศึกษาวิจัยในบริบทที่ต่างกัน กล่าวโดยรวม พฤติกรรมทางการเงิน เป็นการแสดงถึงการที่บุคคลใช้จ่ายเงินของตนอย่างไร (Perry & Morris, 2005) ให้ความหมายไว้ว่า เป็นการบริหารจัดการในการออม การใช้จ่าย และงบประมาณของบุคคล ในขณะที่ (Xiao, 2008) กล่าวว่า การกระทำของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการเงิน ได้แก่ การจัดการเงินสด เงินออม และเครดิต ถือเป็นพฤติกรรมทางการเงิน ทั้งนี้ในมุมมองที่กว้างขึ้น พฤติกรรมทางการเงิน รวมถึงการกระทำที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนระยะสั้นและระยะยาว การออม การใช้สินเชื่อ และการใช้จ่ายเงิน (Garman & Fogue, 2017)

Hasibuan et al. (2018); Falahati et al. (2012); Klontz (2012) ได้ให้นิยามพฤติกรรมทางการเงินสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกันว่า พฤติกรรมทางการเงิน หมายถึงความสามารถของบุคคลในการจัดการทรัพยากรทางการเงินที่ได้รับ โดยสามารถพิจารณาได้จากการจัดการเงินสด หนี้สิน เงินออม และการใช้จ่ายต่างๆ นอกจากนี้ Zakaria et al. (2012) ยังได้อธิบายพฤติกรรมทางการเงินว่าเป็นวิธีการที่บุคคลจัดการทรัพยากรทางการเงิน เช่น การวางแผนการใช้จ่ายงบประมาณ และ เงินออม ในขณะที่ Mikhratunnisa and Ananda (2020) กล่าวว่า พฤติกรรมทางการเงิน หมายถึง การกระทำที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการเงินส่วนบุคคล ซึ่งเป็นกระบวนการบรรลุเป้าหมายส่วนบุคคลผ่านการจัดการทางการเงินที่เหมาะสม ซึ่งตัวบ่งชี้ของการวัดพฤติกรรมทางการเงิน ได้แก่ การตรงเวลาในการชำระค่าใช้จ่าย, การวางแผนงบประมาณส่วนบุคคล, การมีเงินออมสำหรับอนาคต และ อำนาจในการจับจ่ายใช้สอย

พฤติกรรมทางการเงินตามกรอบแนวคิดของ OECD (2000) คือ รูปแบบการใช้จ่ายและการเก็บออม การแก้ปัญหาทางการเงิน การไตร่ตรองก่อนซื้อ การชำระค่าใช้จ่ายตรงเวลา การเปรียบเทียบศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจ และการตั้งเป้าหมายทางการเงินระยะยาว ซึ่งงานวิจัยส่วนใหญ่ในประเทศไทยได้ให้ความหมายของพฤติกรรมทางการเงิน อ้างอิงตามกรอบแนวคิดของ OECD โดยณัฐชยา สกุลพอง (2562) และ จิราภรณ์ แผลงประพันธ์ (2563) ได้ให้ความหมายว่าเป็นการกระทำที่เกี่ยวข้องกับการเงิน การใช้จ่าย การเก็บออม การแก้ปัญหาทางการเงิน การไตร่ตรองก่อนซื้อ การชำระค่าใช้จ่ายตรงเวลา การเปรียบเทียบข้อมูลก่อนตัดสินใจ และการ

ตั้งเป้าหมายทางการเงินระยะยาว ในขณะที่ รัศมีจันทร์ ขวัญเมือง (2561) ได้ให้ความหมายในมุมมองของการเป็นพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับการการตัดสินใจของบุคคลในเรื่องที่เกี่ยวกับการเงิน ทั้งในด้านการดูแลทางการเงินของตนเอง จัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย การออมและการกู้ยืมเพื่อแก้ปัญหาหากรายรับไม่เพียงพอกับรายจ่าย และตัดสินใจในการซื้อหรือทำธุรกรรมทางการเงินอย่างสมเหตุสมผล รวมทั้ง อธิต ทิวะศิริ et al. (2564) ได้ให้ความหมายในแนวทางเดียวกันว่าเป็นการกระทำของบุคคลที่ตอบสนองต่อสถานการณ์ทางการเงินในปัจจุบัน และการวางแผนเพื่อรองรับสถานการณ์ในอนาคต โดยเกิดจากความรู้และความเข้าใจทางการเงิน ความเชื่อมั่นและทัศนคติที่มีต่อสถานการณ์ทางการเงินนั้น

กล่าวโดยสรุปพฤติกรรมทางการเงิน หมายถึง การกระทำของบุคคลในการบริหารจัดการการเงินของตน ได้แก่ การกระทำที่เกี่ยวข้องกับการจัดการรายรับ-รายจ่าย การใช้จ่าย การกู้ยืม การออม และการบริหารจัดการความเสี่ยงทางการเงิน ซึ่งในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยมุ่งเน้นศึกษาพฤติกรรมด้านการจัดการกระแสเงินสดเนื่องจากพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด เป็นพื้นฐานสำคัญที่สุดของพฤติกรรมทางการเงิน รายรับที่ติดลบมักจะตามมาด้วยปัญหา และยากที่จะต่อยอดไปยังเป้าหมายพฤติกรรมทางการเงินอื่นๆ เช่นการออม หรือ การลงทุนได้

1.2 แนวคิดที่เกี่ยวข้องพฤติกรรมทางการเงิน

Ricciardi and Simon (2000) กล่าวว่า พฤติกรรมทางการเงินเป็นการใช้ความรู้ที่ได้จากการผสมผสานระหว่างสังคมวิทยา การเงิน และจิตวิทยา ซึ่งจิตวิทยาเองเป็นความรู้ที่ใช้ในการศึกษาพฤติกรรมของมนุษย์และการทำงานของจิตมนุษย์อย่างเป็นวิทยาศาสตร์ ทั้งนี้จากการศึกษาเอกสารวิชาการและงานวิจัยพบว่า ปัจจัยข้อมูลส่วนบุคคลทั้งด้านการชดเชยทางสังคมและเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านความรู้ทางการเงิน และปัจจัยด้านการเงินเชิงจิตวิทยา มักถูกนำมาใช้ในการศึกษาเพื่ออธิบายถึงพฤติกรรมทางการเงินและสุขภาพทางการเงิน (Fan, 2021)

ตามแนวคิดของ Fan (2021); Henager-Greene and Cude (2016); Wagner and Walstad (2018) พฤติกรรมทางการเงินสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ พฤติกรรมทางการเงินระยะสั้น (Short-term Behavior) และพฤติกรรมทางการเงินระยะยาว (Long-term Behavior) โดยพฤติกรรมทางการเงินระยะสั้น คือการที่บุคคลมีพฤติกรรมใช้จ่ายน้อยกว่ารายได้ที่ตนได้รับ รวมทั้งมีเงินทุนเก็บออมเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน ในขณะที่พฤติกรรมทางการเงินระยะยาว คือ การที่บุคคลมีพฤติกรรมวางแผนเกษียณ การมีเงินออมเพื่อใช้จ่ายยามเกษียณ และมีการลงทุน จากงานวิจัยในอดีตทั้งพฤติกรรมทางการเงินระยะสั้น และพฤติกรรมทางการเงินระยะยาว ดังกล่าว ได้ถูกใช้เป็นเกณฑ์ในการประเมินพฤติกรรมทางการเงินเชิงบวก (Positive Financial

Behavior) ที่เป็นการบ่งบอกถึง ความสามารถในการตัดสินใจและการจัดการทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ (Ameliawati & Setiyani, 2018) กล่าวคือ พฤติกรรมทางการเงินเชิงบวกระยะสั้น ได้แก่ การใช้จ่ายน้อยกว่ารายได้ที่ได้รับ การมีเงินออมเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน การจ่ายบัตรเครดิตเต็มจำนวน และไม่ติดขัดในการชำระเงินตามใบแจ้งหนี้ต่าง ๆ ในส่วนของพฤติกรรมทางการเงินเชิงบวกระยะยาว ได้แก่ การประเมินค่าใช้จ่ายที่จำเป็น ในยามเกษียณ การมีบัญชีเงินออมเพื่อการเกษียณ การออมเงินและลงทุนต่างๆ โดยพฤติกรรมทางการเงินเชิงบวกทั้งสองส่วนนี้ จะช่วยลดความวิตกกังวลทางการเงิน (Financial Anxiety) และช่วยเสริมสร้างความพึงพอใจในสถานการณ์ทางการเงินของบุคคล (Financial Satisfaction) อันนำไปสู่สุขภาวะทางการเงินที่ดีได้ (Financial Well-being)

กล่าวได้ว่าพฤติกรรมทางการเงินมีบทบาทสำคัญกับความเป็นอยู่ที่ดีของบุคคล รวมทั้งครัวเรือน สังคม และ ประเทศชาติ ต่างล้วนได้รับอิทธิพลจากพฤติกรรมทางการเงิน (Rahman et al., 2021) ดังนั้นการทำความเข้าใจพฤติกรรมทางการเงินของบุคคล จึงเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการช่วยกำหนดแนวทางการใช้จ่าย การจัดการภาระหนี้ การออม และการลงทุน เพื่อเสริมสร้างสุขภาวะทางการเงินที่ดีในระยะยาว Xiao (2008) กล่าวว่า พฤติกรรมทางการเงินเป็นกิจกรรมของมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการเงิน พฤติกรรมทางการเงินที่พบบ่อย ได้แก่ พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับการหารายได้ การใช้จ่าย การกู้ยืม การออม และความคุ้มครองทางการเงิน พฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์จะช่วยส่งเสริมความเป็นอยู่ที่ดีของประชาชน และเสริมสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจ ในขณะที่พฤติกรรมทางการเงินที่ไม่พึงประสงค์จะส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่ที่ดีของประชาชนและระบบเศรษฐกิจ การสร้างเสริมความรู้ความเข้าใจในทักษะทางการเงินอย่างเหมาะสมนับเป็นพื้นฐานสำคัญในการช่วยสร้างพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ของบุคคล (Xiao & O'Neill, 2016)

1.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงิน

ทฤษฎีที่มักถูกนำมาใช้ในอธิบายกระบวนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม คือ ทฤษฎีรูปแบบการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Transtheoretical model of behavior change (TTM) / Stage of Change Model) ของ Prochaska and Diclemente (1982) โดยได้บูรณาการแนวคิดทฤษฎีทางจิตวิทยาหลายทฤษฎีมาทดลองใช้ในการปรับพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ ซึ่งได้มีการประยุกต์ใช้อย่างแพร่หลายในพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ (Prochaska et al., 1994) นอกจากนี้ทฤษฎีรูปแบบการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (TTM) สามารถนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการประเมินและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินได้เป็นอย่างดี โดย TTM ได้ถูกนำมาประยุกต์ใช้ใน

การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินในงานวิจัยของ Xiao et al. (2001) และ Shockey and Seiling (2004) ซึ่งงานวิจัยแสดงให้เห็นว่า TTM สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ Xiao et al. (2004) ยังได้ประยุกต์ใช้ TTM ในการจัดทำกรอบพัฒนาการประเมินความพร้อมเข้าสู่การปลดหนี้บัตรเครดิตให้กับผู้บริโภคที่ประสบปัญหาหนี้บัตรเครดิตด้วย โดยหลักสำคัญของ TTM คือการช่วยให้เกิดเจตนาในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน (Xiao et al., 2001)

Prochaska and Diclemente (1982) ได้อธิบายถึงทฤษฎีขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ว่าบุคคลไม่สามารถปรับเปลี่ยนพฤติกรรมได้จากการคิดเพียงครั้งเดียว แต่จะค่อยๆ พัฒนาความคิดในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมไปที่ละขั้น ในทฤษฎีนี้มีองค์ประกอบหลักอยู่ 4 ส่วน คือ ขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Stages of change) กระบวนการเปลี่ยนแปลง (processes of change) ความสมดุลของการตัดสินใจ (decisional balance) และการรับรู้สมรรถนะแห่งตน (Self-Efficacy) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.3.1 ขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Stages of change) คือ ระดับขั้นความพร้อม หรือความตั้งใจของบุคคลที่จะปฏิบัติพฤติกรรม ซึ่งในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินต้องผ่านขั้นตอนการเปลี่ยนแปลง (stages of change) ตามลำดับ 5 ขั้น ดังนี้ (Prochaska & Velicer, 1997)

1) **ขั้นไม่สนใจปัญหา (Precontemplation)** บุคคลที่อยู่ในขั้นนี้ ยังไม่คิดจะปรับเปลี่ยนพฤติกรรม และคิดว่าพฤติกรรมทางการเงินที่ปฏิบัติอยู่ไม่เป็นปัญหา ไม่เห็นผลเสียที่เกิดขึ้น ในขั้นนี้ต้องสร้างให้เกิดการตระหนักถึงปัญหาและความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน

2) **ขั้นลังเลใจ/ชั่งใจ (Contemplation)** บุคคลที่อยู่ในขั้นนี้เริ่มคิดหรือรับรู้ว่าพฤติกรรมที่ทำอยู่เป็นปัญหา หรือทำให้เกิดผลกระทบทางการเงินที่เกิดขึ้น จึงคิดที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม บุคคลที่อยู่ในขั้นนี้จะเริ่มต้นพิจารณาผลดีและผลเสียของพฤติกรรมทางการเงินของตนที่ผ่านมา แต่จะรับรู้และประเมินข้อดีและข้อเสียของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในระดับที่ใกล้เคียงกัน ในขั้นนี้จึงต้องสร้างแรงจูงใจให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน

3) **ขั้นเตรียมตัว (Preparation)** บุคคลในขั้นนี้ มีความตั้งใจที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินในอนาคตอันใกล้ บุคคลกลุ่มนี้จะเริ่มต้นการกระทำบางอย่างที่จะมุ่งไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน ดังนั้นในขั้นนี้จึงควรมีการพัฒนาความรู้และทักษะทางการเงินเพื่อเตรียมพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน

4) **ขั้นลงมือปฏิบัติ (Action)** บุคคลที่อยู่ในขั้นนี้จะเริ่มนำกิจกรรมหรือพฤติกรรมทางการเงินใหม่มาใช้ครั้งแรก ในขั้นนี้ควรให้คำแนะนำเทคนิคต่างๆ เพื่อช่วยให้บุคคลสามารถนำพฤติกรรมใหม่มาใช้ได้ และหลีกเลี่ยงบุคคลหรือสถานการณ์ที่ทำให้เกิดพฤติกรรมทางการเงินที่ไม่ดีเหมือนเดิม

5) **ขั้นดำรงการปฏิบัติตัว (Maintenance)** ในขั้นนี้จะเป็นการส่งเสริมให้มีการปฏิบัติพฤติกรรมทางการเงินใหม่จนเป็นนิสัย และไม่หันกลับไปทำพฤติกรรมแบบเดิมๆ จนกระทั่งพฤติกรรมทางการเงินที่เกิดขึ้นใหม่กลายเป็นนิสัยถาวร

จะเห็นได้ว่า **ขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมที่ 1-3** คือ **ขั้นก่อนปฏิบัติพฤติกรรมเป้าหมาย ส่วนขั้นที่ 4 และ 5** เป็นขั้นกำลังปฏิบัติพฤติกรรมเป้าหมาย ซึ่งบุคคลที่อยู่ในแต่ละขั้นความพร้อมจากขั้นที่ 1 ถึงขั้นที่ 5 อาจเปลี่ยนแปลงขั้นความพร้อมไปในทิศทางลดลง หรือเพิ่มขึ้นได้ตลอดเวลาในบางครั้ง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจึงอาจใช้เวลาหลายรอบ

1.3.2 กระบวนการเปลี่ยนแปลง (Processes of Change) เป็นกิจกรรมที่สังเกตได้ (overt activities) และสังเกตไม่ได้ (covert activities) ซึ่งบุคคลใช้ในการปรับเปลี่ยนความคิด ความรู้สึก หรือพฤติกรรมเพื่อเคลื่อนไปสู่ระยะต่อไป การเคลื่อนผ่านระยะในขั้นต้นเรียกว่า earlier stage มี 3 ขั้นตอน ได้แก่ **ขั้นไม่สนใจปัญหา (precontemplation)** **ขั้นลังเลใจ/ซังใจ (contemplation)** และ **ขั้นเตรียมตัว (preparation)** ควรประยุกต์ด้าน การรับรู้ความคิด (cognitive) อารมณ์ (affective) และกระบวนการประเมิน (evaluation processes) ในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม การที่บุคคลจะเคลื่อนไปสู่ระยะต่อมา (later stage) คือ **ขั้นลงมือปฏิบัติ (action)** และ **ขั้นกระทำต่อเนื่อง (maintenance)** ควรเน้นกระบวนการสร้างข้อตกลง (commitments) สัญญา การวางเงื่อนไข (conditioning) การเผชิญเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตโดยไม่สามารถคาดการณ์ได้ (contingencies) การควบคุมสิ่งแวดล้อม และการสนับสนุนช่วยเหลือ (Prochaska et al., 1994) กลไกการให้โปรแกรมบำบัด (Intervention) โดยผ่านกระบวนการเปลี่ยนแปลง ควรจะให้ตรงกับแต่ละขั้นตอน (stage-matched intervention) จะส่งผลต่อพฤติกรรมเป้าหมายได้ดีกว่า เนื่องจากการให้โปรแกรมโดยที่บุคคลยังไม่มีความพร้อมหรือแรงจูงใจในการที่จะปรับเปลี่ยนพฤติกรรม จะทำให้บุคคลเกิดปฏิกิริยาต่อต้านหรือสับสนในการปฏิบัติ

1.3.3 ความสมดุลของการตัดสินใจ (Decisional balance) เป็นการสะท้อนให้เห็นถึงการที่บุคคลนั้นชั่งน้ำหนักระหว่างประโยชน์ที่จะได้รับหากเปลี่ยนพฤติกรรม (Pros) กับสิ่งที่จะต้องสูญเสียไปหากเปลี่ยนพฤติกรรม (Cons) กล่าวคือ การที่บุคคลจะขยับขึ้นมาในขั้นที่สูงขึ้น

สิ่งที่สนับสนุนหรือประโยชน์ของการเปลี่ยนแปลง จะต้องมากกว่าสิ่งที่ต่อต้านหรือผลเสียของการเปลี่ยนแปลง ในขั้นแรกๆ บุคคลมักจะมองเห็นประโยชน์น้อยกว่าผลเสีย และจะเห็นประโยชน์จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เมื่อบุคคลเปลี่ยนแปลงมาสู่ระดับที่สูงขึ้น (Velicer et al., 1998)

1.3.4 การรับรู้ความสามารถของตนเอง (Self-efficacy) เป็นตัวกลาง (mediator) ระหว่างความรู้และการปฏิบัติ นับเป็นอีกองค์ประกอบที่สำคัญของทฤษฎี ประกอบด้วยองค์ประกอบ 2 ประการ คือ ความมั่นใจ (Confidence) ในการปฏิบัติพฤติกรรมที่ดี ท่ามกลางสถานการณ์ที่ท้าทายทั้งหลาย และสถานการณ์ล่อใจ (Temptation) ที่เกิดจากพฤติกรรมที่ไม่ดี ซึ่งโดยปกติแล้ว มีปัจจัย 3 ประการที่ทำให้เกิดสถานการณ์ล่อใจ ได้แก่ 1) ความรู้สึกในแง่ลบ หรือภาวะกดดันทางอารมณ์ของบุคคล 2) สถานการณ์ในทางบวกที่มีผลต่อบุคคล และ 3) ความต้องการของบุคคล เมื่อบุคคลมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสู่ระดับที่สูงขึ้น ความมั่นใจจะเพิ่มขึ้น และที่สถานการณ์ล่อใจจะค่อย ๆ ลดลง (Velicer et al., 1998) แต่อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ล่อใจนี้จะไม่หมดไปแม้จะเข้าสู่ขั้นคงไว้ซึ่งพฤติกรรมที่ต้องการแล้วก็ตาม

ทฤษฎีรูปแบบการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (TTM / Stage of Change Model) ของ Prochaska and Diclemente (1982) มักถูกนำมาใช้เป็นส่วนสำคัญในการแบ่งระยะ หรือขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเพื่อประเมินความพร้อม เลือกกิจกรรมที่เหมาะสม และประเมินผลการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ในโปรแกรมการปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ (Motivation Interviewing : MI) โดยมีเป้าหมายเพื่อประเมินความนึกคิดของบุคคลนั้นต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม และเพื่อแบ่งระยะของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมว่าอยู่ที่ระยะใดจากคำพูดข้อความจูงใจตนเอง (self-motivational statement : SMS) ของผู้รับบริการ ดังนั้นทฤษฎีรูปแบบการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม จึงเป็นแนวคิดที่เหมาะสมในการนำมาประยุกต์ใช้ในการออกแบบโปรแกรมเพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงิน โดยช่วยให้เกิดความเข้าใจ ความคิด ความรู้สึก และแรงจูงใจในภายในของผู้รับบริการที่จะก่อให้เกิดเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินของตนในแต่ละขั้น รวมทั้งการนำพฤติกรรมทางการเงินใหม่ที่ตั้งใจจะเปลี่ยนแปลงไปปฏิบัติให้เกิดขึ้นจริงอย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นพฤติกรรมที่ถาวรได้

1.4 ความหมายและแนวคิดของพฤติกรรมทางการเงิน ด้านการจัดการกระแสเงินสด

การทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด มีการให้ความหมายของพฤติกรรมด้านการจัดการกระแสเงินสดไว้ในสองลักษณะ Godwin and Koonce (1992) ได้ให้คำจำกัดความของการจัดการกระแสเงินสด จากมุมมองของครอบครัวมากกว่า มุมมองของแต่ละบุคคลว่า เป็นการวางแผน การนำไปปฏิบัติ และการประเมินกระแสเงินสดของ

ครอบครัว เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินของครอบครัวในระยะเวลาอันสั้น นอกจากนี้คำจำกัดความนี้ยังมุ่งเน้นไปที่กระแสเงินสดระยะสั้น ในขณะที่ Devaney et al. (1996) กล่าวว่า พฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดเป็นการประเมินสถานะทางการเงินของแต่ละบุคคล รวมถึงการกำหนดเป้าหมายทางการเงิน และการจัดบันทึกรายรับรายจ่าย ซึ่งสอดคล้องกับ อธิบายว่า (Murali & Subbakrishna, 2018) เป็นการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสมและการดำเนินการตามแผนอย่างดี เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการเงิน

กล่าวโดยสรุป พฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด หมายถึง การกระทำในการวางแผนการเงินอย่างเหมาะสม การรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน การประเมินสถานะทางการเงิน และการดำเนินการตามแผนอย่างดีเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการเงินของตนเอง

ตามแนวคิดการวางแผนการเงินแบบองค์รวมของ (AvengerPlanner, 2021) พฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด เป็นพฤติกรรมทางการเงินที่ต้องให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกๆ เนื่องจากหากบุคคลจัดการรายรับรายจ่ายได้ไม่ดี เช่น รายจ่ายมากกว่ารายรับอย่างต่อเนื่อง ย่อมส่งผลให้เกิดปัญหาที่ตามมาได้ เช่น ต้องนำทรัพย์สินที่ควรได้ทำประโยชน์อย่างอื่นมาทยอยใช้จ่าย หรือ อาจนำไปสู่การกู้ยืมในที่สุด ดังนั้นการวางแผนให้รายรับมากกว่ารายจ่าย กระแสเงินสดไม่ติดลบ จึงเป็นพฤติกรรมที่จำเป็นที่จะนำไปสู่พฤติกรรมทางการเงินด้านอื่น ๆ เช่น การออม การวางแผนเกษียณ การลงทุน และการประกันความเสี่ยง กิตติชัย นวลทอง (2557) กล่าวว่า กิจกรรมทางการเงินที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันจำเป็นต้องบันทึก จดจำเพื่อเป็นแนวทางในการนำมาประเมินและวิเคราะห์ถึงสถานะทางการเงิน เพราะการจดบันทึกจะทำให้ทราบถึงที่มาของเงิน และรายการที่ทำให้เงินรั่วไหลออก เมื่อเอารายการเหล่านั้นมาประเมินและแยกแยะออกเป็นหมวดหมู่ นำแต่ละหมวดมาวิเคราะห์ก็จะทำให้พบเงินในส่วนที่เก็บได้ คือการออมไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉิน การจดบันทึกรายการทางการเงินต่างๆ จึงมีความจำเป็นสำหรับการจัดทำแผนหรือเป้าหมายทางการเงินเป็นอย่างยิ่ง ดังนั้นแผนหรือ เป้าหมายการเงินจึงต้องควบคู่กับระบบบัญชีรายรับรายจ่าย ซึ่งต้องกำหนดรูปแบบให้มีความสอดคล้องกัน มีการกำหนดรายการแยกเป็นหมวดหมู่ ด้านรายรับ - รายจ่าย ที่ง่ายต่อการจดบันทึก

ในการวัดพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด นักวิจัยได้ใช้รายการต่างๆ ตั้งแต่การบันทึกรายรับรายจ่าย การจัดทำงบประมาณและการติดตาม การจัดทำงบกระแสเงินสด และการระบุนการรั่วไหลทางการเงิน (Devaney et al., 1996) จากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมาพบว่าการศึกษาการจัดการกระแสเงินสดส่วนใหญ่ มักประเมินจากพฤติกรรมการจัดทำบันทึกรายรับรายจ่าย และการจัดทำงบประมาณ และแผนการใช้จ่ายส่วนบุคคล

1.5 การวัดพฤติกรรมทางการเงิน ด้านการจัดการกระแสเงินสด

แม้ว่าการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงินจะพบเห็นได้ทั่วไป แต่แบบวัดพฤติกรรมทางการเงินที่ผ่านการตรวจสอบความถูกต้องมีอยู่น้อยมาก โดยทั่วไปนักวิจัยมักวัดพฤติกรรมทางการเงินจากผลที่เกิดขึ้น เช่น การวัดระดับหนี้ผู้บริโภค หรือการวัดระดับเงินออม แทนที่จะประเมินถึงพฤติกรรมที่แท้จริง แม้ว่าจะมีรายการวัดพฤติกรรมทางการเงินอยู่บ้าง แต่รายการเหล่านั้นไม่สามารถวัดพฤติกรรมทางการเงินอย่างครอบคลุม (Xiao, 2008) หรือไม่ได้รับการตรวจสอบความถูกต้องทางจิตวิทยา ทั้งนี้แบบวัดที่ผ่านการตรวจสอบความถูกต้องที่พบในเอกสารงานวิจัย (Hira et al., 1993) โดยทั่วไปจะวัดการจัดการทางการเงินเพียง 2 ด้านเท่านั้น ในขณะที่บางแบบวัดที่ครอบคลุมการจัดการทางการเงิน (Hilgert et al., 2003) ก็ไม่ได้มีการตรวจสอบความถูกต้องทางจิตวิทยา นอกจากนี้ ยังไม่มีแบบวัดใดที่ผ่านการตรวจสอบความถูกต้องโดยใช้ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างระดับประเทศ (Dew & Xiao, 2010)

ในการจัดการกับปัญหาการขาดเครื่องมือวัดพฤติกรรมทางการเงินที่ครอบคลุมและเหมาะสม Dew and Xiao (2010) ได้ทำการทบทวนบทความและงานวิจัยประมาณ 10 ชิ้น ที่มีการใช้หรือพัฒนาแบบวัดพฤติกรรมทางการเงิน (Hira et al., 1993) จากการศึกษาข้อจำกัดต่างๆ ของแบบวัดดังกล่าว จึงได้พัฒนาแบบวัดพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior Scale; FBS) เพื่อใช้วัดพฤติกรรมทางการเงินครอบคลุมทั้ง 5 ด้าน ที่เป็นส่วนสำคัญของการจัดการทางการเงินที่ดี โดยมีองค์ประกอบดังนี้

1. ด้านการจัดการการบริโภค (Consumption Management) หมายถึง กระบวนการหรือการกระทำที่เกี่ยวข้องกับ การหาข้อมูล การเปรียบเทียบข้อมูล การซื้อ การใช้ และการประเมินผลการใช้สินค้าหรือบริการของบุคคล ตัวอย่างข้อคำถาม เช่น ท่านมีการเปรียบเทียบข้อมูลก่อนซื้อสินค้าหรือบริการ

2. ด้านการจัดการกระแสเงินสด (Cash Flow Management) หมายถึง การกระทำที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนรายรับรายจ่าย การนำแผนไปปฏิบัติ การเก็บบันทึกรายรับรายจ่าย และการประเมินสถานะทางการเงิน เพื่อบรรลุเป้าหมายทางการเงิน ตัวอย่างข้อคำถาม เช่น ท่านมีการจดบันทึกรายรับ - ค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน

3. ด้านการจัดการสินเชื่อ (Credit Management) หมายถึง การกระทำที่เกี่ยวข้องกับการใช้สินเชื่อ การกู้ยืมเงิน การผ่อนชำระค่าสินค้าและบริการ วิธีการชำระหนี้ และความสามารถในการชำระหนี้ ตัวอย่างข้อคำถาม เช่น ท่านชำระเงินกู้ยืมขั้นต่ำเท่านั้น

4. ด้านการออมและการลงทุน (Saving and Investment) หมายถึง การแบ่งรายได้ส่วนหนึ่งเก็บสะสมไว้สำหรับวัตถุประสงค์ต่าง ๆ เช่น เพื่อไว้ใช้ในอนาคต เพื่อเวลาฉุกเฉิน ในขณะที่การลงทุนเป็นการออมเพื่อต่อยอดให้เงินที่มีอยู่เพิ่มมากขึ้น ด้วยวิธีการต่างๆ อย่างเช่น การลงทุนในตราสารหนี้ การลงทุนในหุ้น เป็นต้น ซึ่งบุคคลต้องยอมรับความเสี่ยงที่สูงขึ้นในการที่อาจจะสูญเสียเงินลงทุนไป เพื่อแลกกับโอกาสในการสร้างผลตอบแทนที่มากขึ้น ตัวอย่างข้อคำถาม เช่น ท่านมีเงินเก็บสำรองไว้ใช้ยามฉุกเฉิน

5. ด้านการประกันภัย (Insurance) หมายถึง การบริหารและจัดการกับความเสี่ยงที่จะเกิดกับชีวิต และทรัพย์สิน ซึ่งการทำประกันนั้นเป็นทางเลือกหนึ่งที่สามารถช่วยบรรเทาความเดือดร้อนเมื่อเกิดความเสียหายแก่ชีวิตและทรัพย์สินต่างๆของบุคคลที่ได้ทำประกันภัยไว้ โดยมีบริษัทประกันภัยเป็นผู้นำหน้าที่เก็บเบี้ยประกันและชดใช้ค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา ตัวอย่างข้อคำถาม เช่น ท่านมีการซื้อประกันสุขภาพที่เหมาะสมกับช่วงวัย

อย่างไรก็ดี การวัดพฤติกรรมทางการเงินในครั้งนี ผู้วิจัยเน้นการศึกษาไปที่ พฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด เนื่องจากพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดถือเป็นหัวใจสำคัญของพฤติกรรมทางการเงิน การจัดการกระแสเงินสดที่ดีคือการสร้างสมดุลระหว่างรายรับและรายจ่าย ซึ่งการมีพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดที่ดีจะช่วยลดความเสี่ยงในการประสบปัญหาทางการเงินในอนาคต และส่งเสริมความมั่นคงทางการเงินระยะยาว (Dew & Xiao, 2010)

การวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยพัฒนาแบบวัดจากนิยามเชิงปฏิบัติการโดยอ้างอิงจากนิยามพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดของ Devaney et al., (1996) และ Murali & Subbakrishna (2018) แบบวัดนี้มีจำนวน 9 ข้อ ซึ่งเป็นแบบวัดที่ให้ผู้ตอบประเมินตนเอง (Self-report) มีลักษณะเป็นมาตราประมาณค่า (Likert scale) 5 ระดับ ตั้งแต่ 1-5 โดยพิจารณาจากพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด ในช่วง 2 เดือนที่ผ่านมา ซึ่ง 1 หมายถึง ไม่เคยแสดงพฤติกรรมนั้นเลย และ 5 หมายถึง แสดงพฤติกรรมนั้นเป็นประจำ เมื่อรวมคะแนนพฤติกรรมทั้ง 9 ข้อเข้าด้วยกันแล้วจึงดำเนินการหาค่าเฉลี่ย คะแนนค่าเฉลี่ยที่สูง หมายถึงครุมีการแสดงพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดอย่างสม่ำเสมอ ในทางตรงข้ามคะแนนเฉลี่ยต่ำ หมายถึงครุไม่ค่อยแสดงพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด

2. แนวทางการส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงิน

จากการทบทวนวรรณกรรมชี้ให้เห็นว่า ความรู้ทางการเงินและแรงจูงใจในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้เกิดพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ ผู้วิจัยจึงขอนำเสนอการส่งเสริมพฤติกรรมทางการเงิน 2 แนวทางดังนี้

2.1 การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน

ความรู้ทางการเงินประกอบด้วยแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความรู้ทางการเงิน และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความรู้ทางการเงิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความรู้ทางการเงิน

ความรู้ทางการเงิน เป็นชุดทักษะและความรู้ที่ช่วยให้แต่ละบุคคลสามารถจัดการทรัพยากรทางการเงินของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีข้อมูลครบถ้วน ครอบคลุม ตั้งแต่เรื่องการหารายได้ การออม การลงทุน การจัดทำงบประมาณรายรับรายจ่าย การจัดการหนี้ ตลอดจนจนถึงการวางแผนทางการเงิน (สมาคมนักวางแผนการเงินไทย, 2556) ความรู้ทางการเงิน ถือได้ว่าเป็นความรู้ที่จำเป็นพื้นฐานสำหรับประชาชน เพื่อให้การดำเนินชีวิตเป็นไปอย่างเป็นปกติ อันหมายถึงการดำเนินชีวิตที่ปราศจากภาระหนี้สิน และไม่ตกอยู่ในภาวะความยากจน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ดาเรน บัคเคิลย์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารซีทีบีแบงก์ (สถาบันคีนันแห่งเอเชีย, 2558) กล่าวว่า ในสถานการณ์ที่โลกมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ทักษะหนึ่งที่สำคัญสำหรับการดำรงชีวิตของทุก ๆ คนคือ ความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge) ทั้งนี้การมีความรู้ทางการเงินมิได้หมายความว่าเพียงการมีความรู้ด้านการเงินเพิ่มมากขึ้นเท่านั้น แต่ยังรวมถึงความสามารถในการนำความรู้ไปใช้เพื่อการสร้างความมั่นคงในชีวิต เช่นเดียวกับ ปิยะบุตร ชลวิจารณ์ ประธานอำนวยการสถาบันคีนันแห่งเอเชีย กล่าวว่า ความรู้ความเข้าใจทางการเงินเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้เกิดภาวะความไม่เท่าเทียมกันของรายได้ และเกิดความยากจนขึ้นทั่วประเทศ และเนื่องจากการบริหารการเงินถือเป็นเรื่องหนึ่งที่เป็นรากฐานสำคัญของการกินดีอยู่ดี (สถาบันคีนันแห่งเอเชีย, 2558)

ความรู้ทางการเงิน เป็นองค์ประกอบหนึ่งของทักษะทางการเงิน (Financial Literacy) ตามกรอบแนวคิดขององค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (The Organization for Economic Co-Operation and Development: OECD) นอกเหนือจากทัศนคติทางการเงิน และพฤติกรรมทางการเงิน งานวิจัยในอดีตมักใช้คำว่า ความรู้ทางการเงิน และทักษะทางการเงิน ในเชิงความหมายทดแทนกัน อย่างไรก็ตาม การใช้คำดังกล่าวแทนกันอาจไม่ถูกต้องทั้งหมด เช่น การใช้คำว่า ความรู้ทางการเงิน เน้นไปที่ความรู้ ในขณะที่ ทักษะทางการเงิน ของบุคคลจะเกิดขึ้นได้ จะต้องประกอบไปด้วยความรู้ทางการเงิน ทัศนคติทางการเงิน และพฤติกรรม

ทางการเงิน อย่างไรก็ตามที่ดี ต้องยอมรับว่า คำว่า Financial Knowledge และ Financial Literacy มีความเกี่ยวข้องเชื่อมโยงกัน กล่าวคือ เป้าหมายสูงสุดของการทำให้บุคคลมีความรู้ทางการเงิน เพื่อยกระดับให้บุคคลมีทักษะความรู้ทางการเงิน (Silgoner et al., 2015)

หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนในต่างประเทศต่างให้ความสำคัญกับการส่งเสริมให้ความรู้ทางการเงิน อาทิเช่น มีการพัฒนาคู่มือการให้ความรู้ทักษะทางการเงินปรากฏอยู่ในเอกสารและ คลิปวีดีโอ และเว็บไซต์ต่างๆมากมาย อาทิเช่น National Centre for Financial Education (NCFE) ในประเทศอินเดีย ได้มีการจัดหลักสูตร Financial Education Training Program (FETP) ให้กับกลุ่มครูในโรงเรียนต่างๆผ่านทางออนไลน์ และในประเทศสิงคโปร์ มีการจัดตั้งองค์กร The Institute for Financial Literacy ในการให้ความรู้ทางการเงินแก่ชาวสิงคโปร์ เพื่อช่วยในการวางแผนทางการเงินของบุคคลให้ดียิ่งขึ้น โดยการเพิ่มความมั่นใจผ่านความรู้ ซึ่งจะนำไปสู่การดำเนินการเพื่อให้บรรลุความเป็นอยู่ทางการเงินที่ดีขึ้นและการเตรียมพร้อมสำหรับอนาคต โดยแบ่งโปรแกรมการอบรมเป็น 4 หัวข้อหลักดังนี้ คือ การบริหารจัดการทางการเงิน (Money Management) การทำประกัน (Insurance) การลงทุน (Investing) และ การวางแผนเกษียณ (Retirement Planning) เช่นเดียวกับในประเทศไทย ที่หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ไม่ว่าจะเป็นธนาคารแห่งประเทศไทย ตลาดหลักทรัพย์ และสถาบันการเงินต่างๆ มีการทุ่มงบประมาณจำนวนมากในด้านการศึกษาทางการเงิน มีการจัดประชุมเชิงวิชาการและการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการพัฒนาคู่มือการให้ความรู้ทักษะทางการเงิน ปรากฏอยู่ในเอกสารและเว็บไซต์ต่างๆมากมาย

ธนาคารแห่งประเทศไทยถือเป็นองค์กรหลักที่เข้ามาดูแลแก้ไขปัญหาหนี้ครัวเรือน ด้วยเหตุนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงให้ความสำคัญกับการให้ความรู้กับครัวทั่วประเทศ โดยการขอความร่วมมือไปยังสำนักพัฒนาครูและบุคลากรการศึกษาขั้นพื้นฐาน ในการจัดโครงการอบรมความรู้ทางการเงินแก่ครู เป็นประจำทุกปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 เป็นต้นมา ซึ่งเป็นการเน้นเนื้อหาเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงิน การบริหารจัดการรายรับรายจ่าย และการจัดการหนี้สิน เพื่อให้ครูที่เข้ารับการอบรมนำมาปรับใช้ในชีวิตประจำวัน และถ่ายทอดความรู้ต่อนักเรียนหรือชุมชนด้วย นอกจากนี้ธนาคารกสิกรไทยซึ่งเป็นหนึ่งในสถาบันการเงินภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทยก็ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการอบรมให้ความรู้ทางการเงินตามแนวนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทยด้วยเช่นกัน ธนาคารกสิกรไทยมีการจัดโปรแกรมอบรมให้ความรู้ทางการเงินเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงทางการเงินในกลุ่มวิชาชีพครู โดยมีหัวข้อในการ

อบรม อาทิเช่น การบริการเงินและการวางแผนการเงินการลงทุน กลยุทธ์พิชิตภาษี การตั้งเป้าหมายการออมเพื่อการเกษียณ

2.1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความรู้ทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงิน

สถาบันคีนันแห่งเอเชีย (2558) พบว่า ส่วนหนึ่งของการเกิดภาวะหนี้สินครัวเรือนที่สูงขึ้นนั้นเป็นผลมาจากที่ประชากรโดยส่วนใหญ่ในประเทศมีความรู้ทางการเงินอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ และความรู้ทางการเงินที่ต่ำยังไปเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงินโดยประมาทหรือรู้เท่าไม่ถึงการณ์อีกด้วย และยังพบว่า ผู้ใช้บริการทางการเงินโดยส่วนใหญ่มีระดับความรู้ และทักษะทางการบริหารจัดการทางการเงินส่วนบุคคลที่ไม่มากพอ ซึ่งบ่อยครั้งนำไปสู่การตัดสินใจเกี่ยวกับการใช้จ่ายเงินที่ขาดเหตุผล หรือไม่เหมาะสม นอกจากนี้ (Hall, 2008) ได้นำเสนอว่า การศึกษาทางการเงินจะทำให้ประชาชนสามารถใช้เงินได้อย่างดี และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่นเดียวกับ Sibley (2010) ได้เน้นย้ำถึงความสำคัญของความรู้และทักษะทางการเงินที่ทำให้ปัจเจกบุคคลสามารถตัดสินใจเรื่องการบริหารจัดการทางการเงินได้อย่างเหมาะสม และยังพบอีกว่า การฝึกอบรมให้ความรู้เรื่องการเงินสามารถช่วยให้ปัจเจกบุคคลประสบความสำเร็จ หรือมีความรู้ความสามารถทางการเงินที่ดีขึ้น และยังสร้างโอกาสให้พวกเขาสามารถเข้าถึงระบบการเงินได้ อันนำไปสู่การกินดีอยู่ดีของครัวเรือน

งานวิจัยมากมายได้ศึกษาถึงปัจจัยความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge) ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior) ในด้านต่างๆ เช่นพฤติกรรมการออม พฤติกรรมการก่อหนี้ และการวางแผนทางการเงิน นอกจากนี้ ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องทางการเงินยังส่งผลต่อสุขภาพทางการเงิน (Financial Well-being) และความมั่งคั่งทางการเงินด้วย (Khawar & Sarwar, 2021) จากผลศึกษาเรื่องความรู้และพฤติกรรมการเงินของข้าราชการครูในเขตกรุงเทพมหานคร ของกรวีร์ นันทชัยพฤกษ์ (2559) โดยมีกลุ่มตัวอย่างคือ ข้าราชการครูสังกัดสำนักงานการศึกษาขั้นพื้นฐานกระทรวงศึกษาธิการจำนวน 400 คน พบว่าข้าราชการครูที่มีระดับความรู้ทางการเงินมากกว่า จะมีพฤติกรรมการเงินและการวางแผนทางการเงินที่ดีกว่า ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของณัฐมน เพิ่มสุข (2562) ที่ทำการศึกษาค่าปัจจัยที่ส่งผลต่อความมั่งคั่งทางการเงินของกลุ่มวิชาชีพครูในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 400 คน พบว่าความรู้ทางการเงิน มีผลต่อความมั่งคั่งทางการเงินด้านสภาพคล่อง และด้านเงินออม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.1

ในทางตรงกันข้ามหากบุคคลมีความรู้ทางการเงินต่ำ จะมีความเสี่ยงต่อพฤติกรรมทางการเงินที่ไม่พึงประสงค์ เช่นพฤติกรรมการก่อหนี้ ดังจะเห็นได้จากงานวิจัยของ อัจฉรา

โยมสินธุ์ (2564) ที่ทำการศึกษาค้นคว้าหาหนังสือและความรู้ในการจัดการจัดการหนี้สินของครู โดยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้เรื่องหนี้สินและภาระหนี้สินของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษาจำนวน 612 คน จากผลการวัดระดับความรู้พื้นฐานในเรื่องหนี้สินพบว่า ครูส่วนใหญ่มีความรู้เรื่องหนี้สินในระดับต่ำ และระดับความรู้ในเรื่องหนี้สินมีผลต่อภาระหนี้สินของครูและบุคลากรทางการศึกษาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยระดับความรู้เรื่องหนี้สิน มีผลต่อความน่าจะเป็นในการเกิดภาระหนี้สินที่มากเกินตัวในทิศทางตรงกันข้าม นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยของ (ธนันต์พล ชวงประยูร, 2566) ที่ทำการศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ของทักษะทางการเงินที่มีผลต่อปัจจัยด้านการก่อหนี้ในระบบในประเทศไทย โดยใช้การศึกษาวินิจฉัยเชิงปริมาณจากการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากรายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยปี 2559 ของธนาคารแห่งประเทศไทย และโครงการลงทะเบียนเพื่อสวัสดิการแห่งรัฐปี พ.ศ. 2559 ของกระทรวงการคลังนำมาวิเคราะห์สถิติเชิงปริมาณพบว่า ความสัมพันธ์ภายในของปัจจัยด้านทักษะทางการเงินนั้นคะแนนความรู้ทางการเงินมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมทางการเงินกล่าวคือ ถ้าจังหวัดที่มีคะแนนเฉลี่ยความรู้ทางการเงินสูงจะส่งผลให้คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินสูงขึ้นตาม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยธนพร ภูพันธ์ and ปรีชา วิจิตรธรรมรส (2561) ที่ทำการวิเคราะห์ทักษะทางการเงินกับการเป็นหนี้ของข้าราชการครูในเขตภาคกลาง พบว่าข้าราชการครูที่ไม่มีประวัติการเป็นหนี้ มีค่าเฉลี่ยทางด้านความรู้ทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงินมากกว่าข้าราชการครูที่มีประวัติการเป็นหนี้

จากการผลการวิจัยในอดีตที่ผ่านมาชี้ให้เห็นว่าการให้ความรู้ทางการเงินจะช่วยปรับปรุงให้บุคคลมีพฤติกรรมทางการเงินที่ดีขึ้น ซึ่งบุคคลจะมีพฤติกรรมทางการเงินที่ดีได้ บุคคลนั้นต้องมีความรู้ทางการเงินก่อน ซึ่งหากบุคคลไม่มีความรู้ทางการเงินที่ถูกต้อง บุคคลย่อมไม่สามารถมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินที่เหมาะสม ดังนั้นการส่งเสริมความรู้ทางการเงินให้กับครูในโรงเรียนเอกชนจะสามารถช่วยให้ครูมีพฤติกรรมทางการเงินที่ดีขึ้นได้

2.2 การให้คำปรึกษากลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก

การให้คำปรึกษากลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก เป็นการดำเนินการให้คำปรึกษาที่มุ่งเน้นการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม โดยการประสานความร่วมมือระหว่างผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม กระตุ้นให้เกิดการตระหนักรู้ถึงปัญหา สำรวจเหตุผล และค้นหาจุดแข็ง ด้วยความคิดและอารมณ์เชิงบวก เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงภายใต้บรรยากาศที่ได้รับการยอมรับและความเข้าใจ เพื่อสร้างแรงจูงใจและความมุ่งมั่นในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม

ทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ ตรงตามเป้าหมายที่ชัดเจน โดยประกอบด้วยแนวคิดที่สำคัญ ดังนี้

2.2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการให้คำปรึกษากลุ่ม

การปรึกษากลุ่มตามแนวคิดของ (Trotzer, 2006) คือการมุ่งเน้นการพัฒนาตนด้วยบรรยากาศที่ปลอดภัย เชื่ออำนาจให้เกิดการเปิดเผยรับฟัง และการใส่ใจความต้องการและการเชื่อมั่นความต้องการพัฒนาตนไปสู่จุดสูงสุดของ Maslow ซึ่งเป็นการพัฒนาในการตอบสนองความต้องการของมนุษย์โดยเฉพาะอย่างยิ่งความต้องการความปลอดภัย ความรัก และการมีส่วนร่วม การมีคุณค่าและการบรรลุภาวะสัจการแห่งตน ซึ่งความต้องการเหล่านี้จะได้รับการตอบสนองก็ต่อเมื่อบุคคลมีการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น การที่ได้เปิดเผยตนเอง และการได้รับข้อมูลป้อนกลับจากผู้อื่น จะทำให้บุคคลเกิดการตระหนักรู้ในพฤติกรรมของตนและรับรู้ถึงความรู้สึกของผู้อื่นที่มีต่อการแสดงออกของตน ดังนั้นบุคคลจะสามารถเกิดความเข้าใจตนเองและยอมรับตนเองตามความเป็นจริง และรวมไปถึงความเข้าใจและยอมรับผู้อื่นมากขึ้น ดังนั้นกระบวนการให้คำปรึกษากลุ่มจึงต้องคำนึงถึงความต้องการของบุคคลและการส่งเสริมสัมพันธภาพอันดีของสมาชิก โดยเชื่อให้เกิดบรรยากาศแห่งการยอมรับ มีความไว้วางใจ มีความปลอดภัย และมีการสื่อสารที่จริงใจ เพื่อให้สมาชิกเกิดการตระหนักรู้ในตนเองอย่างแท้จริงและพร้อมที่จะเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

Yalom (1995) กล่าวว่า หัวใจสำคัญของกระบวนการกลุ่มคือการมีปฏิสัมพันธ์กันระหว่างสมาชิกในกลุ่มเพื่อให้สมาชิกเกิดการเรียนรู้ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ช่วยให้สมาชิกแยกแยะและเข้าใจในสัมพันธภาพระหว่างบุคคล การเข้ากลุ่มเปรียบเสมือนสังคมจำลอง (Social microcosm) โดยสมาชิกกลุ่มจะแสดงพฤติกรรมในกลุ่มเหมือนกับสังคมที่สมาชิกอยู่ การดำเนินกลุ่มตามพัฒนาการกลุ่มจะก่อให้เกิดปัจจัยบำบัด (Therapeutic factors) ซึ่งเป็นกลไกที่ทำให้สมาชิกกลุ่มเกิดการเปลี่ยนแปลงความคิดความรู้สึก และพฤติกรรมไปในทางที่เหมาะสม ส่งผลให้เกิดปัจจัยของกระบวนการและการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกด้วยกันภายในกลุ่ม ช่วยให้การปรึกษาได้ผลดีและปัจจัยบำบัดที่เกิดขึ้นจะพัฒนาและทำงานไปพร้อม ๆ กัน ช่วยส่งเสริมและสนับสนุนซึ่งกันและกัน โดยไม่สามารถแยกออกจากกันได้ ซึ่ง Yalom (2020) สรุปปัจจัยบำบัดไว้ได้ดังนี้

(1) การรู้ถึงคุณค่าของตนเอง (Altruism) เป็นกระบวนการที่สมาชิกมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา มีโอกาสแสดงความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ต่อสมาชิกคนอื่นๆ มีความ

กระตือรือร้น ในการช่วยเหลือคนอื่นมากกว่าตนเอง ทำให้สมาชิกมองเห็นคุณค่าในตนเอง มีความภูมิใจและเชื่อมั่นในตนเองสูงขึ้น ในฐานะการเป็นผู้ช่วยเหลือ

(2) การผูกพันเหนียวแน่น (Group cohesiveness) การเข้ากลุ่มสม่ำเสมอจะทำให้สมาชิกเรียนรู้ว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม รู้สึกเป็นเจ้าของกลุ่ม เกิดความไว้วางใจกันเองภายในกลุ่ม กล้าที่จะเปิดเผยความทุกข์ใจให้สมาชิกคนอื่นฟัง เมื่อได้มีการระบายออกของปัญหา และได้รับคำแนะนำหรือกำลังใจจากสมาชิกกลุ่มกันเองแล้ว จะทำให้ความรู้สึกโดดเดี่ยวหมดไป เกิดกำลังใจและมีหวังต่อการใช้ชีวิต

(3) การมีความเป็นสากล (Universality) การเข้ากลุ่มทำให้สมาชิกเข้าใจว่าตนเองมิได้มีปัญหาเพียงคนเดียว ทุกคนมีปัญหาเหมือนกันหมด เป็นเรื่องธรรมดาไม่แตกต่างไปจากคนอื่น บางคนอาจมีปัญหามากกว่าตนเอง แต่ยังสามารถสร้างความหวังให้ทั้งตนเองและผู้อื่นได้ ทำให้สมาชิกเรียนรู้ว่า ไม่ว่าปัญหาจะหนักเพียงใด ก็ย่อมมีทางออกเสมอ ทำให้เกิดอารมณ์เชิงบวกมากขึ้น

(4) การเรียนรู้มนุษย์สัมพันธ์ (Interpersonal learning) ทำให้สมาชิกได้เรียนรู้ว่าสิ่งที่ตนเองพูดและแสดงความคิดเห็นในกลุ่มออกไปนั้น รู้ว่าคนอื่นคิดอย่างไรต่อตนเอง และการสะท้อนกลับของกลุ่มจะช่วยให้สมาชิกได้มีทักษะในการสร้างสัมพันธภาพกับบุคคลอื่นเพิ่มขึ้น และสามารถนำไปปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้นได้ เกิดการเรียนรู้การอยู่ร่วมกับบุคคลอื่น และเกิดความเชื่อถือไว้วางใจกันมากขึ้น

(5) การให้ข้อมูล (Imparting of information) เป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันระหว่างสมาชิกในกลุ่ม หรือระหว่างผู้นำกลุ่มกับสมาชิก มีการอภิปรายถึงปัญหานั้น เมื่อสมาชิกได้แลกเปลี่ยนข้อมูลกับคนอื่น จะเกิดความภาคภูมิใจในตนเอง คิดว่าตนเองยังมีศักยภาพเพียงพอที่จะช่วยเหลือผู้อื่นได้ ซึ่งการให้ข้อมูลถือเป็นสิ่งจำเป็นมากที่ต้องให้ในระยะแรกของการปรึกษากลุ่ม เพื่อสร้างความไว้วางใจของสมาชิกต่อกลุ่ม

(6) การได้ระบายออก (Catharsis) การเข้ากลุ่มช่วยให้สมาชิกได้พูดระบายออกทั้งสิ่งที่ดีและไม่ดีเกี่ยวกับความคับข้องใจ ความวิตกกังวลของสมาชิกเองให้กับกลุ่มได้รับฟัง ซึ่งถ้ากลุ่มมีความผูกพันทางจิตใจสูง สมาชิกจะมีการพูดระบายและมีการเปิดเผยตนเองภายในกลุ่มสูงด้วยโดยการที่สมาชิกได้ระบายออกในกลุ่มนี้จะช่วยให้สมาชิกมีความสบายใจ รู้สึกผ่อนคลายความวิตกกังวลมากขึ้น มองโลกด้วยใจที่เป็นกลาง มีความเข้าใจในชีวิตมากขึ้น ส่งผลให้มีการพัฒนาด้านจิตใจและอารมณ์เป็นไปในทางที่ดี และสามารถช่วยหาทางออกและมีแนวทางในการแก้ปัญหาชีวิตต่อไปได้

(7) การได้เลียนแบบ (Imitative behavior) การเข้ากลุ่มทำให้สมาชิกได้มีโอกาสเรียนรู้และเลียนแบบพฤติกรรมของผู้อื่นที่ตนเองพึงพอใจทั้งจากผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม การเข้ากลุ่มจิตบำบัดทำให้สมาชิกได้มีการลอกเลียนแบบพฤติกรรมของสมาชิกคนอื่นที่ตนเองพอใจทั้งจากผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่มซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับตนเองได้ และทำให้สมาชิกเรียนรู้ว่าพฤติกรรมไหนควรเลียนแบบหรือพฤติกรรมไหนควรหลีกเลี่ยง

(8) การแก้ไข ประสบการณ์ เดิม ใน ครอบครัว (The corrective recapitulation of the primary family group member) กลุ่มเป็นสถานการณ์จำลองคล้ายกับสถานการณ์ในครอบครัวของสมาชิก ทำให้สมาชิกแสดงต่อกลุ่มคล้ายกับแสดงต่อครอบครัว ซึ่งถ้าหากสมาชิกมีพฤติกรรมไม่เหมาะสม จะทำให้สมาชิกเกิดการเรียนรู้พฤติกรรมใหม่ด้วยตนเอง

(9) การพัฒนาเทคนิคเพื่อการเข้าสังคม (Development of socializing techniques) การเข้ากลุ่มทำให้สมาชิกมีทักษะในการสร้างสัมพันธภาพทางสังคมเพิ่มขึ้น เรียนรู้ที่จะเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น ซึ่งจะมีประโยชน์ต่อสมาชิกเมื่อนำไปใช้ในสังคมภายนอกต่อไป

(10) การรู้สึกมีความหวัง (Instillation of hope) การเข้ากลุ่ม ทำให้สมาชิกที่กำลังท้อแท้หรือหมดหวังในชีวิต ได้รับกำลังใจจากผู้ที่มีปัญหาหรืออุปสรรคเช่นเดียวกัน ทำให้สมาชิกรู้สึกว่าอาจจะมีผู้อื่นที่มีปัญหามากกว่าตนเอง ส่งผลให้เกิดการมองโลกในแง่ดี เกิดกำลังใจในชีวิต เชื่อว่าตนเองจะดีขึ้นและเกิดความหวังขึ้นมาใหม่

(11) การได้เรียนรู้ถึงความจริงของชีวิต (Existential factors) การเข้ากลุ่มสามารถช่วยให้สมาชิกได้เข้าใจว่าธรรมชาติของชีวิตบางครั้งมีสมหวัง บางครั้งมีผิดหวัง ทุกสิ่งล้วนมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นมากมายและมีการแยกจากกัน ซึ่งจะทำให้สมาชิกกลุ่มสามารถเผชิญชีวิตและผ่านอุปสรรคไปได้ เกิดความเชื่อมั่นและมีความพึงพอใจในความสามารถของตนเอง ทำให้ความรู้สึกต่ำต้อย เสียใจ หรือความท้อถอยในชีวิตลดลงหรือหมดไปได้ และสมาชิกสามารถดำรงชีวิตอยู่อย่างมีความสุขต่อไปได้ด้วยตนเอง

ปัจจัยบำบัด (Therapeutic factors) ทั้ง 11 ประการนั้นจะเกิดขึ้นตามระยะพัฒนาการกลุ่ม เมื่อสมาชิกได้มีการเข้ากลุ่มและได้เรียนรู้ประสบการณ์จากกลุ่มแล้ว ทำให้สมาชิกเกิดความมั่นใจในการใช้ชีวิตมากขึ้น อาจพบแนวทางที่ดีในการนำไปสู่การแก้ปัญหาของตนเอง และทำให้มีความหวังมากขึ้น ซึ่งความหวังเป็นพลังสำคัญในการดำรงชีวิต โดยคาดหวังว่าในอนาคตจะประสบความสำเร็จดังเป้าหมายที่ปรารถนา หรือหลุดพ้นจากปัญหาต่างๆที่ได้รับ เมื่อความทุกข์ที่อยู่ในใจของสมาชิกได้ระบายออกมา มีทั้งผู้รับฟังและผู้ให้คำแนะนำ ช่วยให้สมาชิกมีความสบายใจมากขึ้น เกิดความหวังและกำลังใจในการต่อสู้กับอุปสรรคที่กำลังเผชิญอยู่ รู้สึกถึง

ศักยภาพของตนเองและความสามารถในการเผชิญปัญหา โดยกระบวนการของกลุ่มตามแนวคิดของยาลอม (Yalom, 1995) แบ่งพัฒนาการกลุ่มออกเป็น 3 ระยะ ดังนี้

1. ระยะเริ่มกลุ่ม (Initiating phase) ในระยะนี้เป็นการสื่อสารเชิงการ สร้างสัมพันธ์ภาพ และทำให้สมาชิกกลุ่มรู้สึกผ่อนคลายด้วยการแนะนำตนเอง แจ่มกฏกติกา วัตถุประสงค์ วิธีการดำเนินกลุ่ม ความสำคัญและประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำกลุ่ม ความรับผิดชอบของสมาชิกต่อกัน เพื่อให้สมาชิกรู้จักและคุ้นเคยกัน มีความไว้วางใจ รู้สึกผูกพัน มีความเข้าใจที่ตรงกันระหว่างผู้นำกลุ่มกับสมาชิก เกิดความร่วมมือกันในการนำกลุ่มไปสู่เป้าหมาย ลดการต่อต้านของสมาชิกกลุ่ม สร้างแรงจูงใจและมีความกระตือรือร้นต่อการเข้ากลุ่ม

2. ระยะทำงานกลุ่ม (Working phase) ผู้นำกลุ่มกำหนดประเด็นในการ สนทนาขึ้นภายในกลุ่ม แล้วเปิดโอกาสให้สมาชิกแสดงความรู้สึกนึกคิดต่าง ๆ ออกมาเต็มที่ กระตุ้นให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น เพื่อก่อให้เกิดความรู้สึกผูกพันเป็น หนึ่งเดียว (Cohesive) มองเห็นคุณค่าของกันและกัน รวมทั้งมีความตั้งใจที่จะทำงานของกลุ่มให้ บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ระยะนี้ผู้นำกลุ่มต้องช่างสังเกตและตระหนักถึงพฤติกรรมบางอย่างของ สมาชิกที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินกลุ่ม ผู้นำกลุ่มต้องจะต้องเข้าใจกลไกทาง จิตของบุคคล (Defense mechanism) ในการหาทางป้องกันตัวเองจากการถูกคุกคามที่เกิด ภายในกลุ่ม หาสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นในกลุ่มให้ได้ แล้วชี้แจงให้กลุ่มทำความเข้าใจต่อ สถานการณ์ในขณะนั้นได้อย่างถูกต้องและตรงกัน เพื่อป้องกันความขัดแย้งกับกลุ่ม และมีความ มุ่งมั่นที่จะดำเนินกลุ่มให้บรรลุตามวัตถุประสงค์

3. ระยะยุติกลุ่ม (Terminal phase) เป็นระยะที่สมาชิกแสดงออกถึง ความรู้สึกผูกพันต่อกัน มีความร่วมมือและประสานงานกันในกลุ่ม การช่วยเหลือประคับประคอง กันและกัน ความสามัคคีกันในกลุ่ม สมาชิกมักแสดงออกด้วยการเปิดเผยตนเอง ทั้งนี้เนื่องจาก ความไว้วางใจในกลุ่มและความรู้สึกเป็นพวกเดียวกัน ในระยะยุติกลุ่มนี้ สมาชิกจะทราบบัญญาของ ตนเอง และทราบว่า จะต้องแก้ปัญหาอย่างไร พร้อมทั้งได้เรียนรู้วิธีการแก้ปัญหาหรือการสร้าง ความหวังให้ตนเองจากสมาชิกภายในกลุ่ม ทำให้สมาชิกมั่นใจในการนำประสบการณ์ที่ได้ไปใช้ จริง และผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกหาแนวทางที่ได้ไปใช้ในการดำเนินชีวิตอย่างต่อเนื่องเมื่อสิ้นสุด กลุ่ม

จึงสรุปได้ว่าการปรึกษากลุ่มมุ่งเน้นการสร้างสัมพันธ์ภาพภายในกลุ่ม และมี บรรยากาศของความเป็นกันเอง อบอุ่น ปลอดภัย มีการยอมรับและเข้าใจซึ่งกันและกันของสมาชิก ในกลุ่ม เปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มแสดงความรู้สึก ความคิดเห็นและอภิปรายในปัญหาร่วมกัน

ภายในกลุ่ม ซึ่งเน้นการมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันของสมาชิก ดำเนินไปตามพัฒนาการของกลุ่ม โดยมีเป้าหมายเพื่อให้สมาชิกเกิดการเรียนรู้เปลี่ยนแปลงความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมไปในทางที่เหมาะสม ปัจจัยการบำบัดของ Yalom (1995) ซึ่งประกอบไปด้วย 11 ปัจจัย เป็นที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางว่า สามารถเอื้อให้กลุ่มมีพลัง สมาชิกจะได้รับแรงผลักดันจากสมาชิก และผู้นำกลุ่มให้เกิดการพัฒนาตนเองจากสิ่งเดิมๆ ที่เคยคิดเคยรับรู้ เคยปฏิบัติ กลายเป็นผู้มีทัศนคติที่ดีกว่าเดิม เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตนเองได้จากความเข้าใจและยอมรับตนเองของสมาชิกผู้นั้น

2.2.2 แนวคิดความเป็นมาของการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก

การสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (Positive Motivational Interviewing: P-MI) เป็นการบูรณาการของจิตวิทยาเชิงบวก (Positive Psychology : PP) และทฤษฎีการบำบัดด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ (Motivational Interviewing : MI) ซึ่งเป็นการให้คำปรึกษาที่ยึดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลาง โดยมุ่งเน้นการเสริมสร้างอารมณ์ความรู้สึก และทัศนคติเชิงบวก รวมถึงการส่งเสริมจุดแข็ง ในการสร้างแรงจูงใจเพื่อการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้เกิดผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ผู้รับบริการต้องการ (Csillik, 2015)

งานวิจัยในอดีตที่ผ่านมาแสดงให้เห็นว่าค่าอิทธิพล (effect size) ของการบำบัดด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจในการให้คำปรึกษาจะสูงขึ้น เมื่อได้ผนวกเข้ากับแนวทางการให้คำปรึกษาอื่น ๆ ที่ช่วยเสริมแรง โดยจะส่งเสริมให้เกิดผลสัมฤทธิ์ซึ่งกันและกันได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ประสิทธิผลเชิงบวกของการบูรณาการแนวคิดการให้คำปรึกษาแบบอื่น ๆ เข้าร่วมกับการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจจะคงอยู่เป็นระยะเวลานานขึ้น Hettema et al. (2005) กล่าวว่า ประสิทธิภาพในการให้คำปรึกษาจะดียิ่งขึ้นเมื่อการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ ได้บูรณาการเข้าร่วมกับจิตบำบัดแบบอื่น ๆ ทั้งในส่วนของคุณคงอยู่ของพฤติกรรมและความร่วมมือในกระบวนการให้คำปรึกษา จึงเป็นแนวคิดที่มาของการบูรณาการการให้คำปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ ร่วมกับจิตวิทยาเชิงบวก ซึ่งจะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่ดียิ่งขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มของผู้รับบริการ ที่มีความลังเลใจในการเข้ารับบริการในช่วงแรก หรือ ในผู้ที่มีแรงจูงใจในการเข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาต่ำ และยังช่วยเพิ่มความมุ่งมั่นในการที่จะเปลี่ยนแปลงตนเอง และความพยายามที่จะปฏิบัติตามคำแนะนำของโปรแกรมการปรึกษา ดังนั้นการบูรณาการการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ ร่วมกับจิตวิทยาเชิงบวกจะก่อให้เกิดผลเสริมฤทธิ์และนำไปสู่ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิผลมากขึ้น (Csillik, 2015) โดยจะกล่าวถึงหลักการของแต่ละทฤษฎี ดังนี้

จิตวิทยาเชิงบวก (Positive Psychology)

จิตวิทยาเชิงบวก (Positive Psychology) เป็นแขนงวิชาหนึ่งในศาสตร์ทางจิตวิทยา (Psychology) ที่แสวงหาองค์ความรู้เพื่อเสริมสร้างอัจฉริยภาพด้วยการยึดเอาจุดแข็งของบุคคลมาเป็นศูนย์กลางในการพัฒนา (Seligman & Csikszentmihalyi, 2000) จิตวิทยาเชิงบวกได้รับการพัฒนาต่อยอด มาจากแนวคิดจิตวิทยามนุษยนิยม (Humanistic Psychology) ที่ให้ความสำคัญกับการศึกษาจิตวิทยาเพื่อสร้างแรงจูงใจในการดำเนินชีวิตของบุคคลปกติ ปัจจุบันจิตวิทยาเชิงบวกได้รับความสนใจอย่างแพร่หลาย เนื่องจากการศึกษาจิตวิทยาแบบดั้งเดิมมีความโน้มเอียงไปทางจิตพยาธิวิทยา (Psychopathology) ซึ่งมุ่งเน้นเพื่อการรักษาความผิดปกติ และเยียวยาผู้ป่วยที่มีปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพจิต ทำให้ละเลยวิธีการป้องกันสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ การศึกษาจิตวิทยาแบบดั้งเดิมยังขาดการค้นคว้าเกี่ยวกับการสร้างความเข้มแข็งทางจิตเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของบุคคล ครอบครัว องค์กร และชุมชน (Seligman, 1998)

แนวคิดและทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยม (Humanistic Psychology) ที่เป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาแนวคิดจิตวิทยาเชิงบวก (Positive Psychology) ประกอบด้วย ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการ (Hierarchy of Needs) ของ Abraham Maslow ที่เสนอองค์ประกอบพื้นฐานของความต้องการของมนุษย์ไว้ 5 ขั้น คือ ความต้องการด้านกายภาพ ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ความต้องการทางสังคม ความต้องการที่จะได้รับการยอมรับ และความต้องการประสบความสำเร็จ ทฤษฎีคุณลักษณะ (Trait Theory) ของ Allport เป็นการศึกษาคุณลักษณะของบุคคลโดยเชื่อว่าความคิดและแรงจูงใจมีอิทธิพลสำคัญในการเกิดพฤติกรรม ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนเป็นบุคลิกภาพที่จะบ่งบอกความแตกต่างของบุคคล ทฤษฎีการกำหนดตนเอง (Self Determination Theory) ของ Ryan & Deci เป็นการพัฒนาบุคลิกภาพและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมด้วยแรงจูงใจจากการเรียนรู้ผ่านกระบวนการทางจิตวิทยาและสิ่งแวดล้อม ทฤษฎีการตั้งเป้าหมาย (Goal Setting Theory) ของ Locke & Latham เชื่อว่าการตั้งเป้าหมายจะช่วยให้บุคคลรับรู้ถึงความต้องการของตนและมีแรงจูงใจ ในการกระทำสิ่งต่างๆ ให้บรรลุเป้าหมาย ทฤษฎีความหวัง (Hope Theory) ของ Synder เป็นการศึกษาแรงจูงใจภายในบุคคลอันก่อให้เกิดความรู้สึกว่าตนจะประสบความสำเร็จ ด้วยการกำหนดเป้าหมายและการวางแผนเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และทฤษฎีขยายและสร้างความตระหนักรู้ (The Broaden and Build Theory) ของ Frederickson อธิบายรูปแบบและหน้าที่ของอารมณ์เชิงบวก เช่น ความคาดหวัง ความสนใจ

ความสนุกสนาน ความอัศจรรย์ใจ ซึ่งช่วยกระตุ้นความรู้สึกรักและความคิดออกมาในวิธีที่สร้างสรรค์ จนกระทั่งพัฒนาเป็นพฤติกรรมและทักษะพิเศษของบุคคล

การสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ (Motivation Interviewing)

การสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ (MI) เป็นกระบวนการให้คำปรึกษา (counseling) ที่มีโครงสร้างมุ่งเน้นผู้รับบริการเป็นศูนย์กลาง (client-centered) ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้รับบริการ เป็นเทคนิควิธีจัดการกับความนึกคิดและพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของผู้รับบริการ โดยผู้ให้คำปรึกษามีบทบาทในการชี้แนะ สนับสนุนช่วยเหลือในการค้นหาปัญหาและแก้ไขความลังเลใจ (ambivalence) ช่วยให้ผู้รับบริการเกิดแรงจูงใจ จากภายใน ในการกำหนดแนวทางการแก้ไขปัญหาคัดเจน และตัดสินใจกระทำการเปลี่ยนแปลงตาม แนวทางแก้ปัญหานั้นด้วยตนเอง (Miller & Rollnick, 2003) โดยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจพัฒนามาจากทฤษฎีการรับรู้ตนเอง (self-perception theory) “As I hear myself talk, I learn what I believe” “เมื่อฉันได้ยินสิ่งที่ฉันพูดกับตนเอง ฉันก็ได้เรียนรู้ในสิ่งที่ฉันเชื่อ” (Miller & Rollnick, 2012) วิธีการช่วยเหลือบุคคลให้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมที่เหมาะสมจึงเป็นการกระตุ้นให้บุคคลนั้นพูดข้อความจูงใจตนเอง (self – motivational statement : SMS) ร่วมกับการสนทนาเพื่อการเปลี่ยนแปลง (change talk) โดยประยุกต์ใช้โมเดลขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Transtheoretical model: TTM หรือ stages of change model) ของ Prochaska และ DiClemente ซึ่งมี 5 ขั้นตอน ดังนี้คือ (1) ขั้นตอนการตระหนักถึงปัญหาและความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน (2) ขั้นตอนการสร้างแรงจูงใจในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน (3) ขั้นตอนการพัฒนาทักษะเพื่อเตรียมพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน (4) ขั้นตอนการนำกิจกรรมหรือพฤติกรรมทางการเงินใหม่มาใช้ครั้งแรก และ (5) ขั้นตอนการนำพฤติกรรมทางการเงินใหม่มาใช้ในการดำเนินชีวิต มาร่วมใช้ในการแบ่งระยะ หรือขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเพื่อประเมินความพร้อม เลือกจัดกิจกรรมที่เหมาะสมและประเมินผลการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินที่เน้นตามการตัดสินใจ และเป้าหมายของบุคคลในแต่ละระยะ (Hettinga et al., 2005)

การสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ เป็นการประสานความร่วมมือ การตั้งเป้าหมาย การสนทนาอย่างตั้งใจ เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง โดยมีจุดแข็งคือแรงจูงใจและความเชื่อมั่นในการแก้ไขปัญหของผู้รับบริการตามเป้าหมายที่ชัดเจน โดยกระตุ้นและสำรวจเหตุผลเพื่อให้เกิด การเปลี่ยนแปลงภายใต้บรรยากาศที่ได้รับการยอมรับและความเข้าใจ (Miller

& Rollnick, 2013) ทั้งนี้ หัวใจของการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ ได้แก่

1) มุ่งเน้นความร่วมมือ (Partnership or collaboration) คือ การทำงานประสานความร่วมมือกันระหว่างผู้รับบริการกับผู้ให้บริการ โดยให้ความสำคัญกับการส่งเสริม สนับสนุน มากกว่าการโน้มน้าวใจ และควรหลีกเลี่ยงเทคนิคการทำทาย (confronting) เนื่องจากไม่ใช่หลักการของการสัมภาษณ์เพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ

2) สร้างการยอมรับ (Acceptance) ตั้งอยู่บนพื้นฐานแนวคิดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลาง (Client Centered) ของ Carl Rogers ซึ่งมีกฎเกณฑ์สำคัญ 4 ประการ คือ

2.1) การให้คุณค่า (Absolute worth) คือ การยอมรับอย่างไม่ตัดสินและเห็นคุณค่าอย่างแท้จริง

2.2) ให้ความรู้สึกเป็นอิสระและให้การสนับสนุน (Autonomy and support) คือ การยอมรับในตัวตนและสนับสนุนให้เกิดการสร้างแรงบันดาลใจเพื่อให้ผู้รับบริการเกิดการเปลี่ยนแปลง

2.3) การชื่นชมยืนยัน (Affirmation) คือ การยืนยันที่จะค้นหาวิธีที่จะนำเสนอสิ่งดี ๆ ให้กับผู้มารับบริการ

2.4) มีความเข้าใจ (Accurate empathy) คือ การเข้าอกเข้าใจอย่างถูกต้องเหมาะสม เป็นพื้นฐานของการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจและเกี่ยวข้องกับการตอบกลับและการสะท้อนความรู้สึก รวมถึงความเข้าใจในการแก้ไขปัญหาเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

3) เข้าอกเข้าใจ (Compassion) คือ การพยายามสร้างความเข้าใจในปัญหาของผู้รับบริการโดยไม่ตัดสิน ไม่ตำหนิและพยายามที่จะเอาใจใส่ให้มากที่สุด เพื่อช่วยให้ผู้รับบริการได้ค้นหารูปแบบการยอมรับและแนวทางที่จะแก้ไขปัญหาของตนเอง

4) การปลุกเร้า (Evocation) คือ การดึงการรับรู้เป้าหมายและคุณค่าของตัวเองออกมาจากตัวผู้รับบริการ โดยการชี้ให้เห็นจุดแข็ง คุณค่าและเสริมสร้างแรงจูงใจเพื่อให้เกิดความมุ่งมั่นที่จะแก้ไขปัญหาที่มาซึ่งการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น

จากการทบทวนวรรณกรรม แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมโยงอย่างชัดเจนระหว่างจิตวิทยาเชิงบวก และการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ มีกระบวนการให้คำปรึกษาในหลายส่วนที่ให้ผลสนับสนุนซึ่งกันและกัน โดยกระบวนการให้คำปรึกษาดำเนินการด้วยจิตวิทยาเชิงบวกช่วยส่งเสริมให้บุคคลได้ใช้ศักยภาพ ความคิด และความรู้สึกในเชิงบวก เพื่อสร้างแรงจูงใจในการ

ก่อให้เกิดพฤติกรรมทางการเงินที่ดีขึ้น ในขณะที่การให้คำปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเป็นกุญแจสำคัญในการช่วยให้ผู้ที่มีความลังเลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน เกิดการตระหนักรู้ถึงปัญหาและเห็นความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม และพร้อมก้าวเข้าสู่ขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้ ดังนั้นการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกนี้ จึงได้รับการยอมรับว่าเป็นแนวทางการให้คำปรึกษารูปแบบใหม่ที่นำไปสู่ประสิทธิผลของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่สูงขึ้น (Csillik, 2015)

3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปัจจุบัน (พ.ศ. 2566) ยังไม่พบการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโปรแกรมการปรึกษาตามแนวคิดการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกต่อพฤติกรรมทางการเงินอย่างชัดเจนโดยตรง แต่พบว่ามีการใช้แนวคิดการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางสุขภาพ ยกตัวอย่าง การศึกษาประสิทธิผลของโปรแกรมการปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกต่อการเสริมสร้างพฤติกรรมการออกกำลังกายของผู้ป่วยโรคเบาหวานของ (Zambrano, 2020) ที่พบว่าผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกเป็นเวลา 8 สัปดาห์ มีพฤติกรรมการออกกำลังกายที่สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้จากการทบทวนวรรณกรรม พบว่าหนึ่งในแนวทางในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมที่ได้รับการพิสูจน์และยอมรับว่าสามารถช่วยให้บุคคลมีแรงจูงใจในการเปลี่ยนแปลงตนเองไปสู่ผลลัพธ์ที่ดีขึ้น สามารถเอาชนะความท้าทายในชีวิตประจำวันและอุปสรรคปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการสร้างความเปลี่ยนแปลง โดยการให้จุดแข็งของผู้รับการปรึกษา ร่วมกับการปลูกฝังอารมณ์เชิงบวก นั่นคือ แนวทางการปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ประกอบกับแนวทางการให้คำปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกนี้ ยังเป็นแนวคิดใหม่ในประเทศไทย และยังไม่พบงานวิจัยหรือกิจกรรมของหน่วยงานใดนำแนวคิดการเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกมาใช้ในกระบวนการให้คำปรึกษาเพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินอย่างชัดเจนมากนัก ดังนั้น ผู้วิจัยจึงนำแนวคิดการบำบัดเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกมาใช้ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน มาปรับใช้ในกลุ่มตัวอย่างครูโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรีเพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินที่ดีขึ้น ด้วยกระบวนการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ที่เน้นการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เป็นสมาชิกในกลุ่มซึ่งช่วยให้บุคคลมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง โดยการให้ทักษะทางการปรึกษาและเทคนิคต่าง ๆ

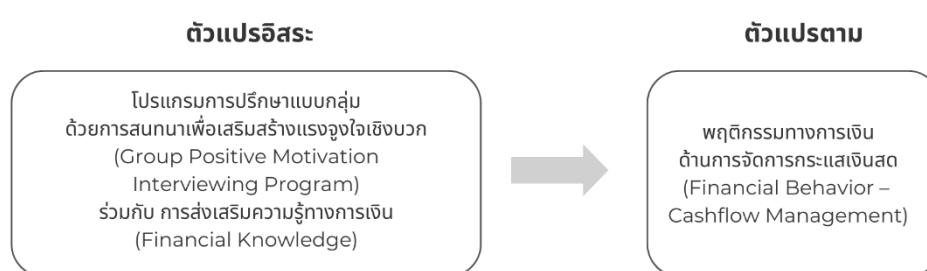
รวมทั้งกิจกรรมที่ก่อให้เกิดการเรียนรู้และสามารถนำสิ่งที่ได้รับภายในกลุ่มไปสร้างแรงจูงใจ เพื่อช่วยในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ

4. กรอบแนวคิดงานวิจัย

การวิจัยนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาประสิทธิผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ในการเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินของครูในโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี ซึ่งพัฒนาจากแนวคิดทฤษฎีการให้คำปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ (Motivation interviewing: MI) ของ Miller and Rollnick (2003) บูรณาการกับทฤษฎีจิตวิทยาเชิงบวกของ Seligman (1998) แนวคิดการให้คำปรึกษากลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกเป็นการดำเนินการให้คำปรึกษาที่มุ่งเน้นการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม โดยการประสานความร่วมมือระหว่างผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม กระตุ้นให้เกิดการตระหนักถึงปัญหา สำรวจเหตุผล และค้นหาจุดแข็ง (Strength) ด้วยความคิดและความรู้สึกเชิงบวก (Optimism & Positive Emotion) เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงภายใต้บรรยากาศที่ได้รับการยอมรับและความเข้าใจ เพื่อสร้างแรงจูงใจและความเชื่อมั่นในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ ตรงตามเป้าหมายที่ชัดเจน โดยใช้โมเดลขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Transtheoretical model: TTM หรือ stages of change model) ของ Prochaska and Diclemente (1982) มาร่วมใช้ในการแบ่งระยะหรือขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเพื่อประเมินความพร้อม เลือกจัดกิจกรรมที่เหมาะสม และประเมินผลการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามเป้าหมายของบุคคลในแต่ละระยะ

ผู้วิจัยได้นำแนวคิดการปรึกษากลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก มาใช้ ร่วมกับการให้ความรู้ทางการเงินเพื่อเป็นการให้ความรู้และแนวคิดทางการเงิน ที่จะช่วยให้ครูสามารถตัดสินใจ และบริหารจัดการทรัพยากรทางการเงินของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีข้อมูลทางการเงินที่ครบถ้วนและครอบคลุม ตั้งแต่เรื่อง การออม การลงทุน การจัดทำงบประมาณ รายรับรายจ่าย การจัดการหนี้ ตลอดจนจนถึงการวางแผนทางการเงิน การให้คำปรึกษากลุ่มจะดำเนินการทั้งหมด 10 ครั้ง ครั้งละ 90 นาที สัปดาห์ละ 1 ครั้ง 10 สัปดาห์ติดต่อกัน โดยหลังจากกิจกรรมครั้งที่ 3 จะเป็นการส่งเสริมให้ความรู้ทางการเงินให้กับคุณครู จำนวน 2 ครั้ง หลังจากนั้น ในครั้งที่ 6-10 จะเป็นการต่อยอดกิจกรรมในโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจให้ครูตระหนักถึงปัญหาและความต้องการเปลี่ยนแปลงตนเอง ด้วยการนำความรู้ทางการเงินที่ได้รับไปก่อให้เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ได้ ดังนั้นกรอบแนวคิดในโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนา

เพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินเพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน จึงประกอบด้วย ตัวแปรที่ถูกจัดกระทำ ได้แก่ โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก และการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge) โดยมีตัวแปรตาม ในระยะหลังการทดลอง ได้แก่ พฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior) ด้านการจัดการกระแสเงินสด (Cashflow Management)



ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

5. สมมติฐานการวิจัย

โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน และช่วงเวลาที่แตกต่างกัน สามารถเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชน

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ต่อพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior) ของครูในโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่ง เป็นการศึกษาเชิงทดลองแบบกลุ่มทดลองหลายกลุ่มและกลุ่มควบคุม โดยใช้รูปแบบการวัดก่อน-หลัง (Four-group randomized pretest-posttest design) ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

- 1) ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัย
- 2) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3) วิธีดำเนินการวิจัย
- 4) การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการวิจัย
- 5) การรับรองจริยธรรมการวิจัยและการพิทักษ์สิทธิ์
- 6) การเตรียมความพร้อมของผู้วิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัย

ประชากร คือ ครูโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี ที่ได้รับการบรรจุตามระเบียบคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน จำนวน 96 คน

กลุ่มตัวอย่าง คือ ครูโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี ที่ได้รับการบรรจุตามระเบียบคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน จำนวน 35 คน โดยมีเกณฑ์การคัดเลือกและเกณฑ์การคัดออกดังนี้

เกณฑ์การคัดเลือก (Inclusion criteria)

- 1) เป็นครูที่ได้รับการบรรจุตามระเบียบคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน ที่มีอายุงานตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป
- 2) มีคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดระดับต่ำกว่ามาตรฐาน (น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3.67 คะแนน)
- 3) ไม่เคยผ่านการอบรมความรู้เรื่องการเงินของหน่วยงานหรือสถาบันการเงินใดมาก่อนภายในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา
- 4) มีความสามารถในการสื่อสาร เข้าใจภาษาไทยได้
- 5) กลุ่มตัวอย่างมีความยินดีให้ความร่วมมือในงานวิจัยครั้งนี้

เกณฑ์การคัดออก (Exclusion criteria)

- 1) กลุ่มตัวอย่างเข้าร่วมการวิจัยไม่ถึง 80%
- 2) กลุ่มตัวอย่างปฏิเสธและหยุดเข้าร่วมการวิจัย
- 3) กลุ่มตัวอย่างมีปัญหาสุขภาพ โรคประจำตัว ที่ทำให้ไม่สามารถเข้าร่วมการวิจัยได้

การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้โปรแกรม G*Power 3.1 ในการคำนวณขนาดตัวอย่าง โดยเลือกการทดสอบแบบ F สำหรับการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยระหว่างกลุ่ม (ANOVA) กำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และกำหนดอำนาจการทดสอบ (power) ที่ .80 โดยอ้างอิงขนาดอิทธิพลจากงานวิจัยของ Celano et al. (2018) ซึ่งศึกษาประสิทธิภาพของโปรแกรม PMI ในการส่งเสริมพฤติกรรมสุขภาพ และรายงานขนาดอิทธิพลในระดับสูง จากการคำนวณพบว่าควรมีจำนวนกลุ่มตัวอย่างรวมอย่างน้อยประมาณ 32 คน เพื่อให้เพียงพอต่อการตรวจพบความแตกต่างระหว่างกลุ่ม ผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างเป็น 36 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมจำนวน 4 กลุ่ม กลุ่มละ 9 คน เพื่อเพื่อการสุ่มสุ่มของตัวอย่างระหว่างการทดลอง

การคัดเลือกเข้ากลุ่ม

เมื่อได้ผู้เข้าร่วมการวิจัยตามเกณฑ์การคัดเลือกที่กำหนด จำนวนทั้งสิ้น 36 คน ดำเนินการสุ่มเข้ากลุ่มตัวอย่าง (Random Assignment) ด้วยวิธีการจับสลากแบ่งกลุ่ม เพื่อให้ได้กลุ่มทดลอง 3 กลุ่ม กลุ่มละ 9 คน และกลุ่มควบคุม 1 กลุ่ม กลุ่มละ 9 คน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลุ่มทดลองที่ 1 : กลุ่มครูที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก และการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน จำนวน 9 คน

กลุ่มทดลองที่ 2 : กลุ่มครูที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก จำนวน 9 คน

กลุ่มทดลองที่ 3 : กลุ่มครูที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน จำนวน 9 คน ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มทดลองกลุ่มที่ 3 มีการสุ่มสุ่มในระหว่างการเข้าร่วมโปรแกรม 1 คน ทำให้กลุ่มทดลองกลุ่มที่ 3 คงเหลืออยู่ที่ 8 คน

กลุ่มควบคุม : กลุ่มครูที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ จำนวน 9 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย 1. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล และ 2. เครื่องมือที่ใช้ในการทดลอง โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

แบบวัดนี้จะเป็นการวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นภายในช่วง 2 เดือนที่ผ่านมา โดยมีคำแนะนำสำหรับผู้ตอบแบบสอบถาม “โปรดระบุว่าคุณมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่อไปนี้บ่อยเพียงใดในช่วงสองเดือนที่ผ่านมา” แบบวัดสำหรับคำถามเหล่านี้เป็นแบบวัดมาตราประมาณค่า (Rating scale) 5 ระดับ โดยอ้างอิงมาตราประมาณค่าจากแบบวัดพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior Scale; FBS) ของ Dew and Xiao (2010) ได้แก่ 1) ไม่เคยทำเลย (Never) 2) ทำน้อยมาก (Seldom) 3) ทำบางครั้ง (Sometimes) 4) ทำบ่อยครั้ง (Often) และ 5) ทำเสมอ (Always) การประเมินผลคำตอบให้คะแนนเป็น 1, 2, 3, 4 และ 5 คะแนน ตามลำดับ (ภาคผนวก ข)

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด (Cashflow Management Behavior) โดยผู้วิจัยพัฒนาแบบวัดจากนิยามเชิงปฏิบัติการโดยอ้างอิงจากนิยามพฤติกรรมทางการเงินของ Devaney et al. (1996) และ Murali and Subbakrishna (2018) ซึ่งสอดคล้องกับแบบวัดพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior Scale; FBS) ของ Dew and Xiao (2010) มีข้อความคำถามจำนวน 9 ข้อ เป็นแบบมาตราประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ โดยผู้วิจัยนำแบบวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดนี้ ไปตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Index of item objective congruence: IOC) จากผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน (ภาคผนวก ก) เพื่อให้ข้อความสอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการ จากนั้นนำแบบวัดดังกล่าวไปทดลองใช้ (Try out) ในครุโรงเรียนเอกชนที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 คน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha) ทั้งฉบับอยู่ที่ .859

ในการแปลความหมายของคะแนนเฉลี่ยของพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด จะใช้การแปลผลคะแนนเฉลี่ยของพฤติกรรมทางการเงินทั้ง 9 ข้อ ผู้ที่ได้คะแนนเฉลี่ยสูงแสดงถึงการมีพฤติกรรมทางการเงินที่ดี โดยอ้างอิงจากแบบวัดพฤติกรรมทางการเงิน (Financial Behavior Scale; FBS) ของ Dew and Xiao (2010) ซึ่งมีเกณฑ์การแปลผล ดังนี้

ผู้ที่มีคะแนนเฉลี่ย 1.00 – 2.33 คะแนน หมายถึง มีพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดต่ำกว่าเกณฑ์ทั่วไป

ผู้ที่มีคะแนนเฉลี่ย 2.34 – 3.67 คะแนน หมายถึง มีพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดปานกลางอยู่ในเกณฑ์ทั่วไป

ผู้ที่มีคะแนนเฉลี่ย 3.68 – 5.00 คะแนน หมายถึง มีพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดสูงกว่าเกณฑ์ทั่วไป

ตาราง 1 ตัวอย่างข้อคำถามแบบวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด

ตัวอย่างข้อคำถาม	1 ไม่เคย ทำเลย	2 ทำน้อย มาก	3 ทำ บางครั้ง	4 ทำ บ่อยครั้ง	5 ทำ เสมอ
1. ท่านมีการจดบันทึกรายรับ - ค่าใช้จ่าย ในแต่ละแต่ละเดือน					
2. ท่านมีการวางแผนค่าใช้จ่ายในแต่ละ เดือน					

2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการทดลอง

เครื่องมือที่ใช้ในการทดลองประกอบด้วย 3 โปรแกรม ได้แก่ 1) โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน 2) โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก และ 3) การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

2.2.1 โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน

ขั้นตอนการพัฒนาโปรแกรม

1) ผู้วิจัยศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงิน พฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด และแนวทางการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI)

2) ผู้วิจัยออกแบบและสร้างโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวคิดการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย และกลุ่มตัวอย่าง โดยโปรแกรมประกอบไปด้วยการปรึกษากลุ่มทั้งหมด 10 ครั้ง ครั้ง ละ 90 นาที

3) ผู้วิจัยได้เรียนเชิญผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน เพื่อดำเนินการตรวจสอบความเหมาะสมเชิงเนื้อหาและรูปแบบการดำเนินการของโปรแกรม พบว่า มีค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of item objective congruence : IOC) อยู่ที่ 1.00 (ภาคผนวก ค) ทั้งนี้ ผู้เชี่ยวชาญได้ให้ข้อเสนอแนะเรื่องการประยุกต์ใช้เทคนิคของการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจให้หลากหลายมากขึ้น ซึ่งผู้วิจัยได้ดำเนินการปรับแก้ไข และเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษาปริญญาโทในขั้นต่อไป

4) ผู้วิจัยได้นำโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ไปทดลองใช้ (Try out) กับครูโรงเรียนเอกชนในจังหวัดนนทบุรี ที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 4 คน ในช่วงเดือนสิงหาคม ถึงเดือนกันยายน พ.ศ. 2567 เพื่อประเมินความสมบูรณ์ของกระบวนการ การใช้เทคนิค และความเหมาะสมของระยะเวลา ก่อนนำมาใช้จริงกับกลุ่มตัวอย่าง

5) ผู้วิจัยนำโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน ดำเนินการแก่กลุ่มตัวอย่างในเดือนตุลาคม ถึงเดือนธันวาคม พ.ศ. 2567 โดยมีรายละเอียดดังตาราง 2 และภาคผนวก ง

รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน

การให้คำปรึกษากลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน เป็นโปรแกรมที่ผู้วิจัยนำแนวคิดทฤษฎีสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก มาปรับใช้กับกระบวนการให้คำปรึกษากลุ่มผนวก ร่วมกับการให้ความรู้ทางการเงิน ในการให้คำปรึกษาแต่ละครั้งใช้ระยะเวลา 90 นาที จำนวนทั้งหมด 10 ครั้ง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตาราง 2 รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน

ครั้งที่ / หัวข้อ	วัตถุประสงค์	ขั้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
1) รู้อะไรก็ไม่รู้ รู้จักตัวเอง	1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพและความไว้วางใจระหว่างสมาชิกกลุ่มและผู้นำกลุ่ม 2. เพื่อทำความเข้าใจวัตถุประสงค์ของการปรึกษากลุ่มฯ และสร้างข้อตกลงร่วมกันในกลุ่ม 3. เพื่อสร้างการตระหนักรู้ถึงปัญหาทางการเงินที่เกิดขึ้น	ขั้นการตระหนักถึงปัญหาและความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน
2) ยอมรับปรับใจ	1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจและยอมรับสถานะทางการเงินในปัจจุบัน 2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีแรงจูงใจในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงิน	ขั้นการตระหนักถึงปัญหาและความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน
3) เป้าหมายชีวิต เพื่อพิชิตความมั่งคั่ง	1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีเป้าหมายทางการเงินที่ชัดเจน 2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้เสริมสร้างความหวังและความรู้สึกเชิงบวกในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการเงิน อันนำไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่มุ่งหวัง	ขั้นการสร้างแรงจูงใจในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน
4) การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ครั้งที่ 1: เสริมสร้างความรู้ทางสู่ความมั่นคงทางการเงิน	1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความรู้เกี่ยวกับวิธีการคำนวณดอกเบี้ย (Interest Rate Calculation) มูลค่าของเวลา (Time Value) และอัตราเงินเฟ้อ (Inflation Rate) ที่มีผลต่อการบริหารจัดการกระแสเงินสด และความมั่งคั่ง	ขั้นการพัฒนาทักษะเพื่อเตรียมพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน
5) การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ครั้งที่ 2: กระแสเงินสดดี Happyแน่นอน	1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจถึงความสำคัญและแนวทางที่ถูกต้องในการบริหารจัดการกระแสเงินสด 2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มสามารถจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และวิเคราะห์รายจ่าย เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นได้	ขั้นการพัฒนาทักษะเพื่อเตรียมพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน
6) Cashflow เกมการเงินเปลี่ยนชีวิต	1. เพื่อเสริมสร้างความสามารถของสมาชิกในการจัดการกระแสเงินสด 2. เพื่อฝึกทักษะการบริหารจัดการกระแสเงินสด การบันทึกรายรับรายจ่าย และการวางแผนทางการเงิน	ขั้นการพัฒนาทักษะเพื่อเตรียมพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน

ครั้งที่ / หัวข้อ	วัตถุประสงค์	ขั้นการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรม
7) แลกเปลี่ยน เรียนรู้ สู่ความมั่ง คั่ง	1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการ บริหารจัดการกระแสเงินสดที่ถูกต้อง 2. เพื่อเตรียมความพร้อมให้สมาชิกกลุ่มสามารถนำ ความรู้ และประสบการณ์จากการเล่นเกมกระแสเงินสด ไปประยุกต์ใช้ในการแสดงพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแส เงินสดที่พึงประสงค์ได้	ขั้นการพัฒนาทักษะ เพื่อเตรียมพร้อมรับการ เปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ทางการเงิน
8) พฤติกรรมนำสู่ เป้าหมาย	1. เพื่อให้สมาชิกได้ตระหนักถึงจุดแข็ง และศักยภาพของ ตนเอง ที่จะนำไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่ต้องการได้ 2. เพื่อให้สมาชิกได้วางแผนในการนำความรู้ทางการเงิน ศักยภาพและจุดแข็งที่ตนเองมี ไปประยุกต์ใช้ให้เกิด พฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดที่ดีขึ้นได้	ขั้นตอนการนำ พฤติกรรมทางการเงิน ใหม่ไปปรับใช้ป็นครั้ง แรก
9) สู่อิสรภาพทาง การเงิน	1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่ม ประเมิน และมองเห็นความเป็นไป ได้ในการนำพฤติกรรมทางการเงินใหม่ไปปฏิบัติให้เกิดผล สำเร็จตามเป้าหมาย 2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มให้กำลังใจตนเองในการผ่านพ้น อุปสรรคต่างๆ ในการนำพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแส สดใหม่ไปปฏิบัติให้เกิดผลอย่างต่อเนื่อง	ขั้นตอนการนำ พฤติกรรมทางการเงิน ใหม่ไปปรับใช้ใน ชีวิตประจำวันอย่าง ต่อเนื่อง
10) ความสำเร็จที่ น่าชื่นชม	1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้ทบทวนและสังเกตผลลัพธ์ที่ดีขึ้น อันเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม 2. เพื่อเสริมสร้างความมุ่งมั่นตั้งใจของสมาชิกกลุ่มในการ นำพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดใหม่ไปใช้อย่าง ต่อเนื่องจนเกิดเป็นพฤติกรรมทางการเงินที่ถาวร	ขั้นตอนการนำ พฤติกรรมทางการเงิน ใหม่ ไปปรับใช้จนเกิด เป็นพฤติกรรมที่ถาวร

2.2.2 โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ เชิงบวก

สำหรับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกประกอบด้วยกิจกรรม 8 ครั้ง โดยใช้กิจกรรมหลักเช่นเดียวกับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน แต่กลุ่มทดลองในกลุ่มนี้ จะไม่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ในกิจกรรมครั้งที่ 4 และครั้งที่ 5

(อ้างอิงตาราง 2) กล่าวคือ กลุ่มทดลองจะเข้าร่วม กิจกรรมครั้งที่ 1 ถึงครั้งที่ 3 ต่อด้วยกิจกรรมในครั้งที่ 6 ถึงครั้งที่ 10 ในการดำเนินกิจกรรมแต่ละครั้งใช้เวลา 90 นาที สัปดาห์ละ 1 ครั้ง 8 สัปดาห์ติดต่อกัน

2.2.3 การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน

การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เป็นโปรแกรมการอบรมที่ผู้วิจัยประยุกต์ใช้หลักสูตรการอบรมของธนาคารแห่งประเทศไทย (BOT) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ครอบคลุมความรู้ที่จำเป็นต่อการพัฒนาพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด โดยแบ่งการอบรมให้ความรู้เป็น 2 ครั้ง แต่แต่ละครั้งใช้ระยะเวลา 90 นาที โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตาราง 3 รายละเอียดโปรแกรมการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน

ครั้งที่	วัตถุประสงค์	ลักษณะกิจกรรมขั้นดำเนินการ	การประเมิน
1) เสริมสร้างความรู้ ปู่ทางสู่ความมั่นคงทางการเงิน	1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความรู้เกี่ยวกับวิธีการคำนวณดอกเบี้ย (Interest Rate Calculation) มูลค่าของเวลา (Time Value) และอัตราเงินเฟ้อ (Inflation Rate) ที่มีผลต่อการบริหารจัดการกระแสเงินสด และความมั่งคั่ง	1. ผู้นำกลุ่มชวนให้สมาชิกลองตอบคำถามเกี่ยวกับคำนวณอัตราดอกเบี้ย มูลค่าเงินตามเวลา และอัตราเงินเฟ้อ 2. ผู้นำกลุ่มบรรยายและให้ความรู้ในเรื่องปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการบริหารจัดการกระแสเงินสด และความมั่งคั่งทางการเงิน 3. ให้สมาชิกได้สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้	สามารถอธิบายความสำคัญของดอกเบี้ย มูลค่าของเวลา และอัตราเงินเฟ้อ ต่อการจัดการกระแสเงินสด และความมั่งคั่งทางการเงินได้
2) กระแสเงินสดดี Happyแน่นอน	1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจถึงความสำคัญและแนวทางที่ถูกต้องในการจัดการกระแสเงินสด 2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มสามารถจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และวิเคราะห์รายจ่าย เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นได้	1. ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกลองยกตัวอย่างการบริหารจัดการกระแสเงินสดที่รู้จัก หรือมีประสบการณ์ 2. ผู้นำกลุ่มบรรยายและให้ความรู้ภาพรวมของการวางแผนทางการเงิน โดยมุ่งเน้นที่พฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดอย่างเหมาะสม 3. ให้สมาชิกได้ลองทำแบบฝึกหัดบันทึกรายรับรายจ่าย	สมาชิกกลุ่มสามารถจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และวิเคราะห์รายจ่าย เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นได้

3. วิธีดำเนินการวิจัย

3.1 แบบแผนการทดลอง

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลองแบบกลุ่มทดลองหลายกลุ่มและกลุ่มควบคุม โดยใช้รูปแบบการวัดก่อน-หลัง (Four-group randomized pretest-posttest design) มีตัวแปรอิสระระหว่างกลุ่ม (between-subjects factor) คือ “ประเภทโปรแกรมที่ได้รับ” แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

(1) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกควบคู่กับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (PMI+FK)

(2) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) เพียงอย่างเดียว

(3) กลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (FK) เพียงอย่างเดียว และ

(4) กลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ

ตัวแปรวัดซ้ำ (within-subjects factor) คือ “เวลา” ประกอบด้วย 2 ระยะ ได้แก่ ระยะก่อนการทดลอง (pretest) และระยะหลังการทดลอง (posttest) ส่วนตัวแปรตาม คือ คะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด

ตาราง 4 รูปแบบการทดลอง

Group	Treatment			
		Treatment 1	Treatment 2	
Group 1	O_{11}	X_1	X_2	O_{12}
Group 2	O_{21}	X_1	-	O_{22}
Group 3	O_{31}	-	X_2	O_{32}
Group 4	O_{41}	-	-	O_{42}

ความหมายสัญลักษณ์

O_{11} หมายถึง คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชนกลุ่มทดลอง ก่อนได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) และการเสริมสร้างความรู้ทางการเงิน

O₁₂ หมายถึง คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชนกลุ่มทดลอง หลังได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) และการเสริมสร้างความรู้ทางการเงิน

O₂₁ หมายถึง คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชนกลุ่มทดลอง ก่อนได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI)

O₂₂ หมายถึง คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชนกลุ่มทดลอง หลังได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI)

O₃₁ หมายถึง คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชนกลุ่ม ก่อนได้รับการเสริมสร้างความรู้ทางการเงิน

O₃₂ หมายถึง คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชนกลุ่มทดลอง หลังได้รับการเสริมสร้างความรู้ทางการเงิน

O₄₁ หมายถึง คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชนกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง

O₄₂ หมายถึง คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชนกลุ่มควบคุม หลังการทดลอง

X₁ หมายถึง โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI)

X₂ หมายถึง การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน

3.2 วิธีดำเนินการทดลอง

ในการดำเนินการทดลองแบ่งออกเป็นขั้นเตรียมการทดลอง และขั้นดำเนินการทดลอง ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.2.1 ขั้นเตรียมการทดลอง

1) ทำการศึกษาเอกสาร แนวคิด ที่เกี่ยวข้องกับแบบประเมินพฤติกรรมทางการเงิน เพื่อเลือกใช้แบบประเมินพฤติกรรมทางการเงินที่เหมาะสม

2) เตรียมเอกสารประกอบการดำเนินการให้คำปรึกษากลุ่มโดยมีการปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้มีความเหมาะสม และสามารถนำไปปฏิบัติ

3) ผู้วิจัยจัดทำแผนการทดลอง เตรียมสถานที่ในการทดลอง โดยประสานงานกับผู้อำนวยการโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี โดยทำหนังสือจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับการดำเนินการวิจัย การขออนุญาตทดลองใช้เครื่องมือวิจัย และขออนุญาตเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัย

4) ผู้วิจัยติดตามคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างตามเกณฑ์ที่กำหนด จำนวน 36 คน แล้วสุ่มเข้ากลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมจำนวน 4 กลุ่ม กลุ่มละ 9 คน และให้กลุ่มตัวอย่างลงชื่อยินยอมเข้าร่วมในการวิจัย โดยตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล เพื่อป้องกันความผิดพลาดในการเก็บรวบรวมข้อมูล และเตรียมเครื่องมือในการดำเนินการตามโปรแกรม หลังจากนั้นผู้วิจัยนัดหมายวันเวลาในการทำกิจกรรมตามโปรแกรม

3.2.2 ขั้นตอนการทดลอง

1) ผู้วิจัยดำเนินการวิจัยโดยใช้โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินในกลุ่มทดลองกลุ่มที่ 1 จำนวน 10 ครั้ง ดำเนินการสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ครั้งละ 90 นาที ดำเนินการในเดือนตุลาคม ถึงเดือนธันวาคม พ.ศ. 2567

2) ผู้วิจัยดำเนินการวิจัยโดยใช้โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกในกลุ่มทดลองกลุ่มที่ 2 จำนวน 8 ครั้ง ดำเนินการสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ครั้งละ 90 นาที ดำเนินการในเดือนตุลาคม ถึงเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2567

3) ผู้วิจัยดำเนินการวิจัยโดยการส่งเสริมความรู้ทางการเงินในกลุ่มทดลองกลุ่มที่ 3 จำนวน 2 ครั้ง ครั้งละ 90 นาที ดำเนินการในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2567

4) ส่วนครูในกลุ่มที่ 4 ซึ่งเป็นกลุ่มควบคุมจะไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมใด ๆ
หมายเหตุ ในการดำเนินการวิจัยกลุ่มทดลองทั้งสามได้รับการวัดพฤติกรรม การจัดการกระแสเงินสดทั้งก่อนและหลังการเข้าร่วมโปรแกรม ส่วนกลุ่มควบคุมได้รับการวัดในช่วงเวลาเดียวกันโดยไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ

5) หลังจากดำเนินการตามโปรแกรมกลุ่มฯ ในครั้งสุดท้าย ผู้วิจัยดำเนินการให้กลุ่มทดลองทั้ง 3 กลุ่ม และกลุ่มควบคุมทำแบบวัดพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดหลังการทดลอง และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ทางสถิติ ตามตาราง 5

เพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพของการดำเนินการวิจัยให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้และตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเกณฑ์ของการจัดกิจกรรม ผู้วิจัยรายงานผลการจัดการปรึกษาแบบกลุ่มต่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วมภายหลังเสร็จสิ้นทุกครั้ง เพื่อทบทวนกระบวนการ

(After Action Review) ตรวจสอบความครบถ้วนของเนื้อหา และขอคำปรึกษาเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นหน้างาน เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินการตามโปรแกรมมีความถูกต้อง เป็นมาตรฐาน และสอดคล้องกับคู่มือการดำเนินการวิจัยที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

ตาราง 5 กระบวนการการเก็บรวบรวมข้อมูล

กระบวนการ	ก.ค. 67	ส.ค. 67	ก.ย. 67	ต.ค. 67	พ.ย. 67	ธ.ค. 67
ยื่นหนังสือขอเก็บข้อมูล						
วัดก่อนการทดลอง						
คัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง						
ทดลองใช้ (Try out)						
ดำเนินการวิจัย						
วัดหลังการทดลอง						

4. การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการวิจัย

หลังจากที่ผู้วิจัยได้ดำเนินกิจกรรมการทดลองตามที่กำหนดไว้ ทำการรวบรวมข้อมูลก่อนและหลังการทดลอง รวมทั้งตรวจสอบความสมบูรณ์ของข้อมูลในแบบสอบถามครบถ้วนแล้ว จึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์ทางสถิติด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป โดยกำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 มีรายละเอียดดังนี้

4.1 สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างและตัวแปรที่ศึกษา โดยใช้สถิติ ได้แก่ การแจกแจงความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

4.2 สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

เพื่อทดสอบสมมติฐานการวิจัย ผู้วิจัยใช้สถิติวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบผสม (Mixed Design ANOVA: One-within, One-between) ในการเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ในช่วงเวลาก่อนและหลังการทดลอง และประเมินขนาดอิทธิพลด้วยค่า Partial Eta Squared (η^2p) โดยมีขั้นตอนการตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นและการวิเคราะห์ที่ได้ดำเนินการ ดังนี้

4.2.1 การตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้น

ผู้วิจัยได้ดำเนินการตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นทางสถิติก่อนการวิเคราะห์ ดังนี้

- 1) ตรวจสอบการแจกแจงปกติของข้อมูล (Normality) ในแต่ละกลุ่ม และแต่ละช่วงเวลา ด้วยสถิติ Shapiro-Wilk Test
- 2) ตรวจสอบความเท่ากันของความแปรปรวนระหว่างกลุ่ม (Homogeneity of Variance) ด้วยสถิติ Levene's Test
- 3) ตรวจสอบความเท่ากันของเมทริกซ์ความแปรปรวนร่วม (Homogeneity of Covariance Matrices) ด้วยสถิติ Box's M Test
- 4) ตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ภายในกลุ่ม (Sphericity) ด้วยสถิติ Mauchly's Test of Sphericity (สำหรับกรณีที่มีการวัดซ้ำมากกว่า 2 ครั้ง)

4.2.2 การดำเนินการกรณีข้อมูลละเมิดข้อตกลงเบื้องต้น

ในการทดสอบ Box's M Test ผู้วิจัยกำหนดเกณฑ์การพิจารณาโดยใช้ค่าสถิติ Wilks' Lambda ในกรณีที่ข้อมูลยอมรับข้อตกลงเบื้องต้น แต่ในกรณีที่พบว่าข้อมูลละเมิดข้อตกลงเบื้องต้น (มีนัยสำคัญทางสถิติ) ผู้วิจัยเลือกใช้ค่าสถิติ Pillai's Trace ในการทดสอบนัยสำคัญแทน เนื่องจากเป็นสถิติที่มีความทนทานต่อการละเมิดข้อตกลง (Robustness) มากที่สุด

4.2.3. การวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่าง (Post-hoc Analysis)

เมื่อผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนพบปฏิสัมพันธ์ร่วม (Interaction Effect) ระหว่างช่วงเวลาและกลุ่มทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์อิทธิพลหลักย่อย (Simple Main Effects) เพื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในแต่ละคู่ และทำการเปรียบเทียบพหุคูณ (Pairwise Comparisons) โดยปรับแก้ค่าความคลาดเคลื่อนด้วยวิธี Bonferroni Correction เพื่อควบคุมความคลาดเคลื่อนแบบ Type I Error

5. การรับรองจริยธรรมการวิจัยและการพิทักษ์สิทธิ์

ผู้วิจัยได้ผ่านการอบรมความรู้พื้นฐานด้านหลักจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ (Human Subject Protection: HSP) จากสำนักงานการวิจัยแห่งชาติ (วช.) และขออนุมัติการรับรองจริยธรรมการวิจัยสำหรับงานวิจัยที่ทำในมนุษย์ โดยได้ใบรับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ วันที่รับรอง 28 กุมภาพันธ์ 2567 ถึงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2568 เลขที่ SWUEC-672085 (ภาคผนวก จ)

การเข้าถึงกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยได้ดำเนินการทำเอกสารที่ออกโดยบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเสนอต่อผู้อำนวยการโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี เพื่อขออนุญาต และขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัย (ภาคผนวก ฉ) โดยผู้วิจัยได้เปิดรับสมัครอาสาสมัครที่มีคุณสมบัติตรงกับกลุ่มตัวอย่าง และได้ให้อาสาสมัครลงนามยินยอมเข้าร่วมการวิจัย ทั้งนี้ อาสาสมัครมีสิทธิ์ที่จะถอนตัวออกจากการเข้าร่วมการวิจัยได้โดยไม่มีผลกระทบใด ๆ ผลการวิจัยจะนำเสนอในรูปแบบภาพรวมของข้อมูล และไม่มีเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของอาสาสมัคร โดยผู้วิจัยได้ใช้รหัสแทนชื่อในการบันทึกข้อมูลไว้ในคอมพิวเตอร์ส่วนตัว ที่ต้องมีการใส่รหัสผ่านเพื่อเข้าใช้งาน และผู้วิจัยจะดำเนินการทำลายข้อมูลออกจากระบบภายในระยะเวลา 2 ปี หลังเสร็จสิ้นการวิจัยแล้ว

6. การเตรียมพร้อมของผู้วิจัย

ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกรรมการจัดการทางการเงิน โดยเฉพาะการจัดการกระแสเงินสด แนวคิดการให้คำปรึกษาด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ (Motivation Interviewing) จิตวิทยาเชิงบวก (Positive Psychology) และการปรึกษากลุ่ม เพื่อวางแผนสร้างโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่ม โดยผู้วิจัยได้ลงทะเบียนเรียนในรายวิชาการปรึกษาแบบกลุ่ม (Group Counseling) และ ทฤษฎีและเทคนิคการปรึกษา (Counseling Theories and Techniques)

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการศึกษา เรื่องผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูในโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่ง มีวัตถุประสงค์เพื่อเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงคะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดระหว่างกลุ่มทดลอง 4 กลุ่ม ในระยะก่อนการทดลอง และหลังการทดลอง โดยแบ่งเป็น กลุ่มทดลองที่ 1 ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน กลุ่มทดลองที่ 2 ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก กลุ่มทดลองที่ 3 ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน และกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย เพศ อายุ อัตราเงินเดือน รายได้ขึ้นต่อเดือน ค่าใช้จ่ายต่อเดือน การรับรู้รายได้ต่อค่าใช้จ่าย ภาระการกู้ยืม และเงินออมเงินลงทุน

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบประสิทธิผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน โดยใช้สถิติวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบผสม (One-within one between ANOVA)

โดยมีสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

n	หมายถึง	จำนวนตัวอย่าง
M	หมายถึง	ค่าเฉลี่ย
SD	หมายถึง	ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
T	หมายถึง	ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณา Distribution
Sk	หมายถึง	ค่าความเบ้
Ku	หมายถึง	ค่าความโด่ง
$p-value$	หมายถึง	ระดับนัยสำคัญทางสถิติ
df	หมายถึง	ค่าองศาอิสระ (degree of freedom)
F	หมายถึง	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณา Distribution

η^2p	หมายถึง	ค่าขนาดอิทธิพล (Partial Eta-squared)
PMI	หมายถึง	โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (Positive Motivation Interviewing)
FK	หมายถึง	การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (Financial Knowledge)
PMI+FK	หมายถึง	โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (Positive Motivation Interviewing & Financial Knowledge)

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วยข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์พฤติกรรมทางการเงินได้แก่ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างครูโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี จำนวน 35 คน ประกอบด้วย กลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (PMI+FK) จำนวน 9 คน กลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) จำนวน 9 คน กลุ่มทดลองที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (FK) จำนวน 9 คน ทั้งนี้เนื่องจากมีครูลาออกระหว่างการเข้าร่วมโปรแกรม 1 คน ทำให้กลุ่มทดลองที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน คงเหลืออยู่ที่ 8 คน และกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรม จำนวน 9 คน

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิงจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 85.71 และเพศชายจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 เมื่อพิจารณาตามอายุพบว่า ครูกลุ่มตัวอย่างมีช่วงอายุ 20-30 ปี มากที่สุดจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 45.71 รองลงมาคือ ช่วงอายุ 31-40 ปี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และ 51 ปีขึ้นไป ช่วงอายุละ 7 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 ส่วนช่วงอายุที่มีจำนวนน้อยที่สุด คือช่วงอายุ 41-50 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29

ส่วนข้อมูลด้านรายได้และค่าใช้จ่ายพบว่า กลุ่มตัวอย่างครูส่วนใหญ่ มีอัตราเงินเดือน 10,000-15,000 บาท จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 54.29 รองลงมาคือ อัตราเงินเดือน 15,001-20,000 บาท จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 34.29 และครูที่ได้รับเงินเดือนมากกว่า 20,000 บาท มีเพียง 4 คน คิดเป็นร้อยละ 11.42 เมื่อสอบถามถึงการหารายได้เสริม กลุ่มตัวอย่างครูที่มีรายได้เสริมน้อยกว่า 10,000 บาท มีจำนวนมากที่สุดคือ 17 คน คิดเป็นร้อยละ 48.58 และมีครูที่ไม่มี

รายได้เสริมอื่น ๆ จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 37.14 ทั้งนี้มีครูกลุ่มตัวอย่างจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 14.28 ที่มีรายได้เสริมมากกว่า 10,000 บาท เมื่อพิจารณาถึงภาระค่าใช้จ่ายพบว่า กลุ่มตัวอย่างครูส่วนใหญ่ มีภาระค่าใช้จ่ายต่อเดือนอยู่ระหว่าง 5,000 – 15,000 บาท จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 74.29 รองลงมาคือ ภาระค่าใช้จ่ายต่อเดือน 15,001-25,000 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และครูที่มีภาระค่าใช้จ่ายมากกว่า 25,000 บาทต่อเดือน มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 5.81 ทั้งนี้มีครูกลุ่มตัวอย่างจำนวนมากที่รับรู้รายได้ของตนเองไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่ายถึง 27 คน คิดเป็นร้อยละ 77.14 โดยมีครูเพียง 8 คน คิดเป็นร้อยละ 22.86 ที่รับรู้รายได้ของตนเพียงพอกับค่าใช้จ่าย

ด้านภาระการกู้ยืมพบว่า กลุ่มตัวอย่างครูส่วนใหญ่ไม่มีภาระเงินกู้บ้านหรือรถยนต์ จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 51.43 รองลงมาคือกลุ่มครูที่มีภาระเงินกู้บ้านหรือรถยนต์ระหว่าง 5,001-10,000 บาทต่อเดือน จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และมีครูที่มีภาระเงินกู้บ้านหรือรถยนต์สูงกว่า 10,000 บาทต่อเดือน จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 ทั้งนี้มีครูจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 8.57 ที่มีภาระเงินกู้บ้านหรือรถยนต์น้อยกว่า 5,000 บาทต่อเดือน เมื่อสอบถามถึงภาระเงินกู้ยืมหรือสินเชื่อส่วนบุคคลต่าง ๆ พบว่า ครูกลุ่มตัวอย่างจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 ที่มีภาระเงินกู้ยืมอื่น ๆ น้อยกว่า 10,000 บาท และมีครูที่ไม่มีภาระเงินกู้ยืมเงินอื่น ๆ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 25.71 ทั้งนี้มีครูจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 ที่มีภาระเงินกู้ยืมอื่น ๆ มากกว่า 10,000 บาทต่อเดือน

ในส่วนของเงินออมและเงินลงทุนพบว่า ครูกลุ่มตัวอย่างที่ไม่มีเงินออมต่อเดือนเลยมีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 34.29 ซึ่งเท่ากับจำนวนครูที่มีเงินออมระหว่าง 1,001-2,000 บาทต่อเดือน จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 34.29 รองลงมาคือครูที่มีเงินออมมากกว่า 2,000 บาทต่อเดือน มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 17.14 และครูที่มีเงินอมน้อยกว่า 1,000 บาทต่อเดือน จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 รายละเอียดดังตาราง 6

โดยสรุปข้อมูลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าครูกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ไม่สูงนัก มีภาระค่าใช้จ่ายและภาระหนี้สินในระดับที่อาจส่งผลกระทบต่อความตึงเครียดทางการเงิน และมีเงินออมต่อเดือนค่อนข้างจำกัด ซึ่งสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัยที่มุ่งเสริมสร้างพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดที่เหมาะสม

ตาราง 6 จำนวนและร้อยละ จำแนกตาม เพศ อายุ สถานภาพ อัตราเงินเดือน รายได้อื่นเฉลี่ยต่อเดือน ค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิตต่อเดือน การรับรู้รายได้ต่อค่าใช้จ่าย ภาระเงินกู้เพื่อการผ่อนบ้าน และรถยนต์ต่อเดือน ภาระเงินกู้ยืมอื่น ๆ และเงินออม-เงินลงทุนเฉลี่ยต่อเดือน

ข้อมูลส่วนบุคคล	กลุ่ม PMI+FK (n = 9)		กลุ่ม PMI (n = 9)		กลุ่ม FK (n = 8)		กลุ่มควบคุม (n = 9)		รวม (n = 35)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ										
ชาย	0	0	4	44.44	1	12.50	0	0	5	14.29
หญิง	9	100	5	55.56	7	87.50	9	100	30	85.71
อายุ										
20-30 ปี	2	22.22	3	33.34	4	50.00	7	77.78	16	45.71
31-40 ปี	3	33.34	3	33.34	1	12.50	0	0	7	20.00
41-50 ปี	2	22.22	2	22.22	1	12.50	0	0	5	14.29
51 ปี ขึ้นไป	2	22.22	1	11.10	2	25.00	2	22.22	7	20.00
อัตราเงินเดือน										
10,001-15,000	3	33.33	6	66.67	5	62.50	5	55.56	19	54.29
15,001-20,000	6	66.67	3	33.33	2	25.00	1	11.11	12	34.29
20,001 ขึ้นไป	0	0	0	0	1	12.50	3	33.33	4	11.42
รายได้อื่น/เดือน										
ไม่มีรายได้อื่น	1	11.11	3	33.33	5	62.50	4	44.45	13	37.14
น้อยกว่า 10,000	4	44.45	6	66.67	3	37.50	4	44.45	17	48.58
10,001-15,000	1	11.11							1	2.86
มากกว่า 15,001	3	33.33					1	11.10	4	11.42
ค่าใช้จ่าย/เดือน										
น้อยกว่า 10,000	2	22.22	2	22.22	4	50.00	6	66.67	14	40.00
10,001-15,000	3	33.34	5	55.56	2	25.00	2	22.22	12	34.29
15,001-20,000	1	11.10	1	11.11	1	12.50			3	8.57
20,000 ขึ้นไป	3	33.34	1	11.11	1	12.50	1	11.11	6	17.14
การรับรู้รายได้										
ไม่เพียงพอ	8	88.89	7	77.78	6	75.00	6	66.67	27	77.14
เพียงพอ	1	11.11	2	22.22	2	25.00	3	33.33	8	22.86

ข้อมูลส่วนบุคคล	กลุ่ม PMI+FK (n = 9)		กลุ่ม PMI (n = 9)		กลุ่ม FK (n = 8)		กลุ่มควบคุม (n = 9)		รวม (n = 35)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ผ่อนบ้าน/รถ										
ไม่มีภาระเงินกู้	3	33.33	2	22.22	6	75.00	7	77.78	18	51.43
น้อยกว่า 5,000	0	0	2	22.22	1	12.50			3	8.57
5,001 - 10,000	4	44.45	2	22.22	1	12.50			7	20.00
10,001 -15,000	2	22.22	2	22.22			1	11.11	5	14.29
15,001 - 20,000	0	0	0	0						
20,001 ขึ้นไป	0	0	1	11.12			1	11.11	2	5.71
เงินกู้ยืมอื่น ๆ										
ไม่มีภาระกู้ยืมอื่น	2	22.22	2	22.22	3	37.50	2	22.22	9	25.71
น้อยกว่า 5,000	3	33.34	3	33.34	3	37.50	2	22.22	11	31.43
5,001 – 10,000	2	22.22	2	22.20	2	25.00	4	44.45	10	28.57
10,001 – 15,000	1	11.11	1	11.11					2	5.71
15,001– 20,000	0	0	0	0						
20,001 ขึ้นไป	1	11.11	1	11.11			1	11.11	3	8.58
เงินออม-ลงทุน										
ไม่มีเงินออม	3	33.34	2	22.22	5	62.50	2	22.22	12	34.29
น้อยกว่า 1,000	2	22.22	2	22.22	1	12.50			5	14.29
1,001 – 2,000	3	33.34	2	22.22	2	25.00	5	55.56	12	34.29
2,001 – 3,000	0	0	1	11.11			1	11.11	2	5.71
3,001 – 4,000	0	0	1	11.11			1	11.11	2	5.71
4,001 ขึ้นไป	1	11.10	1	11.11					2	5.71

1.2 ข้อมูลคะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

จากผลการวิเคราะห์ทางสถิติพบว่าในระยะก่อนการทดลอง กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม มีค่าเฉลี่ยคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดต่างกันอย่างไรไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ $F(3,31) = .836, p = .484$ แสดงให้เห็นว่าทั้งกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดไม่แตกต่างกันในระยะก่อนการทดลอง ดังตาราง 7

ตาราง 7 การเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมก่อนเข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
ระหว่างกลุ่ม	.665	3	.222	.836*	.484
ภายในกลุ่ม	8.223	31	.265		
รวม	8.889	34			

* $p < .05$

คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสด ก่อนเข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน กลุ่มทดลอง ที่เข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (PMI+FK) มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.28 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.48 กลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.19 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.75 กลุ่มทดลองที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (FK) มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.04 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.51 และกลุ่มควบคุม มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 2.93 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.14 ดังตาราง 8

ตาราง 8 คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ในระยะก่อนการทดลอง และระยะหลังการทดลอง

เวลา (time)		ก่อนการทดลอง	
		M	SD
กลุ่มทดลอง PMI + FK	(n = 9)	3.28	0.48
กลุ่มทดลอง PMI	(n = 9)	3.19	0.75
กลุ่มทดลอง FK	(n = 8)	3.04	0.51
กลุ่มควบคุม	(n = 9)	2.93	0.14

หมายเหตุ : กลุ่มทดลอง PMI+FK หมายถึง กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน; กลุ่มทดลอง PMI หมายถึง กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก; กลุ่มทดลอง FK หมายถึง กลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบประสิทธิผลของโปรแกรมการฝึกหัดแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ต่อพฤติกรรมทางการเงิน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบประสิทธิผลของโปรแกรมการฝึกหัดแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ต่อพฤติกรรมทางการเงิน แบ่งเป็น ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบข้อตกลงเบื้องต้น และ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบข้อตกลงเบื้องต้น

ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสดูเงินสดของกลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมการฝึกหัดแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน จำนวน 9 คน กลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมการฝึกหัดแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก จำนวน 9 คน กลุ่มทดลองที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน จำนวน 8 คน และกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรม จำนวน 9 คน โดยวัดในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน 2 ครั้งคือ ก่อนการทดลอง และหลังการทดลอง ในการทดสอบสมมติฐาน ผู้วิจัยใช้สถิติวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบผสม (mixed design ANOVA: one-within, one-between) ซึ่งเหมาะสมกับโครงสร้างการวิจัยแบบ 2 (เวลา: ก่อน – หลัง) × 4 (กลุ่ม) โดยตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นดังนี้

ผู้วิจัยตรวจสอบการแจกแจงของคะแนนพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสดูเงินสดในแต่ละกลุ่มและแต่ละช่วงเวลาด้วยสถิติ Shapiro-Wilk Test ผลการทดสอบ พบว่าค่า p-value ในทุกกลุ่มมากกว่า .05 แสดงว่าไม่พบหลักฐานว่าคะแนนเบี่ยงเบนจากการแจกแจงปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ดูตารางที่ 9) ดังนั้นจึงถือว่าข้อมูลมีลักษณะเข้าใกล้การแจกแจงแบบปกติ เพียงพอสำหรับการใช้สถิติวิเคราะห์

ตาราง 9 การทดสอบการกระจายตัวของคะแนนพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด

ระยะเวลาทดลอง	กลุ่ม	คะแนนพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด				
		Sk	Ku	Shapiro-Wilk		
				Value	df	p
ก่อนการทดลอง	กลุ่มทดลอง PMI + FK	-.149	-.077	.967	9	.867
	กลุ่มทดลอง PMI	-1.686	3.914	.840	9	.058
	กลุ่มทดลอง FK	-.876	-.384	.866	8	.137
	กลุ่มควบคุม	-.816	.349	.906	9	.286
หลังการทดลอง	กลุ่มทดลอง PMI + FK	.087	-.416	.977	9	.946
	กลุ่มทดลอง PMI	-.327	-.802	.935	9	.530
	กลุ่มทดลอง FK	-.568	.370	.957	8	.784
	กลุ่มควบคุม	.732	-.114	.873	9	.132

นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้ทำการทดสอบตัวแปรทั้งหมดในแต่ละกลุ่มมีความแปรปรวนและความแปรปรวนร่วมเท่ากันระหว่างกลุ่ม (Homogeneity of variance and covariance) ด้วย การทดสอบ Levene's Test และ Box's Test ผลการทดสอบความแปรปรวนของพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดในกลุ่มตัวอย่างในแต่ละช่วงเวลาด้วย Levene's Test พบว่าทั้งระยะก่อนการทดลองและหลังการทดลอง ความแปรปรวนของพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดในกลุ่มทดลองและควบคุมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญโดย ในระยะก่อนการทดลอง $F(3,31) = 2.155, p = .113$ และระยะหลังการทดลอง $F(3,31) = 2.670, p = .065$ ซึ่งหมายความว่าความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละช่วงเวลามีความเท่าเทียมกัน แสดงว่าสมมติฐานความแปรปรวนเท่ากันได้รับการยอมรับทั้งในระยะก่อนการทดลอง และระยะหลังการทดลอง

ผลทดสอบความแปรปรวนร่วมของพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดด้วยสถิติ Box's Test ผลการทดสอบพบว่าค่า Box's M = 39.06, $p < .05$ แสดงว่ามีการละเมิดสมมติฐานความแปรปรวนร่วมของพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดระหว่างกลุ่ม ภายใต้เงื่อนไขดังกล่าว ผู้วิจัยจึงพิจารณาเลือกใช้ค่า Pillai's Trace ในการพิจารณาผลการทดสอบแบบพหุคูณ เนื่องจากเป็นสถิติที่มีความทนทานมากกว่าต่อการละเมิดสมมติฐานความเท่ากันของเมทริกซ์ความแปรปรวนร่วมเมื่อเทียบกับตัวชี้วัดอื่น เช่น Wilks' Lambda หรือ Hotelling's Trace

ในงานวิจัยครั้งนี้ ตัวแปรภายในบุคคล (within-subjects factor) คือเวลา ซึ่งมีเพียง 2 ระดับ (ก่อนและหลังการทดลอง) ทำให้สมมติฐานสเฟอริซิตี (Sphericity) ถือเป็นจริงโดยนิยาม ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องปรับค่าองศาอิสระด้วยวิธีการแก้ไขเช่น Greenhouse–Geisser หรือ Huynh–Feldt

เมื่อตรวจสอบแล้วพบว่าข้อมูลเข้ากับเงื่อนไขของการใช้ mixed design ANOVA ในระดับที่ยอมรับได้ ผู้วิจัยจึงดำเนินการวิเคราะห์ผลเพื่อเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดระหว่างช่วงเวลาก่อนและหลังการทดลองในแต่ละกลุ่ม และทดสอบความแตกต่างของรูปแบบการเปลี่ยนแปลงระหว่างกลุ่มทดลองทั้งสามกลุ่มและกลุ่มควบคุมต่อไป

2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความแปรปรวนของผลการส่งเสริมพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดด้วยโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ด้วยสถิติวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบผสม (One-within one between ANOVA) พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ (Interaction) ระหว่างประเภทของโปรแกรมการส่งเสริมพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสด และเวลาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ $F(3,31) = 16.99$, $p < .05$, $\eta^2p = .622$ ซึ่งบ่งชี้ถึงรูปแบบการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดจากก่อนสู่หลังการทดลองแตกต่างกันไปตามประเภทโปรแกรมที่ได้รับ โดยขนาดอิทธิพลของปฏิสัมพันธ์อยู่ในระดับสูง (มากกว่าเกณฑ์ 0.14 ของ Cohen (1988)) โดยมีค่าเฉลี่ยระดับพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดในแต่ละกลุ่มในแต่ละช่วงเวลา รายละเอียดตามตาราง 10

ตาราง 10 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของค่าเฉลี่ยคะแนนพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value	η^2p
เวลา*กลุ่ม (time*group)	3.41	3	1.14	16.99*	.000	.622
ความคลาดเคลื่อน (เวลา)	2.07	31	.07			

* $p < .05$

เพื่อทำความเข้าใจผลปฏิสัมพันธ์ดังกล่าว ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างกลุ่มในแต่ละช่วงเวลาหรือการทดสอบอิทธิพลหลักย่อย (Simple Main Effect) เพื่อดูว่าการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาใดและมีความแตกต่างอย่างไรในกลุ่มทดลองทั้ง 3 กลุ่ม และ

กลุ่มควบคุม ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่าคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดในระยะหลังการทดลอง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงทำการเปรียบเทียบในแต่ละช่วงเวลา ด้วยวิธีของ Bonferroni ดังนี้

ก่อนเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ $F(3, 31) = .836, p = .484, \eta^2 p = .075$ แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีระดับพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดใกล้เคียงกันในระยะก่อนเข้าร่วมโปรแกรม

หลังการทดลอง พบว่าระดับพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดของทั้งสี่กลุ่มแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ, $F(3, 31) = 21.03, p < .001, \eta^2 p = .671$ (ดูตารางที่ 11) โดยกลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรม PMI+FK ($M = 4.35, SD = 0.39$) และกลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรม PMI ($M = 4.14, SD = 0.60$) มีคะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดสูงกว่ากลุ่มทดลองที่ได้รับเพียงการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ($M = 3.24, SD = 0.45$) และกลุ่มควบคุม ($M = 3.00, SD = 0.18$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ขณะที่กลุ่มทดลอง FK ไม่แตกต่างจากกลุ่มควบคุม

เมื่อพิจารณาการเปลี่ยนแปลงภายในกลุ่ม พบว่า กลุ่มทดลอง PMI+FK และกลุ่มทดลอง PMI มีคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 (กลุ่มทดลอง PMI+FK ก่อนการทดลอง = 3.28 หลังการทดลอง = 4.35 กลุ่มทดลอง PMI ก่อนการทดลอง = 3.19 หลังการทดลอง 4.14) ในขณะที่กลุ่มทดลอง FK และกลุ่มควบคุมไม่มีการเปลี่ยนแปลงของคะแนนก่อน-หลังอย่างมีนัยสำคัญ (กลุ่มทดลอง FK ก่อนการทดลอง = 3.04 หลังการทดลอง = 3.24 กลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง = 2.93 หลังการทดลอง = 3.00) ดังตาราง 12 และภาพประกอบ 2

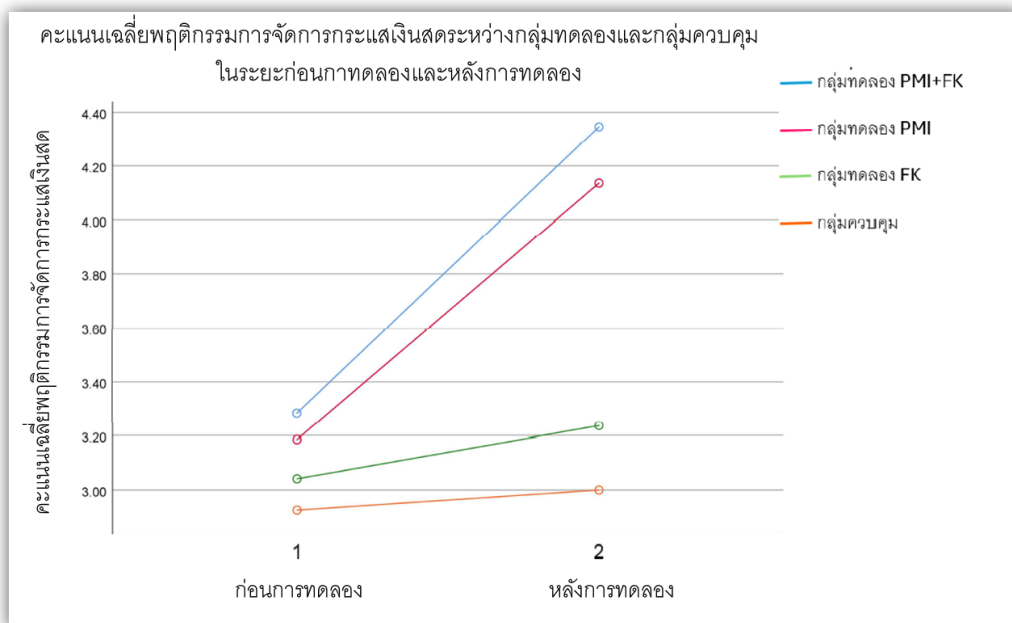
ตาราง 11 การทดสอบอิทธิพลหลักแยกย่อย (Simple Main Effect) เพื่อดูการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาและระหว่างกลุ่ม

แหล่งความแปรปรวน		SS	df	MS	F	p-value	η^2_p
ก่อน	ความแตกต่าง	.665	3	.22	.836	.484	.075
ทดลอง	ความคลาดเคลื่อน	8.22	31	.27			
หลัง	ความแตกต่าง	11.59	3	3.86	21.03*	.000	.671
ทดลอง	ความคลาดเคลื่อน	5.70	31	.18			
กลุ่ม	ความแตกต่าง	4.42	3	1.48	7.72*	.001	.428
	ความคลาดเคลื่อน	5.92	31	.191			

* $p < .05$

ตาราง 12 คะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ในระยะก่อนการทดลอง และระยะหลังการทดลอง

เวลา (time)	ก่อนการทดลอง		หลังการทดลอง	
	M	SD	M	SD
กลุ่มทดลอง PMI + FK (n = 9)	3.28	0.48	4.35	0.39
กลุ่มทดลอง PMI (n = 9)	3.19	0.75	4.14	0.60
กลุ่มทดลอง FK (n = 8)	3.04	0.51	3.24	0.45
กลุ่มควบคุม (n = 9)	2.93	0.14	3.00	0.18



ภาพประกอบ 2 คะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด

โดยสรุปผลการวิจัยพบว่า กลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกควบคู่กับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (PMI+FK) เมื่อได้เข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน และกลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) เมื่อได้เข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก มีค่าเฉลี่ยคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดสูงขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับก่อนการทดลอง ส่วนกลุ่มทดลองที่ได้รับความรู้ทางการเงิน (FK) เมื่อได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินเพียงอย่างเดียว และกลุ่มควบคุม ในระยะก่อนการทดลอง และหลังการทดลอง มีคะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดใกล้เคียงกันในทุก 2 กลุ่ม รวมไปถึงคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด ในกลุ่มทดลอง PMI+FK และกลุ่มทดลอง PMI สูงกว่ากลุ่มทดลอง FK และกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรม ผลการวิเคราะห์นี้แสดงให้เห็นว่า ไม่ว่าจะใช้เพียงโปรแกรมการปรึกษาที่บูรณาการการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) หรือ ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ต่างมีประสิทธิผลในการเสริมสร้างพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด มากกว่าการให้เพียงความรู้ทางการเงิน และการไม่ได้รับโปรแกรมใด

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลองแบบกลุ่มทดลองหลายกลุ่มและกลุ่มควบคุม โดยใช้รูปแบบการวัดก่อน-หลัง (Four-group randomized pretest-posttest design) ศึกษาผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ระหว่างระยะก่อนการทดลองและระยะหลังการทดลอง
- 2) เพื่อเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ระหว่างกลุ่มตามเงื่อนไขการทดลอง 4 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (2) กลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกเพียงอย่างเดียว (3) กลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพียงอย่างเดียว และ (4) กลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ
- 3) เพื่อทดสอบ อิทธิพลปฏิสัมพันธ์ระหว่างเวลา (ก่อน-หลัง) และเงื่อนไขการทดลอง (4 กลุ่ม) ต่อคะแนนพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด

สมมติฐานการวิจัย

โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน และช่วงเวลาที่แตกต่างกัน สามารถเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชน

กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมงานวิจัย

ครูโรงเรียนเอกชนแห่งหนึ่งในจังหวัดนนทบุรี ที่ได้รับการบรรจุตามระเบียบคณะกรรมการส่งเสริมเอกชน ที่มีคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดตั้งแต่เกณฑ์มาตรฐาน ถึงต่ำกว่ามาตรฐาน จำนวน 35 คน โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลองจำนวน 3 กลุ่ม ได้รับโปรแกรมที่แตกต่างกัน กลุ่มละ 9 คน จำนวน 2 กลุ่ม และกลุ่มละ 8 คน จำนวน 1 กลุ่ม และกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรม 9 คน เนื่องจากในตอนต้นของการวิจัย กลุ่มทดลองทั้ง 3 กลุ่ม มีจำนวนกลุ่มละ 9 คนเท่ากัน แต่ผู้เข้าร่วมวิจัยมีการลาออกระหว่างการเข้าร่วมโปรแกรม 1 คน จึงทำให้กลุ่มทดลอง

กลุ่มหนึ่งเหลือเพียง 8 คน ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างที่ตกหล่นไปนั้นไม่ส่งผลกระทบต่อจำนวนกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยแต่อย่างใด

การดำเนินการทดลอง

1) ขั้นเตรียมการ

1.1 ผู้วิจัยศึกษาแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาแบบวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด โดยได้มีการส่งตรวจคุณภาพเครื่องมือจากผู้ทรงคุณวุฒิและทำการปรับแก้ไขก่อนนำไปใช้

1.2 ผู้วิจัยศึกษาแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน และนำไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบและปรับแก้ไขเพื่อความเหมาะสมของโปรแกรมก่อนนำไปใช้

1.3 ผู้วิจัยนำหนังสือจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และหนังสือรับรองจริยธรรมการวิจัยสำหรับงานวิจัยที่ทำในมนุษย์ จากคณะกรรมการจริยธรรมสำหรับงานวิจัยที่ทำในมนุษย์เสนอต่อผู้อำนวยการโรงเรียนการรัฐศึกษา จ.นนทบุรี เพื่อขอความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

2) ขั้นตอนการทดลอง

2.1. ผู้วิจัยดำเนินการวัดพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดเพื่อเป็นคะแนนที่ใช้ในเกณฑ์การคัดเลือก จากนั้นดำเนินการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเข้ากลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

2.2. ผู้วิจัยวิเคราะห์คะแนนวัดพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม เพื่อเป็นคะแนนในระลอกก่อนการทดลอง (Pretest)

2.3 ผู้วิจัยดำเนินการทดลองโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก และโปรแกรมส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดในกลุ่มทดลอง ส่วนกลุ่มควบคุมจะไม่ได้รับโปรแกรมใด ๆ

3) ขั้นประเมินหลังการทดลอง

3.1. เมื่อเสร็จสิ้นการดำเนินกลุ่มตามแผนของโปรแกรมในครั้งสุดท้าย ผู้วิจัยดำเนินการวัดพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

3.2. ผู้วิจัยวิเคราะห์คะแนนพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดหลังการทดลอง (Posttest)

การวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากดำเนินการทดลองเสร็จสิ้นแล้ว ผู้วิจัยจึงรวบรวมข้อมูลจากแบบวัดพฤติกรรม การจัดการกระแสเงินสด และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS กำหนดค่านัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยใช้สถิติวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบผสม (One-within one between ANOVA) ในการเปรียบเทียบคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดในแต่ละช่วงเวลา ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

สรุปผลการวิจัย

ตามสมมติฐานของการวิจัย ดังนี้

โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน และช่วงเวลาที่แตกต่างกัน สามารถเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชน

ในการศึกษาครั้งนี้ผลของเวลา (Time) พบว่ามีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ตามช่วงเวลาต่าง ๆ (ก่อนทดลอง และหลังทดลอง) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด มีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปตามช่วงเวลาที่ได้รับผล และผลของปฏิสัมพันธ์ระหว่างเวลาและกลุ่ม (Time * Group) พบว่ามีปฏิสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยเวลาและกลุ่มทดลองต่อพฤติกรรมด้านการจัดการกระแสเงินสดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งแสดงว่าผลของโปรแกรมแต่ละประเภทของกลุ่มทดลองในช่วงเวลาต่าง ๆ แตกต่างกัน จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่ามี ปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มการทดลองและระยะเวลาทดลอง ที่มีผลต่อพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชน สอดคล้องกับสมมติฐานการวิจัยที่ได้ตั้งไว้เบื้องต้น โดยก่อนเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับพฤติกรรมด้านการจัดการกระแสเงินสดไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีระดับพฤติกรรมด้านการจัดการกระแสเงินสดใกล้เคียงกันในระยะก่อนเข้าร่วมโปรแกรม หลังการทดลอง พบว่าระดับพฤติกรรมด้านการจัดการกระแสเงินสดของทั้งสองกลุ่มแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยกลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรม PMI+FK ($M = 4.35$) และกลุ่มทดลองที่ได้รับโปรแกรม PMI ($M = 4.14$) มีคะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมด้านการจัดการกระแสเงินสด สูงกว่ากลุ่มทดลองที่ได้รับเพียงการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ($M = 3.24$) และกลุ่มควบคุม ($M = 3.00$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ขณะที่กลุ่มทดลอง FK ไม่แตกต่างจากกลุ่ม

ควบคุม เมื่อพิจารณาการเปลี่ยนแปลงภายในกลุ่ม พบว่ากลุ่มทดลอง PMI+FK และกลุ่มทดลอง PMI มีคะแนนพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 (กลุ่มทดลอง PMI+FK ก่อนการทดลอง = 3.28 หลังการทดลอง = 4.35 กลุ่มทดลอง PMI ก่อนการทดลอง = 3.19 หลังการทดลอง 4.14) ในขณะที่กลุ่มทดลอง FK และกลุ่มควบคุมไม่มีการเปลี่ยนแปลงของคะแนนก่อน-หลังอย่างมีนัยสำคัญ (กลุ่มทดลอง FK ก่อนการทดลอง = 3.04 หลังการทดลอง = 3.24 กลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง = 2.93 หลังการทดลอง = 3.00)

โดยสรุป ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานที่ว่า ประเภทของโปรแกรมและเวลาที่มีอิทธิพลร่วมกันต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด และโปรแกรมที่มียอดประกอบด้านแรงจูงใจเชิงบวกมีประสิทธิภาพผลสูงที่สุดในการเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (PMI+FK) ที่มีต่อพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดของครูโรงเรียนเอกชน ผลการวิจัยชี้ให้เห็นอย่างชัดเจนว่าการบูรณาการกระบวนการทางจิตวิทยาเข้ากับการให้ความรู้ รวมถึงการใช้กระบวนการทางจิตวิทยาเชิงบวกเพียงอย่างเดียว (PMI) สามารถยกระดับพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดให้สูงขึ้นได้อย่างมีนัยสำคัญ เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้เพียงอย่างเดียวและกลุ่มควบคุม ข้อค้นพบนี้ไม่เพียงสนับสนุนสมมติฐานการวิจัย แต่ยังบ่งชี้ถึงนัยสำคัญเชิงปฏิบัติ (Practical Significance) ที่เด่นชัด โดยค่าขนาดอิทธิพล (Effect Size) ที่พบอยู่ในระดับสูง ($\eta^2p = .671$) ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Celano et al. (2018) และ Zambrano (2020) ที่ต่างยืนยันศักยภาพของกระบวนการจิตวิทยาเชิงบวกในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพที่ซับซ้อน ความสำเร็จนี้ไม่ได้ปรากฏเพียงในรูปแบบของตัวเลขทางสถิติ แต่ยังสะท้อนผ่านการเปลี่ยนแปลงที่เป็นรูปธรรมในชีวิตประจำวันของกลุ่มตัวอย่าง อาทิ ความสามารถในการควบคุมการใช้จ่ายตามอารมณ์ การจดบันทึกรายรับรายจ่ายอย่างสม่ำเสมอ และการเริ่มต้นออมเงินเพื่อฉุกเฉิน ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากระบวนการที่พัฒนาขึ้นมีความเข้มข้นเพียงพอที่จะสร้างการเปลี่ยนแปลงที่มีความหมายต่อคุณภาพชีวิตของครูได้อย่างแท้จริง

เมื่อพิจารณาถึงกลไกภายในที่ขับเคลื่อนความสำเร็จดังกล่าว พบว่ากระบวนการเปลี่ยนแปลงของกลุ่มตัวอย่างสามารถอธิบายได้ผ่านกรอบแนวคิดแบบจำลองขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Transtheoretical Model [TTM]; Prochaska and Diclemente (1982))

โดยในระยะเริ่มต้น สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่อยู่ในสภาวะลังเลใจ (Contemplation) กล่าวคือ มีความตระหนักรู้ลึกๆ ว่าตนเองประสบปัญหาทางการเงินแต่ยังขาดแรงขับเคลื่อนภายในที่จะลงมือแก้ไข หรือถูกปิดกั้นด้วยความวิตกกังวลว่าตนเองจะไม่มีศักยภาพมากพอที่จะแก้ปัญหาทางการเงินที่เกิดขึ้นได้ กิจกรรมในกระบวนการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) ในครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 มีบทบาทสำคัญในการปลดล็อกสภาวะดังกล่าว ผ่านกิจกรรมสำรวจอารมณ์ (Mood Check) และนั่งริมหน้าต่างที่เปิดโอกาสให้สมาชิกได้ค้นพบตัวเอง (Self-discovery) และสำรวจอารมณ์ เมื่อสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่เมื่อได้สะท้อนความรู้สึกผ่านการสำรวจ Mood Check เปรียบเทียบสภาพทางการเงินกับสภาพอากาศ พบว่าสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่มีสภาพการเงินเป็นแบบ ฝนตก (เศร้า หดหู่) และพายุ (วุ่นวาย ปัญหาเยอะ) สมาชิกกลุ่มมีความรู้สึกเชิงลบกับสุขภาพทางการเงินของตนเอง และไม่มีความหวังว่าตนเองจะมีสถานะทางการเงินที่ดีขึ้นได้อย่างไร เมื่อสมาชิกกลุ่มได้ทบทวนตนเองถึงพฤติกรรมทางการเงินที่ผ่านมา ในกิจกรรมครั้งที่ 2 และจินตนาการถึงอนาคต และตั้งเป้าหมายทางการเงินที่พึงปรารถนา (SMART GOAL) ซึ่งเป็นเป้าหมายการเงินระยะสั้น ภายใน 1 ปี ในกิจกรรมครั้งที่ 3 ช่วยให้สมาชิกมีอาการเชิงบวกต่อสถานะทางการเงินของตนเองมากขึ้น รวมทั้งมีความหวัง (Hope) และแรงจูงใจที่ไปให้ถึงยังเป้าหมายที่ตั้งไว้ หลังจากนั้นเมื่อสมาชิกกลุ่มมีแรงจูงใจที่มากพอที่ต้องการจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเองแล้ว สมาชิกกลุ่มจึงมีความพร้อมในการเปิดรับความรู้และทักษะทางการเงินที่สอดคล้องกับเป้าหมายทางการเงินที่ตนตั้งไว้ ในกิจกรรมครั้งที่ 4 ถึงครั้งที่ 6 รูปแบบของกิจกรรมในโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกนี้ สามารถช่วยเพิ่มแรงจูงใจผ่านอารมณ์เชิงบวก ตามแนวคิดของ Wagner and Walstad (2018) ซึ่งแปรเปลี่ยนความรู้สึกเชิงลบให้กลายเป็นความหวัง (Hope) ตามทฤษฎีของ Snyder (1994) และนำไปสู่การกำหนดเป้าหมายชีวิตที่ชัดเจน (Locke & Latham, 1991) การเปลี่ยนแปลงมุมมองนี้เอื้อให้สมาชิกกลุ่มสามารถเคลื่อนย้ายสถานะจากผู้ที่ลังเลใจ ก้าวเข้าสู่ขั้นเตรียมตัว (Preparation) และลงมือปฏิบัติ (Action) ได้อย่างมั่นคง

ข้อค้นพบนี้ช่วยให้คำตอบว่าเหตุใดกลุ่มที่ได้รับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินเพียงอย่างเดียวจึงไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากการให้ความรู้ในขณะที่บุคคลยังขาดความพร้อมทางจิตใจที่จะเปลี่ยนแปลง ความรู้นั้นจึงเป็นเพียงข้อมูลที่รับรู้แต่ไม่ถูกนำไปปฏิบัติจริง (Knowledge-Behavior Gap) ในทางกลับกัน เมื่อบุคคลเคลื่อนสถานะจากผู้ที่ลังเลใจ ก้าวเข้าสู่ขั้นเตรียมตัว (Preparation) แล้ว บุคคลนั้นจะมีแรงจูงใจและความพร้อมในการแสวงหาความรู้ อันนำไปสู่การลงมือปฏิบัติที่สามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้อย่างถาวร

แม้ผลการวิเคราะห์ที่ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญระหว่างกลุ่มที่ได้รับโปรแกรม การปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกควบคู่กับการส่งเสริมความรู้ ทางการเงิน (PMI+FK) และกลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อ เสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก (PMI) แต่รูปแบบคะแนนเฉลี่ยชี้ให้เห็นแนวโน้มที่กลุ่มบูรณาการอาจได้ ประโยชน์เพิ่มขึ้นเล็กน้อย ซึ่งควรได้รับการตรวจสอบต่อในงานวิจัยที่มีขนาดตัวอย่างมากขึ้น หรือมี การติดตามผลระยะยาว

ทั้งนี้ผลสัมฤทธิ์ในกลุ่มที่ได้รับโปรแกรมแบบบูรณาการสามารถอธิบายเชิงลึกได้ด้วย ทฤษฎีการขยายและสร้าง (Broaden-and-Build Theory; Fredrickson (2001)) ซึ่งอธิบายกลไก ทางจิตวิทยาของการผนวกกระบวนการทั้งสองส่วนเข้าด้วยกัน สอดคล้องกับข้อเสนอของ Hettema et al. (2005) ที่พบว่าประสิทธิภาพของการเสริมสร้างแรงจูงใจจะเพิ่มสูงขึ้นเมื่อบูรณาการ ร่วมกับวิธีการอื่น กล่าวคือ กระบวนการการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ในระยะเริ่มต้น ได้ทำหน้าที่สร้างสภาวะอารมณ์เชิงบวก (Positive Emotion) เช่น ความหวังและความมั่นใจ ซึ่งมี คุณสมบัติในการขยาย (Broaden) ขอบเขตของการรับรู้และความคิดของสมาชิกกลุ่ม ช่วยลดทอน อคติทางความคิดและความวิตกกังวลเรื่องนี้ที่เคยปิดกั้นการเรียนรู้ สภาวะจิตใจที่เปิดกว้าง พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงนี้ มีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากงานวิจัยของ Avery et al. (2012) ที่ ว่ากระบวนการปกติอาจมีประสิทธิภาพลดลงในกลุ่มที่มีความหวังต่ำ กระบวนการ PMI จึงเข้ามา ปิดช่องว่างนี้ เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเติมเต็มความรู้และทักษะทางการเงิน (FK) ในระยะ ต่อมา แนวคิดนี้สอดคล้องกับนักวิชาการจำนวนมาก อาทิ Hawkins and Kim (2012), Smith et al. (2017), and Xiao (2008) ที่เห็นพ้องว่าลำพังความรู้เพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอต่อการ ขับเคลื่อนพฤติกรรม แต่ต้องอาศัยแรงจูงใจเป็นตัวนำทาง เมื่อแรงจูงใจภายในได้รับการจุด ประกายแล้ว สมาชิกกลุ่มจึงมีความพร้อมที่จะรับข้อมูล วิเคราะห์ และนำความรู้เหล่านั้นไปสร้าง เป็นทักษะและทรัพยากรส่วนบุคคลเพื่อจัดการกระแสเงินสดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากกระบวนการเปลี่ยนแปลงระดับบุคคลแล้ว ความสำเร็จของโปรแกรมยังถูก ขับเคลื่อนด้วยพลวัตกลุ่ม (Group Dynamics) ที่เข้มแข็ง ซึ่งสามารถอธิบายผ่านกรอบแนวคิด ปัจจัยเยียวยาของ Yalom (Yalom's Therapeutic Factors; Yalom (2020)) โดยเฉพาะเรื่องความ เป็นสากลของปัญหา (Universality) กล่าวคือ การที่สมาชิกได้มีพื้นที่ปลอดภัยในการเปิดเผย ปัญหาหนี้สินและความผิดพลาดทางการเงิน ช่วยทลายกำแพงแห่งความอับอาย (Shame) และ ลดทอนความรู้สึกโดดเดี่ยว (Isolation) ลงเมื่อพบว่าเพื่อนร่วมวิชาชีพก็ประสบปัญหาคล้ายคลึง กัน สภาวะความยึดเหนี่ยวในกลุ่มนี้ (Group Cohesiveness) เอื้อให้เกิดการเรียนรู้โดยการสังเกต

(Vicarious Learning) โดยเฉพาะในกิจกรรม เกมกระแสเงินสด (Cashflow Game) ในกิจกรรมครั้งที่ 6 และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ในกิจกรรมครั้งที่ 7 ซึ่งสมาชิกสามารถถอดบทเรียนจากความสำเร็จและความผิดพลาดของเพื่อนสมาชิกเพื่อนำมาปรับใช้กับตนเอง ผนวกกับพันธะสัญญาทางสังคม (Social Accountability) ในกิจกรรมครั้งที่ 9 ที่เกิดขึ้นจากการติดตามผลร่วมกันภายในกลุ่ม ซึ่งช่วยตอบสนองความต้องการพื้นฐานด้านความสัมพันธ์ (Relatedness) ตามทฤษฎีการกำหนดตนเองของ Ryan and Deci (2000) ทำหน้าที่เป็นแรงขับเคลื่อนภายนอก (External Motivation) ที่ทรงพลัง กระตุ้นให้สมาชิกมีความรับผิดชอบในการคงพฤติกรรมทางการเงินที่ดีไว้อย่างต่อเนื่อง เพื่อนำความก้าวหน้ามารายงานต่อกลุ่มในครั้งถัดไป ซึ่งเป็นกลไกทางสังคมที่การเรียนรู้ด้วยตนเองหรือการอบรมแบบบรรยายทั่วไปไม่สามารถสร้างขึ้นได้

อย่างไรก็ตามการพิจารณาความเที่ยงตรงภายในของการวิจัย (Internal Validity) แม้การศึกษาครั้งนี้จะดำเนินการในบริบทจริงที่มีความแตกต่างของปริมาณความถี่ในการเข้าร่วมกิจกรรม (Dosage) ระหว่างกลุ่มทดลองที่ได้รับกระบวนการทางจิตวิทยากับกลุ่มที่ได้รับความรู้เพียงอย่างเดียว แต่ผู้วิจัยได้ตระหนักและควบคุมความเสี่ยงเรื่องอคติจากการคัดเลือก (Selection Bias) ตามแนวทางของ Campbell and Stanley (1966) โดยการตรวจสอบความเท่าเทียมกันของคะแนนพฤติกรรมก่อนการทดลอง (Pre-test Equivalence) ซึ่งผลการวิเคราะห์ทางสถิติไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญระหว่างกลุ่ม จึงเป็นหลักฐานยืนยันได้ว่าพัฒนาการที่เกิดขึ้นเป็นผลมาจากประสิทธิผลของตัวแปรจัดการอย่างแท้จริง มิใช่ความแตกต่างพื้นฐานของตัวบุคคล นอกจากนี้ แม้ผู้วิจัยจะออกแบบจำนวนครั้งของการให้คำปรึกษาให้สอดคล้องกับธรรมชาติของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน เนื่องจากพฤติกรรมทางการเงินเป็นพฤติกรรมที่ซับซ้อนและฝังรากลึก การปรับเปลี่ยนจึงจำเป็นต้องอาศัยความต่อเนื่องของเวลา (Continuity) และความเข้มข้นของกระบวนการ (Intensity) เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ซ้ำ (Re-learning) และการตอกย้ำทางสังคม (Social Reinforcement) จนกระทั่งพฤติกรรมใหม่มีความคงทนถาวร ซึ่งเป็นเงื่อนไขสำคัญที่การให้ความรู้ระยะสั้นไม่สามารถตอบสนองได้ อย่างไรก็ตาม ความแตกต่างของปริมาณเวลาเข้าร่วมระหว่างกลุ่มทดลอง อาจเป็นปัจจัยร่วมที่ส่งผลต่อผลลัพธ์ จึงควรได้รับการควบคุมหรือออกแบบให้สมดุลมากขึ้นในการวิจัยครั้งต่อไป

คุณค่าความริเริ่มสร้างสรรค์ (Originality) ของการวิจัยครั้งนี้ คือการนำเสนอนวัตกรรมกระบวนการแบบบูรณาการข้ามศาสตร์ (Interdisciplinary Process Innovation) ที่เชื่อมโยงองค์ความรู้ทางจิตวิทยาการปรึกษาเข้ากับทักษะทางการเงิน โดยพิสูจน์ให้เห็นเชิงประจักษ์ว่า การแก้ไขปัญหาพฤติกรรมทางการเงินไม่สามารถพึ่งพาเพียงตรรกะของตัวเลขหรือความรู้เชิงเทคนิค

(Hard Skills) เพียงลำพัง แต่จำเป็นต้องอาศัยการจัดการกับสภาวะอารมณ์และแรงจูงใจ (Soft Skills) เป็นรากฐานสำคัญ โปรแกรมการศึกษาที่พัฒนาขึ้นในงานวิจัยนี้ จึงถือเป็นจุดเปลี่ยนทางความคิดที่ช่วยอุดช่องว่างระหว่างความรู้และพฤติกรรมที่เป็นปัญหาเรื้อรังในการส่งเสริมวินัยทางการเงินของไทยมาอย่างยาวนาน อีกทั้งยังเป็นการเปิดพื้นที่องค์ความรู้ใหม่ในการดูแลสุขภาพทางการเงินของกลุ่มครูโรงเรียนเอกชน ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีความเปราะบางและมักถูกมองข้ามในงานวิจัยที่ผ่านมา ให้ได้รับแนวทางช่วยเหลือที่ตรงจุดและสอดคล้องกับบริบทชีวิตจริงมากที่สุด

ข้อจำกัดในการวิจัย

1. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินต้องใช้เวลา จึงควรมีการวัดประสิทธิผลในระหว่างการติดตามผล เพื่อตรวจสอบความคงทนของโปรแกรมและมั่นใจว่าพฤติกรรมทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงไปนั้นจะกลายเป็นพฤติกรรมที่ถาวร แต่เนื่องด้วยข้อจำกัดของเวลาในการขอความร่วมมือของกลุ่มตัวอย่างครูเพื่อติดตามผลนั้นเป็นไปได้ยาก เนื่องจากหลังจากจบโปรแกรมฯ เป็นช่วงที่โรงเรียนเปิดเทอม คุณครูมีภาระกิจที่ต้องรับผิดชอบหลายอย่าง ไม่สามารถเข้าร่วมการทดลองในระยะติดตามผลได้

2. ขนาดตัวอย่างในการวิจัยมีจำนวนจำกัด (กลุ่มละ 8-9 คน) และเก็บข้อมูลจากโรงเรียนเอกชนเพียงแห่งเดียวในจังหวัดนนทบุรี ซึ่งอาจจำกัดการอ้างอิงผลไปยังบริบทของครูประเภทอื่นหรือพื้นที่อื่น ๆ ได้ การศึกษาในอนาคตควรเพิ่มขนาดกลุ่มตัวอย่างให้มากขึ้น และขยายขอบเขตไปยังกลุ่มครูในพื้นที่อื่น โดยเฉพาะครูในเขตพื้นที่ต่างจังหวัดที่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินชีวิต และบริบททางสังคมที่แตกต่างไป

3. การวัดผลพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดอาศัยแบบประเมินตนเองเพียงรูปแบบเดียว ซึ่งอาจได้รับอิทธิพลจากอคติด้านการตอบ (response bias) หรือความต้องการตอบในทางที่สังคมคาดหวัง การวิจัยครั้งต่อไปอาจจะมีการวัดผลสัมฤทธิ์ของพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจริง เทียบกับเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพื่อแสดงถึงการนำพฤติกรรมนั้นไปใช้ให้เกิดผลสำเร็จอย่างแท้จริง

4. ความแตกต่างด้านจำนวนครั้งและชั่วโมงของการเข้าร่วมโปรแกรมระหว่างกลุ่มทดลอง อาจเป็นปัจจัยร่วมที่มีผลต่อผลลัพธ์ จึงควรได้รับการควบคุมหรือออกแบบให้สมดุลมากขึ้นในงานวิจัยระยะต่อไป

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวิจัยเรื่องผลของโปรแกรมการศึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะที่ได้จากการค้นพบของการวิจัย เพื่อเป็นแนวทางในการนำไปใช้ประโยชน์และการพัฒนาการวิจัยในอนาคต ดังนี้

ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้

ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่าการบูรณาการกระบวนการทางจิตวิทยาเข้ากับความรู้ทางการเงินเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จ ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะต่อกลุ่มผู้ใช้งานและผู้เกี่ยวข้องในระดับต่างๆ ดังนี้

1. นักจิตวิทยาการศึกษาและครูแนะแนวที่จะนำโปรแกรมนี้ไปใช้ควรให้ความสำคัญกับการสร้างพื้นที่ปลอดภัยทางจิตวิทยา (Psychological Safety) เป็นลำดับแรกก่อนที่จะให้ความรู้ทางการเงินเชิงเทคนิค (Financial Knowledge) เนื่องจากผลการวิจัยชี้ว่ากระบวนการเตรียมความพร้อมทางใจ (PMI) เป็นปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญที่สุด นอกจากนี้ ควรมีความยืดหยุ่นในการจัดกิจกรรมโดยเน้นการมีส่วนร่วมและการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ (Vicarious Learning) มากกว่าการบรรยายฝ่ายเดียว เพื่อให้สมาชิกกลุ่มเกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของปัญหาและร่วมกันหาทางออก

2. สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชนควรพิจารณาถอดบทเรียนจากกระบวนการจิตวิทยาเชิงบวกไปบูรณาการในหลักสูตรอบรมครูบรรจุใหม่หรือครูประจำการ โดยไม่มุ่งเน้นเพียงการปรับโครงสร้างหนี้หรือให้ความรู้ทางบัญชี แต่ควรประยุกต์ใช้กระบวนการจิตวิทยาเชิงบวกร่วมด้วย

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. เนื่องจากการวิจัยครั้งนี้มีข้อจำกัดเรื่องระยะเวลา การวิจัยครั้งต่อไปควรมีการติดตามผล (Follow-up) ในระยะเวลาที่ยาวนานขึ้น เช่น 3 เดือน หรือ 6 เดือน หลังสิ้นสุดโปรแกรม เพื่อตรวจสอบความคงทนของพฤติกรรม (Maintenance) ว่าสมาชิกยังคงสามารถปฏิบัติพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสดที่ดีหรือไม่เมื่อกลับไปใช้ชีวิตตามปกติ และเพื่อยืนยันว่าการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเป็นพฤติกรรมที่ถาวร

2. การวิจัยครั้งต่อไปควรมีการวัดตัวแปรทางจิตวิทยาที่ทำหน้าที่เป็นกลไกส่งผ่าน (Mediators) อย่างชัดเจนทางสถิติ เช่น การวัดระดับความหวัง (Hope) การรับรู้ความสามารถของตนเอง (Self-Efficacy) หรือความเครียดทางการเงิน (Financial Stress) ทั้งก่อนและหลังการเข้า

ร่วมโปรแกรม เพื่อยืนยันเชิงประจักษ์ว่าโปรแกรม PMI ส่งผลต่อพฤติกรรมผ่านตัวแปรเหล่านี้จริงตามกรอบทฤษฎีที่อธิบายไว้

3. ควรมีการนำโปรแกรมนี้ไปประยุกต์ใช้และศึกษาในกลุ่มวิชาชีพอื่นที่มีความเสี่ยงต่อปัญหาหนี้สินสูงและมีลักษณะงานที่มีความกดดันคล้ายคลึงกัน เช่น พยาบาลวิชาชีพ หรือเจ้าหน้าที่ตำรวจ เพื่อตรวจสอบความสามารถในการนำไปใช้ทั่วไป (Generalizability) ของโปรแกรม นอกจากนี้ อาจพัฒนาต่อยอดโปรแกรมให้ครอบคลุมพฤติกรรมทางการเงินด้านอื่นๆ เช่น การวางแผนเกษียณอายุ หรือการจัดการหนี้วิกฤต เพื่อให้ครอบคลุมมิติสุขภาพทางการเงินที่รอบด้านยิ่งขึ้น



บรรณานุกรม

- Ameliawati, M., & Setiyani, R. (2018). The Influence of Financial Attitude, Financial Socialization, and Financial Experience to Financial Management Behavior with Financial Literacy as the Mediation Variable. *KnE Social Sciences*, 3, 811. <https://doi.org/10.18502/kss.v3i10.3174>
- AvengerPlanner. (2021). วิธีจัดการกระแสเงินสด : ฉบับประมวล. <https://www.avenger-planner.com/2021/08/cashflow-management/>
- Avery, L., Flynn, D., van Wersch, A., Sniehotta, F. F., & Trenell, M. I. (2012). Changing physical activity behavior in type 2 diabetes: a systematic review and meta-analysis of behavioral interventions. *Diabetes Care*, 35(12), 2681-2689. <https://doi.org/10.2337/dc11-2452>
- Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (1966). Experimental and Quasi-Experimental Designs for Research. *Rand McNally*.
- Celano, C., Freedman, M., Beale, E., Gomez-Bernal, F., & Huffman, J. (2018). A Positive Psychology Intervention to Promote Health Behaviors in Heart Failure: A Proof-of-Concept Trial. *The Journal of Nervous and Mental Disease*, 206, 800-808. <https://doi.org/10.1097/NMD.0000000000000883>
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Csillik, A. (2015). Positive Motivational Interviewing: Activating Clients' Strengths and Intrinsic Motivation to Change. *Journal of Contemporary Psychotherapy*, 45, 119-128.
- Devaney, S., Bechman, J., & Haldeman, V. (1996). Cash Flow Management And Credit Use: Effect Of A Financial Information Program. *Financial Counseling and Planning*, 7.
- Dew, J., & Xiao, J. (2010). The association between family financial declines, financial behaviors, and relationship satisfaction during the recession.
- Falahati, L., Sabri, M. F., & Paim, L. (2012). Assessment a model of financial satisfaction

- predictors: Examining the mediate effect of financial behaviour and financial strain. *World Applied Sciences Journal*, 20, 190-197.
<https://doi.org/10.5829/idosi.wasj.2012.20.02.1832>
- Fan, L. (2021). A Conceptual Framework of Financial Advice-Seeking and Short- and Long-Term Financial Behaviors: An Age Comparison. *Journal of Family and Economic Issues*, 42, 1-23. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09727-3>
- Fredrickson, B. L. (2001). The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-and-build theory of positive emotions. *American Psychologist*, 56(3), 218–226. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.56.3.218>
- Garman, T., & Fogue, R. (2017). *Personal Finance*. Cengage Learning EMEA.
<https://www.perlego.com/book/2754625/personal-finance-pdf>
- Godwin, D., & Koonce, J. (1992). Cash Flow Management of Low-income Newlyweds. *Financial Counseling and Planning*, 3.
- Hall, K. (2008). *The Importance of Financial Literacy*. Reserve Bank Australia.
<https://www.rba.gov.au/speeches/2008/sp-ag-250808.html>
- Hasibuan, B., Lubis, Y., & Hr, W. (2018). *Financial Literacy and Financial Behavior as a Measure of Financial Satisfaction*. <https://doi.org/10.2991/ebic-17.2018.79>
- Hawkins, R. L., & Kim, E. J. (2012). The socio-economic empowerment assessment: Addressing poverty and economic distress in clients. *Clinical Social Work Journal*, 40(2), 194–202. <https://doi.org/10.1007/s10615-011-0335-4>
- Henager-Greene, R., & Cude, B. (2016). Financial Literacy and Long- and Short-Term Financial Behavior in Different Age Groups. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 27, 3-19. <https://doi.org/10.1891/1052-3073.27.1.3>
- Hettema, J., Steele, J., & Miller, W. R. (2005). Motivational interviewing. *Annu Rev Clin Psychol*, 1, 91-111. <https://doi.org/10.1146/annurev.clinpsy.1.102803.143833>
- Hilgert, M., Hogarth, J., & Beverly, S. (2003). Household Financial Management: The Connection Between Knowledge and Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309-322.
- Hira, T. K., Fitzsimmons, V. S., Hafstrom, J. L., & Bauer, J. W. (1993). Factors associated

- with expectation of household's future financial condition. *Journal of Family and Economic Issues*, 14(3), 237-256. <https://doi.org/10.1007/BF01022179>
- Khawar, S., & Sarwar, A. (2021). Financial literacy and financial behavior with the mediating effect of family financial socialization in the financial institutions of Lahore, Pakistan. *Future Business Journal*, 7. <https://doi.org/10.1186/s43093-021-00064-x>
- Klontz, B. (2012). How Clients' Money Scripts Predict Their Financial Behaviors. *Journal of Financial Planning*, 25, 33-43.
- Locke, E., & Latham, G. (1991). A Theory of Goal Setting & Task Performance. *The Academy of Management Review*, 16. <https://doi.org/10.2307/258875>
- Mikhratunnisa, & Ananda, N. A. (2020). Financial Literacy Affects Financial Behavior Through Financial Attitude as an Intervening Variable. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 5(12), 981-985.
- Miller, W., & Rollnick, S. (2003). Motivational Interviewing: Preparing People for Change, 2nd ed. *Journal For Healthcare Quality*, 25, 46. <https://doi.org/10.1097/01445442-200305000-00013>
- Miller, W. R., & Rollnick, S. (2012). *Motivational interviewing: Helping people change*. Guilford press.
- Miller, W. R., & Rollnick, S. (2013). *Motivational interviewing : helping people change* (Third edition ed.). Guilford Press New York, NY.
- Murali, S., & Subbakrishna, K. R. (2018). *Personal Financial Planning (Wealth Management)*. Himalaya Publishing House.
- OECD. (2000). *OECD Annual Report 2000*. <https://doi.org/doi:https://doi.org/10.1787/annrep-2000-en>
- Perry, V., & Morris, M. (2005). Who Is in Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 39, 299-313. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2005.00016.x>
- Prochaska, J., & Diclemente, C. (1982). Trans-Theoretical Therapy - Toward A More Integrative Model of Change. *Psychotherapy: Theory, Research & Practice*, 19,

276-288. <https://doi.org/10.1037/h0088437>

Prochaska, J. O., Redding, C. A., Harlow, L. L., Rossi, J. S., & Velicer, W. F. (1994). The transtheoretical model of change and HIV prevention: a review. *Health Educ Q*, 21(4), 471-486. <https://doi.org/10.1177/109019819402100410>

Prochaska, J. O., & Velicer, W. F. (1997). The Transtheoretical Model of Health Behavior Change. *American Journal of Health Promotion*, 12(1), 38-48.

<https://doi.org/10.4278/0890-1171-12.1.38>

Rahman, M., Isa, C. R., Masud, M. M., Sarker, M., & Chowdhury, N. T. (2021). The role of financial behaviour, financial literacy, and financial stress in explaining the financial well-being of B40 group in Malaysia. *Future Business Journal*, 7(1), 52.

<https://doi.org/10.1186/s43093-021-00099-0>

Ricciardi, V., & Simon, H. (2000). What Is Behavioral Finance? *Business, Education & Technology Journal*, 2, 1-9.

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68–78. <https://doi.org/https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>

Seligman, M., & Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive Psychology: An Introduction. *The American psychologist*, 55, 5-14. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.5>

Seligman, M. E. P. (1998). *Learned optimism*. New York, N.Y. : Pocket Books.

Shockey, S., & Seiling, S. (2004). Moving Into Action: Application Of The Transtheoretical Model Of Behavior Change To Financial Education. *Financial Counseling and Planning*, 15.

Sibley, J. (2010). *Financial Capability, Financial Competence and Wellbeing in Rural Fijian Households*.

Silgoner, M., Greimel-Fuhrmann, B., & Weber, R. (2015). Financial literacy gaps of the Austrian population. *Monetary Policy & the Economy*, Q2/15, 35-51.

Smith, E., Romero, C., Donovan, B., Herter, R., Paunesku, D., Cohen, G., Dweck, C., & Gross, J. (2017). Emotion Theories and Adolescent Well-Being: Results of an Online Intervention. *Emotion*, 18. <https://doi.org/10.1037/emo0000379>

- Snyder, C. R. (1994). *The Psychology of Hope: You Can Get There from Here*. Free Press.
- Tooley, E. M., & Moyers, T. (2012). Motivational interviewing in practice. In F. Rotgers, Morgenstern, J., & Walters, S. T. (Eds.) (Ed.), *Treating Substance Abuse: Theory and Technique* (Third Edition ed.). Rotgers, F., Morgenstern, J., & Walters, S. T. (Eds.).
- Trotzer, J. (2006). The counselor and the group: Integrating theory, training, and practice: Fourth edition. *The Counselor and the Group: Integrating Theory, Training, and Practice: Fourth Edition*, 1-591. <https://doi.org/10.4324/9780203956724>
- Velicer, W., Prochaska, J., Fava, J., Norman, G., & Redding, C. (1998). Smoking cessation and stress management: Applications of the Transtheoretical Model of behavior change. *Homeostasis in Health and Disease*, 38, 216-233.
- Wagner, J., & Walstad, W. (2018). The Effects of Financial Education on Short-Term and Long-Term Financial Behaviors. *Journal of Consumer Affairs*, 53. <https://doi.org/10.1111/joca.12210>
- Xiao, J. J. (2008). Applying Behavior Theories to Financial Behavior. In (pp. 69-81). https://doi.org/10.1007/978-0-387-75734-6_5
- Xiao, J. J., Newman, B., Prochaska, J., Leon, B., & R, B. (2004). Voices of debt troubled consumers: A theory-based qualitative inquiry. *Journal of Personal Finance*, 3, 56-74.
- Xiao, J. J., & O'Neill, B. (2016). Consumer Financial Education and Financial Capability. *International Journal of Consumer Studies*, 40. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12285>
- Xiao, J. J., O'Neill, B., Prochaska, J., Kerbel, C., Brennen, P., & Bristow, B. (2001). Application of the transtheoretical model of change to financial behavior. *Consumer Interests Annual*, 47, 1-9.
- Yalom, I. D. (1995). *The theory and practice of group psychotherapy*. Basic Books.
- Yalom, I. D. (2020). *The Theory and Practice of Group Psychotherapy*. Basic Books.
- Zakaria, R., Jaafar, N. I. M., & Marican, S. (2012). Financial behavior and financial position: A structural equation modelling approach. *Middle East Journal of Scientific Research*, 12, 1396-1402. <https://doi.org/10.5829/idosi.mejsr.2012.12.10.79>

Zambrano, J. (2020). *Exploring the feasibility and impact of positive psychology-motivational interviewing interventions to promote positive affect and physical activity in type 2 diabetes: design and methods from the BEHOLD-8 and BEHOLD-16 clinical trials*. Taylor & Francis Group.

<https://doaj.org/article/9fa6807a7da54b73a745f9abb57385b0>

กรวิวีร์ นันทชัยพุกฤษ. (2559). ความรู้และพฤติกรรมการเงินของข้าราชการครูในเขตกรุงเทพมหานคร [งานวิจัยคณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์].

<http://readgur.com/download/2008700>

กรุงเทพธุรกิจ. (2565). ครู 9 แสนคน 80% ทัวประเทศติดหนี้ 1.4 ล้านล.รัฐบาลเดินหน้าแก้หนี้ ต่อเนื่อง. <https://www.bangkokbiznews.com/politics/102735>

กิตติชัย นวลทอง. (2557). คู่มือความรู้ทางการเงินฉบับสมบูรณ์.

<http://www.pandinthong.com/knowledgebase-preview/372891791792>

จิราภรณ์ แผลงประพันธ์. (2563). 'ใช้' หรือ 'เก็บ' คนไทยมีนิสัย-ทักษะทางการเงินอย่างไร?

<https://tdri.or.th/2020/08/thailand-financial-literacy/>

ณัฐมน เพิ่มสุข. (2562). ทักษะทางการเงินที่ส่งผลต่อความมั่งคั่งทางการเงินของกลุ่มวิชาชีพครู ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล [การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี]. <http://www.repository.rmutt.ac.th/xmlui/handle/123456789/3677>

ณัฐชยา สกุลพอง. (2562). ศึกษาทักษะทางการเงินที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมการก่อกำหนดหนี้ของครูที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ออมทรัพย์ครูและอื่น ๆ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์].

ดลิตา อมร همانนท์, & แสงอรุณ อิศระมาลัย. (2561). ทักษะทางการเงินกับการยกระดับคุณภาพชีวิตของประชากร กรณีศึกษาจังหวัดตรัง [รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์,

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์]. <http://kb.psu.ac.th/psukb/handle/2016/17701>

ธนพร ภูพันธ์, & ปรีชา วิจิตรธรรมรส. (2561). การวิเคราะห์ทักษะทางการเงินกับการเป็นหนี้ของข้าราชการครูในเขตภาคกลาง. วารสารการศึกษาและการพัฒนาสังคม, 14(1), 248-261.

ธันต์พล ช่างประยูร, อ. ว. (2566). ทักษะทางการเงินและการก่อกำหนดหนี้ของระบบของประเทศไทยในปี พ.ศ. 2559. วารสารการเมืองการปกครอง, 13(2), 20-37. [https://so03.tci-](https://so03.tci-thaijo.org/index.php/jopag/article/view/264884)

[thaijo.org/index.php/jopag/article/view/264884](https://so03.tci-thaijo.org/index.php/jopag/article/view/264884)

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2556). รายงานผลการสำรวจระดับทักษะทางการเงินของไทย ปี 2556.

<https://www.bot.or.th/content/dam/bot/image/research-and-publications/2556ThaiFLsurvey.pdf>

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2558). คุรุสตาจค์ปล๋อยของ การเงินจากห้องเรียนเล็ก สู่ภารกิจระดับชาติ.

<https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/articles-and-publications/bot-magazine/Phrasiam-67-2/256702-FinWis-TeacherSatang.html>

พิชชากร แจ่มศรี. (2550). ภาวะหนี้สินและแนวทางการบริหารหนี้สิน ของสหกรณ์ออมทรัพย์ครู นนทบุรี จำกัด [ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยแม่โจ้].

มรกต วงศ์อรินทร์. (2563). ภาวะหนี้สินของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษาน้อมเกล้า สมุทรปราการ [วิทยาค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยรามคำแหง].

<https://mmm.ru.ac.th/MMM/IS/twin-8/6214154100.pdf>

รัศมีจันทร์ ขวัญเมือง. (2561). ผลกระทบของทักษะทางการเงินที่มีต่อสภาวะหนี้สินของข้าราชการครู และบุคลากรทางการศึกษา [สารนิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์].

<http://kb.psu.ac.th/psukb/handle/2016/17515>

รุ่งทิภา เนตรหิน, อภิญญา วนเศรษฐี, & พอพันธ์ อูยานนท์. (2561). ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการก่อหนี้สินของครูชั้นประถมศึกษา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี [เอกสารนำเสนอการประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 8].

สถาบันคีนันแห่งเอเซีย. (2558). คนไทยก้าวไกลใส่ใจการเงิน.

สมาคมนักวางแผนการเงินไทย. (2556). *The global symbol of excellence in financial planning* [รายงานการประชุมใหญ่สามัญครั้งที่ 1/2556].

<https://www.tfpa.or.th/9e6417ebffcecf071/>

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2561). สำนักงานสถิติฯเผยแพร่การออมภาคครัวเรือนของไทยไตรมาส 3 ปี 2561. <https://www.nso.go.th/nsoweb/tags?search=สำนักงานสถิติฯตีพิมพ์การออมภาคครัวเรือนของไทยไตรมาส 3 ปี 2561#gsc.tab=0>

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2566). ภาวะสังคมไทยไตรมาสสอง ปี 2566.

https://www.nesdc.go.th/ewt_dl_link.php?nid=13636&filename=socialoutlook-report

อดิธ ทิวะศະศิริ, นราทิพย์ ชุตติวงศ์, บุญยา วงษ์สวัสดิกุล, & พิชชญา ฝ่อนกลาง. (2564). รูปแบบของปัจจัยควบคุมสุขภาวะทางการเงินของผู้มีรายได้ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย วารสารหาดใหญ่วิชาการ 19(1), 73-92.

อัฉรา โยมนินท์. (2564). ปัญหาหนี้สินและความรู้ในการจัดการหนี้สินของครู. วารสารวิชาการ
บริหารธุรกิจ 10(1), 103-122.





ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิตรวจประเมินความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา แบบวัดพฤติกรรม
การจัดการกระแสน้ำ

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิ

การวิจัยครั้งนี้ได้รับความอนุเคราะห์จากผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อตรวจประเมินความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาและให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย ได้แก่ แบบวัดพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด โดยมีผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

1. รศ.ดร.มณฑิรา จารุเพ็ง
อาจารย์ประจำคณะศึกษาศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
2. ผศ.ดร.ปิยดา สมบัติวัฒนา
3. คุณสุนิติ ถนัดวณิชย์

ผู้อำนวยการฝ่าย Integrated Investment Advisory Chapter
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด มหาชน



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน งานบริหารและธุรการ บัณฑิตวิทยาลัย โทร. 12412

ที่ อว 8718.1/986

วันที่ 19 สิงหาคม 2567

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เชิญบุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

เนื่องด้วย นางสาวอังคณา ทรสวัสดิ์ นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาประยุกต์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำปริญญาโท เรื่อง “ผลของโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับ การส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงิน ของครูโรงเรียนเอกชน” โดยมี ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยุทธ กลีบบัว และอาจารย์ ดร.สิทธิพร ครามานนท์ เป็น อาจารย์ที่ปรึกษาปริญญาโท

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อมราพร สุรการ เป็นผู้เชี่ยวชาญ ตรวจสอบแบบวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ทั้งนี้ นิสิตได้ติดต่อประสานงานเบื้องต้น กับบุคลากรของท่านแล้ว และจะประสานงานในรายละเอียดดังกล่าวต่อไป สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร. 086 977 0624

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์บุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญให้ นางสาวอังคณา ทรสวัสดิ์ และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ที่ อว 8718/1204



บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ
เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

19 สิงหาคม 2567

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยดา สมบัติวัฒนา

เนื่องด้วย นางสาวอังคณา ทรสวัสดิ์ นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาประยุกต์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำปริญญานิพนธ์ เรื่อง “ผลของโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับ การส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน” โดยมี ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยุทธ กลีบบัว และอาจารย์ ดร.สิทธิพร ครามานนท์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปริญญานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ ท่าน เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบวัดพฤติกรรมทางการเงิน ด้านการจัดการกระแสเงินสด ทั้งนี้ นิสิตได้ติดต่อประสานงานเบื้องต้นกับท่านแล้ว และจะประสานงานในรายละเอียดดังกล่าวต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญให้ นางสาวอังคณา ทรสวัสดิ์ และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ที่ อว 8718/1204



บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ
เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

19 สิงหาคม 2567

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เชิญบุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน ผู้อำนวยการฝ่าย Integrated Investment Advisory Chapter ธนาคารกสิกรไทย

เนื่องด้วย นางสาวอังคณา ทรสวัสดิ์ นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาประยุกต์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำปริญญาโท เรื่อง “ผลของโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับ การส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน” โดยมี ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยุทธ กลีบบัว และอาจารย์ ดร.สิทธิพร ครามานนท์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปริญญาโท

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ คุณสุนิติ ถนัศวณิชช์ เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด ทั้งนี้ นิสิตได้ติดต่อประสานงานเบื้องต้นกับบุคลากรของท่านแล้ว และจะประสานงานในรายละเอียดดังกล่าวต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์บุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญให้ นางสาวอังคณา ทรสวัสดิ์ และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย



ภาคผนวก ข

แบบวัดพฤติกรรมการจัดการกระแสเงินสด



คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยเรื่อง “ผลของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน” ของนางสาวอังคณา ศรสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยาประยุกต์ แขนงวิชาจิตวิทยาการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

แบบสอบถามชุดนี้ ประกอบด้วยชุดคำถาม 2 ตอน ได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบ จำนวน 13 ข้อ

ตอนที่ 2 แบบวัดพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด จำนวน 9 ข้อ

ขอให้ท่านอ่านข้อความและทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด ขอความกรุณาจากท่านในการตอบแบบสอบถามชุดนี้ให้ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน โดยแบบสอบถามนี้ใช้เวลาตอบคำถามประมาณ 8 – 10 นาที ข้อมูลจากแบบสอบถามจะถูกเก็บเป็นความลับ โดยจะนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการวิเคราะห์และนำเสนอแบบเป็นภาพรวมเท่านั้น ข้อมูลเหล่านี้จะอยู่ในรูปแบบที่ไม่สามารถระบุตัวตนหรือเชื่อมโยงถึงตัวท่านได้ ทั้งนี้ หากท่านรู้สึกไม่สบายใจในการตอบแบบสอบถามนี้ ท่านสามารถหยุดทำแบบสอบถามได้ในทันทีและหากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับแบบสอบถามนี้หรือต้องการแจ้งความไม่พึงประสงค์ท่าน สามารถติดต่อได้ที่ผู้วิจัย นางสาวอังคณา ศรสวัสดิ์ เบอร์โทรศัพท์ 086-977-0624 ได้ตลอดเวลา

ผู้วิจัย

ตอนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป (13 ข้อ)

คำชี้แจง: โปรดทำเครื่องหมาย \checkmark ในช่อง ที่ตรงกับความเป็นจริงของตัวท่านมากที่สุด

1. เพศ

- ชาย หญิง ไม่ระบุ

2. อายุ

- 20-25 ปี 26-30 ปี 31-35 ปี 36-40 ปี 41-45 ปี
 46-50 ปี 51-55 ปี 56 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

- โสด สมรส หย่าร้าง หม้าย

4. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน

- ต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี ปริญญาโท ปริญญาเอก

5. จำนวนสมาชิกในครอบครัวรวมตัวท่านด้วย

- 1 - 2 คน 3 - 4 คน 5 - 6 คน มากกว่า 6 คน โปรดระบุคน

6. จำนวนบุคคลที่อยู่ในการดูแล (ไม่รวมตัวท่าน)

- ไม่มี 1 - 2 คน 3 - 4 คน มากกว่า 4 คน โปรดระบุคน

7. อัตราเงินเดือน

- น้อยกว่า 10,000 บาท 10,000-15,000 บาท 15,001-20,000 บาท
 20,000-25,000 บาท 25,001-30,000 บาท มากกว่า 30,000 บาท โปรดระบุ.....

8. รายได้อื่นๆ เฉลี่ยรวมต่อเดือน (เช่น อาชีพเสริม รายรับจากค่าเช่า หรือการลงทุน เป็นต้น)

- ไม่มีรายได้อื่นๆ น้อยกว่า 10,000 บาท 10,000-15,000 บาท
 15,001-20,000 บาท 20,001-25,000 บาท มากกว่า 25,000 บาท โปรดระบุ.....

9. ค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิตรวมเฉลี่ยต่อเดือน (เช่น ค่าน้ำ-ไฟ ค่าอาหาร ค่าเช่าบ้าน ค่าเดินทาง ค่าดูแลบุตร)

- น้อยกว่า 10,000 บาท 10,000-15,000 บาท 15,001-20,000 บาท
 20,000-25,000 บาท 25,001-30,000 บาท มากกว่า 30,000 บาท โปรดระบุ.....

10. ท่านรับรู้ว่ารายได้ของท่าน

- เพียงพอกับค่าใช้จ่าย ไม่เพียงพอ

11. ภาระเงินกู้เพื่อการผ่อนบ้าน และ/หรือ รถยนต์ ต่อเดือน

- ไม่มีภาระเงินกู้ น้อยกว่า 5,000 บาท 5,001-10,000 บาท
 10,001-15,000 บาท 15,001-20,000 บาท 20,000 บาทขึ้นไป โปรดระบุ.....

12. ภาระเงินกู้ยืมอื่นๆ ต่อเดือน (เช่น บัตรเครดิต บัตรกดเงินสด การกู้ยืมบุคคล)

- ไม่มีภาระเงินกู้ยืม น้อยกว่า 5,000 บาท 5,001-10,000 บาท
 10,001-15,000 บาท 15,001-20,000 บาท 20,000 บาทขึ้นไป โปรดระบุ.....

13. เงินออม-เงินลงทุนเฉลี่ยต่อเดือน (เช่น ในเงินฝาก กองทุน สลากออมสิน ประกันสะสมทรัพย์)

- ไม่มีเงินออม น้อยกว่า 1,000 บาท 1,001-2,000 บาท
 2,001-3,000 บาท 3,001-4,000 บาท 4,000 บาทขึ้นไป โปรดระบุ.....

ตอนที่ 2 : แบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงินด้านการจัดการกระแสเงินสด (Cash Flow - Management Behavior)

คำชี้แจง: โปรดทำเครื่องหมาย \surd ลงในช่องที่ตรงกับพฤติกรรมการเงินของท่านที่สุดในช่วงสองเดือน

โดยคำตอบจะมีตัวเลข 5 ระดับ 1 หมายถึง ไม่เคยเลย 2 หมายถึง ทำน้อยมาก 3 หมายถึง ทำบางครั้ง 4 หมายถึง ทำบ่อยครั้ง และ 5 หมายถึง ทำเสมอ ซึ่งคำตอบที่ท่านเลือกนั้นไม่มีข้อถูกหรือข้อผิด และขอความกรุณาตอบคำถามให้ครบทุกข้อ

พฤติกรรมทางการเงิน ด้านการจัดการกระแสเงินสด	1 ไม่เคย ทำเลย	2 ทำน้อย มาก	3 ทำ บางครั้ง	4 ทำ บ่อยครั้ง	5 ทำเสมอ
1. ท่านวางแผนรายรับและประมาณการ ค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน					
2. ท่านทำบันทึกรายรับ-รายจ่ายในแต่ละ เดือน					
3. ท่านออมเงินในแต่ละเดือน					
4. ท่านไตร่ตรองอย่างถี่ถ้วนว่ามีเงินพอจ่าย ก่อนที่ท่านจะซื้อของที่ต้องการ					
5. ท่านวิเคราะห์รายจ่าย เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ ไม่จำเป็น					
6. ท่านใช้จ่ายตามงบประมาณหรือแผนที่ตั้ง ไว้					
7. ท่านชำระเงินค่าใช้จ่ายต่างๆตรงตาม เวลาที่กำหนดไว้					
8. ท่านใช้จ่ายเงินตามแผนที่วางไว้เพื่อบรรลุ เป้าหมายทางการเงินที่ท่านตั้งไว้					
9. ท่านกำหนดเป้าหมายทางการเงินของ ตนเอง					

***** 😊 ขอขอบคุณค่ะ 😊 *****



ภาคผนวก ค

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิตรวจประเมินความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาโปรแกรมการ
ปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการ
ส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิ

การวิจัยครั้งนี้ได้รับความอนุเคราะห์จากผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อตรวจประเมินความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาและให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย ได้แก่โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่ม ด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ต่อพฤติกรรมการเงินของครูโรงเรียนเอกชน โดยมีผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

1. รศ.ดร.มณฑิรา จารุเพ็ง

อาจารย์ประจำคณะศึกษาศาสตร์

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2. อาจารย์ ดร.สินาพร วิทยาวณิชชัย

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

3. ดร.ภาสกร คุ่มศิริ

นายแพทย์สาธารณสุขจังหวัดภูเก็ต

สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดภูเก็ต



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน งานบริหารและธุรการ บัณฑิตวิทยาลัย โทร. 12412

ที่ อว 8718.1/986

วันที่ 19 สิงหาคม 2567

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เชิญบุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน คณบดีคณะศึกษาศาสตร์

เนื่องด้วย นางสาวอังคณา ศรสวัสดิ์ นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาประยุกต์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำปริญญาโท เรื่อง “ผลของโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน” โดยมี ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยุทธ กลีบบัว และอาจารย์ ดร.สิทธิพร ครามานนท์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปริญญาโท

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ รองศาสตราจารย์ ดร. มณฑิรา จารุเพ็ง เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชนทั้งนี้ นิสิตได้ติดต่อประสานงานเบื้องต้นกับบุคลากรของท่านแล้ว และจะประสานงานในรายละเอียดดังกล่าวต่อไป สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร. 086 977 0624

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์บุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญ นางสาวอังคณา ศรสวัสดิ์ และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ผ่องชน อุ.

(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน งานบริหารและธุรการ บัณฑิตวิทยาลัย โทร. 12412

ที่ อว 8718.1/1348

วันที่ 29 ตุลาคม 2567

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์เชิญบุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

เนื่องด้วย นางสาวอังคณา ทรสวัสดิ์ นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาประยุกต์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำปริญญาานิพนธ์ เรื่อง “ผลของโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน” โดยมี ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยุทธ กลีบบัว และอาจารย์ ดร.สิทธิพร ครามานนท์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปริญญาานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ อาจารย์ ดร.สินาพร วิททยานิชชัย เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน ทั้งนี้ นิสิตได้ติดต่อประสานงานเบื้องต้นกับบุคลากรของท่านแล้ว และจะประสานงานในรายละเอียดดังกล่าวต่อไป สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร. 086 977 0624

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์เชิญบุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญ ให้ นางสาวอังคณา ทรสวัสดิ์ และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ศาสตราจารย์ ดร.เอกปัญญาสกุล

(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ที่ อว 8718/1204



บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ
เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

19 สิงหาคม 2567

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เชิญบุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน นายแพทย์สาธารณสุขจังหวัดภูเก็ต

เนื่องด้วย นางสาวอังคณา ศรสวัสดิ์ นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาประยุกต์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำปริญญาานิพนธ์ เรื่อง “ผลของโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน” โดยมี ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยุทธ กลีบบัว และอาจารย์ ดร.สิทธิพร ครามานนท์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปริญญาานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ ดร.ภาสกร คุ่มศิริ เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน ทั้งนี้ นิสิตได้ติดต่อประสานงานเบื้องต้นกับบุคลากรของท่านแล้ว และจะประสานงานในรายละเอียดดังกล่าวต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์บุคลากรในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญ นางสาวอังคณา ศรสวัสดิ์ และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ


(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

โทร. 0 2649 5064

หมายเหตุ : สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกรุณาติดต่อ นิสิต โทรศัพท์ 086 977 0624



ภาคผนวก ง

โปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก
ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
ของครูโรงเรียนเอกชน

โปรแกรมการศึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
ของครูโรงเรียนเอกชน

ครั้งที่	ชื่อกิจกรรม	ระยะเวลาที่ใช้ (นาที)
1	รู้อะไรก็ไมู้รู้จักตัวเอง	90
2	ยอมรับ ปรับใจ	90
3	เป้าหมายชีวิต เพื่อพิชิตความมั่งคั่ง	90
4	ส่งเสริมความรู้ทางการเงินครั้งที่ 1	90
5	ส่งเสริมความรู้ทางการเงินครั้งที่ 2	90
6	Cashflow เกมการเงินเปลี่ยนชีวิต	90
7	แลกเปลี่ยนเรียนรู้ สู้ความมั่งคั่ง	90
8	พฤติกรรมนำสู่เป้าหมาย	90
9	สูติสรีระภาพทางการเงิน	90
10	ความสำเร็จที่น่าชื่นชม	90

**รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิง
บวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
ของครูโรงเรียนเอกชน
ครั้งที่ 1**

ครั้งที่ 1 รู้อะไรก็ไม่รู้ รู้จักตัวเอง

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพและพัฒนาความร่วมมือระหว่างสมาชิกกลุ่มและผู้นำกลุ่ม
2. เพื่อทำความเข้าใจวัตถุประสงค์วิธีการดำเนินการของการปรึกษากลุ่มด้วยการสนทนา เพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก และสร้างข้อตกลงร่วมกันภายในกลุ่ม
3. เพื่อสร้างการตระหนักถึงปัญหาทางการเงินที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน

แนวคิดสำคัญ (Key Concept) :

การพัฒนาความร่วมมือ (Engaging) เป็นพื้นฐานของกระบวนการสัมภาษณ์เพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างสัมพันธภาพและตกลงบริการ โดยใช้เทคนิคการฟังอย่างตั้งใจเพื่อทำความเข้าใจและสะท้อนประสบการณ์ มุมมองของสมาชิกกลุ่มอย่างถูกต้อง พร้อมกับให้การชื่นชม ยืนยันจุดแข็งและส่งเสริมความเป็นตัวตนของสมาชิกกลุ่ม

แนวคิดขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Stages of change) ในขั้นไม่สนใจปัญหา (Precontemplation) สมาชิกกลุ่มที่อยู่ในขั้นนี้ ยังไม่คิดจะปรับเปลี่ยนพฤติกรรม และคิดว่าพฤติกรรมทางการเงินที่ปฏิบัติอยู่ไม่เป็นปัญหา ไม่เห็นผลเสียที่เกิดขึ้น โดยในครั้งแรกของโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกนี้ ผู้นำกลุ่มมีบทบาทสำคัญในการสร้างให้สมาชิกกลุ่มเกิดการตระหนักถึงปัญหาและความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน

เทคนิคที่ใช้

กิจกรรม Mood Check และการสำรวจสุขภาพทางการเงิน (Financial Health Check) เป็นกิจกรรมที่ให้ผู้สมาชิกกลุ่มได้สำรวจสุขภาพทางการเงินในปัจจุบันของตนเอง โดยช่วยให้สมาชิกกลุ่มได้ตระหนักรู้ถึงปัญหาทางการเงินที่เกิดขึ้นและความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน ผ่านทักษะการตั้งคำถาม และการเชื่อมโยงของผู้ในกลุ่มในการแลกเปลี่ยนประสบการณ์และมุมมองต่อปัญหาทางการเงินที่เกิดขึ้นระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วยกัน

ทักษะที่ใช้ในการปรึกษาแบบกลุ่ม

1. การสร้างสัมพันธภาพ

1.1 การใส่ใจ (Attending) หมายถึง การจดจ่อกับสมาชิกในกลุ่มและให้ความสำคัญกับบุคคลนั้น เพื่อสร้างสัมพันธภาพ สบตาหรือประสานสายตา เพื่อแสดงให้เห็นถึงความสนใจที่ผู้นำกลุ่มมีต่อสมาชิกกลุ่ม และเพื่อเป็นการเสริมแรงให้สมาชิกเปิดใจเล่าปัญหาและให้ข้อมูลต่าง ๆ มากขึ้น

1.2 การฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) หมายถึง การให้ความสนใจเรื่องราวที่สมาชิกในกลุ่มได้เล่าโดยไม่มีการตัดสินว่าเรื่องที่เล่านั้นดีหรือไม่ดี เหมาะสมหรือไม่เหมาะสม

2. การสะท้อนความรู้สึก (Reflection of Feelings) หมายถึง ผู้นำกลุ่มสื่อสารความรู้สึกที่สมาชิกในกลุ่มสื่อสารออกมาและส่งกลับไป เป็นความรู้สึกที่สมาชิกภายในกลุ่มมีอยู่ในขณะนั้นที่ไม่ได้พูดออกมาโดยตรง แต่ถ่ายทอดออกมาทางสีหน้า ท่าทาง น้ำเสียงหรือจังหวะการพูด เพื่อให้สมาชิกยอมรับหรือทำความเข้าใจกับความรู้สึกของตนเองมากขึ้น

3. การตั้งคำถาม (Question) ผู้นำกลุ่มถามคำถามเพื่อให้สมาชิกกลุ่มตระหนักรู้ถึงปัญหาและสาเหตุของปัญหาทางการเงินที่ตนกำลังประสบอยู่ได้

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage)

(ระยะเวลา 15 นาที)

1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวทักทาย แนะนำตัว อธิบายวัตถุประสงค์ กล่าวต้อนรับสมาชิกกลุ่ม พร้อมทั้งให้ผู้สมาชิกแนะนำตนเองสั้น ๆ และสอบถามความคาดหวังของสมาชิกในการเข้าร่วมกลุ่ม

ให้คำปรึกษา จากนั้นร่วมกันหาหรือข้อตกลงที่ต้องปฏิบัติภายในกลุ่ม และการรักษาความลับกันภายในกลุ่ม

1.2 ผู้นำกลุ่มชี้แจงวัตถุประสงค์ของกิจกรรมในครั้งนี้ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มตระหนักรู้ถึงปัญหา และสาเหตุของปัญหาทางการเงินที่เกิดขึ้น

1.3 ผู้นำกลุ่มชี้แจงระยะเวลาของการเข้าร่วม เป็นเวลา 10 ครั้ง สัปดาห์ละ 1 ครั้ง ครั้งละ 90 นาที จากนั้นสมาชิกร่วมกันกำหนดกฎที่ต้องปฏิบัติภายในกลุ่ม และการรักษาความลับภายในกลุ่ม

2. ขั้นตอนการ (Working Stage) (ระยะเวลา 60 นาที)

2.1 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนสมาชิกกลุ่มทำกิจกรรม Mood Check สภาพทางการเงินของตนเอง โดยให้สมาชิกกลุ่มเปรียบเทียบสภาพทางการเงินของตัวเองกับสภาพดินฟ้าอากาศ เช่น แสงแดด (สดใส) / พายุ (วุ่นวาย ปัญหาเยอะ) / ฝนตก (เศร้า หดหู่) / ก้อนเมฆ (สบายๆ เรื่อย)

2.2 ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกกลุ่มพูดคุยแสดงความคิดเห็นว่าเหตุใดจึงเปรียบเทียบสภาพทางการเงินของตนเองกับสภาพดินฟ้าอากาศเช่นนั้น รวมทั้งเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่อสภาพทางการเงินที่ตนกำลังประสบอยู่

2.2 ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกกลุ่มสำรวจสุขภาพทางการเงินผ่านแบบทดสอบสุขภาพทางการเงิน (Financial Health Check) เพื่อประเมินความเข้มแข็ง-ความเสี่ยงทางการเงินของสมาชิกกลุ่มแต่ละคน โดยมีการประเมินคะแนนสุขภาพทางการเงินเป็น 3 ระดับ คือ สุขภาพการเงินอ่อนแอ สุขภาพการเงินปานกลาง และสุขภาพการเงินดีมาก

2.3 ผู้นำกลุ่ม ใช้ทักษะการตั้งคำถามเพื่อชวนให้สมาชิกได้แสดงความคิดเห็น ความรู้สึก ต่อระดับสุขภาพทางการเงินของตนเอง และเชื้ออำนวยการให้สมาชิกกลุ่มได้แลกเปลี่ยนมุมมองถึงพฤติกรรมทางการเงินในปัจจุบันของคนที่ส่งผลต่อคะแนนสุขภาพทางการเงินที่เกิดขึ้น และสุขภาพทางการเงินดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่ออย่างไรกับตัวเองและครอบครัวบ้าง

3. ขั้นสรุป (Closing Stage)

(ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกกลุ่มแลกเปลี่ยนสิ่งที่ได้เรียนรู้ และประโยชน์ที่ได้รับจากการทำกิจกรรมในครั้งนี้

3.2 ผู้นำกลุ่มสรุปประเด็นสำคัญของการทำกิจกรรมในครั้งนี้ และนัดหมายกลุ่มครั้งต่อไป

การประเมิน

1. การสังเกตพฤติกรรม การแสดงออกสีหน้า ท่าทาง น้ำเสียง และการแลกเปลี่ยนเรื่องราวของสมาชิกในกลุ่ม
2. สมาชิกกลุ่มให้ความร่วมมือในการเข้าร่วมการปรึกษา และปฏิบัติตามข้อตกลงในการดำเนินการกลุ่มร่วมกัน
3. สมาชิกกลุ่มอธิบายถึงปัญหาทางการเงิน และผลกระทบที่เกิดขึ้น หลังจากทำแบบประเมินสุขภาพทางการเงินได้

สื่อและอุปกรณ์

1. ใบงานที่ 1 แบบทดสอบสุขภาพทางการเงิน (Financial Health Check)
2. ดินสอ/ปากกา คนละ 1 แท่ง

ตัวอย่างกิจกรรม Mood Check สภาพทางการเงิน

 **เรื่องเงินของคุณเป็นสภาพอากาศแบบไหน ?** Fin & We Care

1		2	
	แสงแดด (สดใส มีความสุข)		ฝนตก (เศร้า หดหู่)
3		4	
	พายุ (วุ่นวาย ปัญหาเยอะ)		ก้อนเมฆ (สบาย ๆ เรื่อย ๆ)



ใบงานที่ 1 แบบทดสอบสุขภาพทางการเงิน

คำชี้แจง : โปรดเลือกคำตอบที่ตรงกับสถานการณ์ทางการเงินในปัจจุบันของคุณที่สุด เพียง 1 ข้อ

แบบทดสอบสุขภาพทางการเงิน

2. ปัจจุบันคุณมีรายได้หลักมาจากแหล่งใด

- ก. เงินเดือน ค่าจ้าง
- ข. รายได้จากธุรกิจส่วนตัว หรือการประกอบอาชีพอิสระ
- ค. ไม่มีรายได้ประจำ

3. นอกจากรายได้ในข้อ 2 แล้ว คุณยังมีรายได้มาจากแหล่งอื่นอีกหรือไม่

- ก. มี... ทั้งยังแน่นอนและต่อเนื่อง
- ข. มี... แต่รายได้ก็ไม่ค่อยแน่นอน
- ค. ไม่มี

4. โดยทั่วไป คุณจะ...

- ก. แบ่งเงินออมไว้ก่อน เหลือแล้วค่อยใช้
- ข. ใช้ก่อน เหลือแล้วค่อยออม
- ค. อยากรอมนะ แต่ไม่เคยมีเงินพอใช้ถึงสิ้นเดือนเลย

5. ที่ผ่านมากคุณออมเงินคิดเป็นร้อยละเท่าใดของรายได้ต่อเดือน

- ก. มากกว่า 20%
- ข. 10% - 20%
- ค. น้อยกว่า 10%

**รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิง
บวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
ของครูโรงเรียนเอกชน
ครั้งที่ 2**

ครั้งที่ 2 ยอมรับ ปรับใจ

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจและยอมรับสถานะทางการเงินในปัจจุบันของตน
2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีแรงจูงใจในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงิน โดยสามารถระบุ
ข้อความจูงใจตนเอง (Self – Motivation Statement: SMS) ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้

แนวคิดสำคัญ (Key Concept)

แนวคิดขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Stages of change) ในขั้นลังเลใจ/
ซังใจ (Contemplation) สมาชิกกลุ่มที่อยู่ในขั้นนี้จะเริ่มคิดหรือรับรู้ว่าพฤติกรรมที่ทำอยู่เป็นปัญหา
หรือทำให้เกิดผลกระทบทางการเงินที่เกิดขึ้น จึงคิดที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม สมาชิกที่อยู่ในขั้น
นี้จะเริ่มต้นพิจารณาผลดีและผลเสียของพฤติกรรมทางการเงินของตนที่ผ่านมา แต่จะรับรู้และ
ประเมินข้อดีและข้อเสียของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในระดับที่ใกล้เคียงกัน ในขั้นนี้ผู้นำกลุ่มจึง
ต้องสร้างแรงจูงใจให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินใหม่ที่ดีขึ้น การปรึกษากลุ่มในครั้ง
นี้ จึงใช้นำวิธีการสร้างมุมมองเชิงบวก (Optimistic) มาประยุกต์ใช้ เพื่อให้สมาชิกกลุ่ม สามารถ
สร้างมุมมองเชิงบวกผ่านการมองโลกในแง่ดีที่อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง ทำให้เกิดการ
ยอมรับ (Acceptance) ความผิดพลาดที่ผ่านมา มองว่าเป็นเรื่องปกติที่เกิดขึ้นได้ เพื่อนำไปสู่
แรงจูงใจในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินใหม่ที่ดีขึ้น

เทคนิคที่ใช้

ยอมรับ ปรับใจ ผู้ให้การปรึกษาจะชวนให้สมาชิกกลุ่มได้มองย้อนกลับไปในการดำเนิน
ชีวิต ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงินของตนเองที่ผ่านมา ได้ส่งผลดี หรือผลเสียต่อตนเองอย่างไร

บ้าง เพื่อปรับมุมมองโดยใช้แนวคิดเชิงบวก (Optimistic) ในการยอมรับผลกระทบของสถานะทางการเงินที่เกิดขึ้น มองว่าปัญหาทางการเงินเป็นเรื่องปกติที่เกิดขึ้นได้ จากนั้นจึงให้สมาชิกกลุ่มได้จินตนาการถึง ความสุข เป้าหมาย ความสำเร็จทางการเงินที่ตนเองมุ่งหวังต้องการที่จะเป็น และหากสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินไปสู่การมีชีวิตในแบบที่ต้องการได้ สมาชิกกลุ่มอาจจะเปลี่ยนแปลงอะไรบ้าง ทำให้เกิดความลังเลในการตัดสินใจ (Develop Discrepancy) จากเดิมที่อาจจะยังไม่เห็นถึงความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงและความสำเร็จที่จะเกิดขึ้นหลังการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน รวมทั้งส่งเสริมให้สมาชิกได้แสดงทัศนคติที่ดีต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินของตน (Optimism for Change) โดยกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มระบุข้อความจูงใจตนเอง (Self – Motivation Statement: SMS) ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์

ทักษะที่ใช้ในการปรึกษาแบบกลุ่ม

1. การสร้างสัมพันธภาพ

1.1 การใส่ใจ (Attending) เป็นการที่ผู้นำกลุ่มจดจ่อกับสมาชิกในกลุ่มและให้ความสำคัญกับสมาชิกกลุ่ม

1.2 การฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) หมายถึง การให้ความสนใจเรื่องราวที่สมาชิกในกลุ่มได้เล่าโดยไม่มีการตัดสินว่าเรื่องที่เล่านั้นดีหรือไม่ดีเหมาะสมหรือไม่เหมาะสมและฟังเรื่องราวที่ถ่ายทอดออกมาทั้งหมด

2. การตั้งคำถาม (Question) ผู้นำกลุ่มถามคำถามเพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกภายในกลุ่มได้บอกถึงความรู้สึกและเรื่องราวต่าง ๆ เพื่อให้ผู้นำกลุ่มและสมาชิกในกลุ่มเกิดความเข้าใจมากขึ้น

3. การสะท้อนความรู้สึก (Reflection of Feelings) หมายถึง ผู้นำกลุ่มสื่อสารความรู้สึกที่สมาชิกในกลุ่มสื่อสารออกมาและส่งกลับไป เป็นความรู้สึกที่สมาชิกภายในกลุ่มมีอยู่ในขณะนั้นที่ไม่ได้พูดออกมาโดยตรง แต่ถ่ายทอดออกมาทางสีหน้า ท่าทาง น้ำเสียงหรือจังหวะการพูด เพื่อให้สมาชิกยอมรับหรือทำความเข้าใจกับความรู้สึกของตนเองมากขึ้น

4. การทำให้กระจ่าง (Clarifying) ผู้นำกลุ่มขยายความเพื่อให้สมาชิกสมาชิกกลุ่มมีความเข้าใจมากยิ่งขึ้น

5. การระบุผลที่ตามมา (Identifying Consequences) ผู้นำกลุ่มชี้ให้สมาชิกเห็นถึงความเชื่อมโยงระหว่างเหตุและผลของการกระทำอันเกิดจากพฤติกรรมทางการเงินของตน

6. การประเมินการทำกลุ่ม (Wrap-up) ผู้นำกลุ่มเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มแสดงความรู้สึกและสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรมร่วมกัน

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวต้อนรับทักทายสมาชิกกลุ่ม และใช้คำถามปลายเปิดถามความรู้สึก ณ ปัจจุบันของสมาชิกกลุ่ม

1.2 ผู้นำกลุ่มให้สมาชิกกลุ่มได้พูดคุยทบทวนกิจกรรมการให้คำปรึกษาในครั้งที่ผ่านมา และชี้แจงวัตถุประสงค์ระยะเวลาในการดำเนินการให้คำปรึกษากลุ่มครั้งนี้

2. ขั้นดำเนินการ (Working Stage) (ระยะเวลา 60 นาที)

2.1 ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกกลุ่มทำกิจกรรม “นั่งริมหน้าต่าง” โดยให้สมาชิกกลุ่มนั่งในท่าที่สบาย หลับตา จินตนาการว่าตัวเองกำลังนั่งอยู่ริมหน้าต่าง แล้วนึกถึงความสุข เป้าหมายความสำเร็จทางการเงินที่ตนเองมุ่งหวังต้องการที่จะเป็น เปรียบเทียบกับพฤติกรรมทางการเงินที่ผ่านมาในอดีต และจินตนาการว่าหากสามารถเปลี่ยนแปลงไปสู่การมีชีวิตในแบบที่ต้องการได้ สมาชิกกลุ่มอยากจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินอะไรบ้าง

2.2 ให้ผู้สมาชิกกลุ่มระบุข้อความต่างๆ ตามประเด็นข้อคำถาม ลงในใบงานที่ 2

2.3 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกกลุ่มได้แบ่งปันเรื่องราวพฤติกรรมทางการเงินของตนเองในอดีตที่ผ่านมา ได้ส่งผลดี หรือผลเสียต่อตนเองอย่างไรบ้าง และสมาชิกแต่ละคนสามารถก้าวข้ามผ่านปัญหาทางการเงินที่เกิดขึ้นได้อย่างไร

2.4 จากนั้นผู้นำกลุ่มเชื้ออำนวยการให้สมาชิกกลุ่มได้แลกเปลี่ยนมุมมองถึงความสำเร็จทางการเงินที่มุ่งหวัง และพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ โดยผู้นำกลุ่มช่วยเชื่อมโยงให้สมาชิกกลุ่มเห็นภาพให้ชัดเจนยิ่งขึ้นว่า หากสมาชิกกลุ่มสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินให้ดีขึ้นได้ จะส่งผลให้เกิดความสำเร็จทางการเงินที่มุ่งหวังไว้ได้อย่างไร

3. ขั้นสรุป (Closing Stage)

(ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกกลุ่มสะท้อนความรู้สึก และแสดงความคิดเห็นต่อการทำกิจกรรมในครั้งนี้

3.2 ผู้นำกลุ่มสรุปการทำกิจกรรมในครั้งนี้ และนัดหมายการปรึกษาแบบกลุ่มในครั้งถัดไป

การประเมิน

1. การสะท้อนความคิด ความรู้สึกในมุมมองเชิงบวก ของสมาชิกกลุ่มที่มีต่อปัญหาและพฤติกรรมทางการเงินที่ผ่านมาในอดีต

2. สมาชิกกลุ่มสามารถระบุถึงเป้าหมายทางการเงินที่มุ่งหวัง และพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ที่จะนำไปสู่เป้าหมายทางการเงินนั้น ๆ ได้

สื่อและอุปกรณ์

1. ใบงานที่ 2 “นั่งริมหน้าต่าง”
2. ดินสอ/ปากกา คนละ 1 แท่ง

ใบงานที่ 2 : นั่งริมหน้าต่าง

คำชี้แจง สมมติว่าท่านกำลังนั่งบนเก้าอี้ อยู่ริมหน้าต่าง เพลิดเพลินกับความเงียบสงบ และคิดถึง การดำเนินชีวิตที่ผ่านมาเมื่อหลายปีก่อน แล้วและระบุเหตุการณ์ / สถานการณ์ที่เกิดขึ้นหลัง ข้อความต่อไปนี้



ริมหน้าต่าง

1. จงตอบคำถามต่อไปนี้

“สมมติว่าท่านกำลังนั่งบนเก้าอี้ อยู่ริมหน้าต่าง เพลิดเพลินกับความเงียบสงบ และคิดถึง ชีวิตและสิ่งต่างๆ ที่ผ่านมามือหลายปีก่อน”

ฉันตั้งใจที่จะเงินไปกับการ

ฉันหวังว่าจะใช้เงินมากขึ้นกับ

ฉันหวังว่าจะใช้เงินน้อยลงกับ

สิ่งหนึ่งที่ฉันมีความสุขมากๆ คือการที่ฉันได้เคย

ฉันจะมีความสุขมาก ถ้า

2. พิจารณาคำตอบทุกข้อ เพื่อเปิดโอกาสให้ท่านได้สะท้อนความคิดและความรู้สึก ว่า ...

ที่ผ่านมาจนถึงขณะนี้ท่านใช้ชีวิตอย่างไร

หากพิจารณาความต้องการอย่างแท้จริงแล้ว

อะไรคือสิ่งที่สำคัญที่สุดและอะไรไม่สำคัญ

ดังนั้น หากจะเริ่มต้นเปลี่ยนแปลงอะไรบางสิ่ง บางอย่างในชีวิตท่าน สิ่งต่างๆ เหล่านี้มี

ดังต่อไปนี้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิง
บวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
ของครูโรงเรียนเอกชน
ครั้งที่ 3

ครั้งที่ 3 เป้าหมายชีวิต เพื่อพิชิตความมั่งคั่ง

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อช่วยให้สมาชิกกลุ่มมีเป้าหมายทางการเงินที่ชัดเจน
2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้เสริมสร้างความหวังและความรู้สึกเชิงบวกในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงิน อันนำไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่มุ่งหวังได้

แนวคิดสำคัญ (Key Concept)

แนวคิดขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Stages of change) ในขั้นลังเลใจ/ ซังใจ (Contemplation) สมาชิกกลุ่มที่อยู่ในขั้นนี้เริ่มคิดหรือรับรู้ว่าพฤติกรรมทางการเงินที่ทำอยู่เป็นปัญหา หรือทำให้เกิดผลกระทบทางการเงินขึ้น จึงคิดที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ผู้นำกลุ่มจึงต้องสร้างแรงจูงใจให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน กิจกรรมหลักของการปรึกษากลุ่มในครั้งนี้ จึงมุ่งเน้นไปที่การตั้งเป้าหมายทางการเงิน ตามทฤษฎีการตั้งเป้าหมาย (Goal Setting Theory) ของ Locke & Latham (1990) ที่กล่าวว่า การตั้งเป้าหมายจะช่วยให้สมาชิกกลุ่มรับรู้ถึงความต้องการของตน และมีแรงจูงใจในการกระทำสิ่งต่างๆ ให้บรรลุเป้าหมาย และทฤษฎีความหวัง (Hope Theory) ของ Synder (1994) ที่ได้ศึกษาแรงจูงใจภายในบุคคลอันก่อให้เกิดความรู้สึกว่าตนจะประสบความสำเร็จ ด้วยการกำหนดเป้าหมายและการวางแผนเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

เทคนิคที่ใช้

กิจกรรมเป้าหมายชีวิต เพื่อพิชิตความมั่งคั่ง ใช้เทคนิคการตั้งเป้าหมายแบบ SMART GOAL ช่วยให้สมาชิกกลุ่มได้กำหนดเป้าหมายทางการเงินระยะสั้น และมองเห็นโอกาสในการทำ

ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้สำเร็จ ร่วมกับเทคนิคการปลุกเร้า (Evocation) ตามแนวคิดการสัมภาษณ์ เพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก โดยการตั้งการรับรู้เป้าหมาย และคุณค่าของตนเองออกมาจากตัวสมาชิกกลุ่ม ซึ่ให้เห็นคุณค่าในชีวิต และเสริมสร้างแรงจูงใจเพื่อให้เกิดความมุ่งมั่นที่จะแก้ไขปัญหา นำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินไปในทางที่ดีขึ้น

ทักษะที่ใช้ในการปรึกษาแบบกลุ่ม

1. การเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็น (Go-round) ให้สมาชิกได้แสดงความคิดเห็นต่อประเด็นต่าง ๆ
2. สร้างความคิดใหม่ (Cognitive Restructure) ผู้นำกลุ่มตรวจสอบความคิดและความรู้สึก และให้ข้อมูลย้อนกลับเพื่อให้เกิดเป้าหมายทางการเงินที่ชัดเจน
3. การใส่ใจ (Attending) ผู้นำกลุ่มแสดงให้เห็นถึงความสนใจต่อสมาชิกกลุ่ม ให้ความสำคัญ แสดงท่าทีสีหน้าที่บ่งบอกถึงความใส่ใจ จดจ่อ สบตา เพื่อสนับสนุนให้สมาชิกอยากที่จะเล่าเรื่องราว และให้ข้อมูลต่าง ๆ เพิ่มเติม
4. การทำให้กระจ่าง (Clarifying) ผู้นำกลุ่มขยายความเพื่อทำความเข้าใจเรื่องราวของสมาชิกกลุ่มให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น
5. การตั้งคำถาม (Questioning) ผู้นำกลุ่มใช้คำถาม เพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มได้บอกเล่าเรื่องราวต่าง ๆ และความรู้สึกที่เกิดขึ้น เพื่อให้เข้าใจสมาชิกกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น
6. การสนับสนุน (Supporting) ผู้นำกลุ่มแสดงท่าทางหรือคำพูดที่เห็นด้วยกับสมาชิกที่เล่าเรื่องราวหรือ เสนอความคิดเห็น เพื่อให้เกิดกำลังใจมากขึ้นในการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม
7. การสรุป (Summarizing) ผู้นำกลุ่มรวมประเด็นที่สำคัญต่าง ๆ ทั้งความรู้สึก ความคิดที่สมาชิกสื่อสารมาเพื่อประมวลเป็นข้อความที่สั้นและเข้าใจง่าย ช่วยให้ผู้สมาชิกภายในกลุ่มเข้าใจเรื่องราวที่กำลังสนทนาได้ถูกต้องและชัดเจนขึ้น
8. การประเมินการทำกลุ่ม (Wrap-up) ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้สมาชิกในกลุ่มแสดงความรู้สึกและสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ากลุ่มให้คำปรึกษา

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวต้อนรับทักทายสมาชิกกลุ่ม ทบทวนการปฐกษัตริ์ที่ผ่านมา และใช้คำถามปลายเปิดถามความรู้สึก ณ ปัจจุบันของสมาชิกกลุ่ม

1.2 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกแลกเปลี่ยนมุมมองเชื่อมโยงความสำเร็จทางการเงินที่มุ่งหวังจากกิจกรรมครั้งที่ผ่านมา กับเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ

2. ขั้นดำเนินการ (Working Stage) (ระยะเวลา 60 นาที)

2.1 ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกกลุ่มพูดคุยแลกเปลี่ยนประสบการณ์การตั้งเป้าหมายแบบ SMART GOAL โดยผู้นำกลุ่มช่วยทำให้ชัดเจนมากขึ้น โดยเพิ่มเติมข้อมูลในประเด็นสำคัญที่ขาดหายไป

2.2 ผู้นำกลุ่มใช้เทคนิค “เป้าหมายทางการเงินของฉัน” โดยให้สมาชิกกลุ่มระบุเป้าหมายทางการเงินระยะสั้น (ภายใน 1 ปี) ที่ต้องการ พร้อมรายละเอียดของเป้าหมายตามหลักการของ SMART GOAL (Specific – Measurable – Achievable – Relevant – Time Bound) ลงในใบงานที่ 3

2.3 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกพูดคุยถึงเป้าหมายทางการเงินของตนเองว่า เป้าหมายทางการเงินนั้นมีความหมายอย่างไรกับตนเองและครอบครัว พฤติกรรมการเงินแบบใดที่จะทำให้ตนเองสามารถไปถึงเป้าหมายนั้นได้ และหากทำเป้าหมายนั้นได้สำเร็จ ตนเอง / หรือครอบครัวจะรู้สึกอย่างไร

2.4 ผู้นำกลุ่มเชื้ออำนาจยให้ให้สมาชิกกลุ่มสนับสนุนให้กำลังใจกันและกัน เพื่อดำเนินการตามเป้าหมายทางการเงินที่ตั้งไว้ให้สำเร็จ

3. ขั้นสรุป (Closing Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกกลุ่มสะท้อนความรู้สึก และแลกเปลี่ยนสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม

3.2 ผู้นำกลุ่มสรุปการปฐกษัตริ์ในครั้งนี้ และนัดหมายการปฐกษัตริ์แบบกลุ่มในครั้งถัดไป

การประเมิน

1. สมาชิกกลุ่มอธิบายเป้าหมายทางการเงินของตนเองได้ ผ่านการเขียนใบงานที่ 3 “เป้าหมายทางการเงินของฉัน” และการแลกเปลี่ยนในชั้นดำเนินการ
2. การสังเกตกระแสดูแลในการเสริมสร้างอารมณ์เชิงบวก การได้รับการสนับสนุนจากสมาชิกกลุ่ม
3. การสังเกตท่าทาง น้ำเสียง และความมุ่งมั่นของสมาชิกกลุ่ม ในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินเพื่อนำสู่เป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ

สื่อและอุปกรณ์

1. ใบงานที่ 3 เป้าหมายทางการเงินของฉัน
2. ดินสอ/ปากกา คนละ 1 แท่ง



ใบงานที่ 3 เป้าหมายทางการเงินของฉัน (Smart Goal)

คำชี้แจง : ให้สมาชิกคิดถึงเป้าหมายชีวิตและเป้าหมายทางการเงินในปัจจุบัน พร้อมระบุถึงรายละเอียดในการที่จะทำเป้าหมายนั้นให้เป็นผลสำเร็จ

NAME : _____ DATE: _____

SMART เป้าหมายทางการเงินของฉัน

คำชี้แจง : ระบุรายละเอียดของเป้าหมายทางการเงินภายในระยะ 1 ปีนี้

เป้าหมายทางการเงินของคุณคือ
(ตัวอย่างเช่น : ฉันจะปลดหนี้จำนวน 30,000 บาท ภายใน 1 ปี)

S	<input type="radio"/> Specific เป้าหมายการเงินที่ชัดเจนและเฉพาะเจาะจง (ระบุเป้าหมายโดยใช้คำกริยาเพื่อบ่งบอกว่ากำลังทำเป้าหมายนี้ได้สำเร็จ)
M	<input type="radio"/> Measurable เป้าหมายที่วัดและประเมินผลได้ (บอกความก้าวหน้าและชี้วัดความสำเร็จได้)
A	<input type="radio"/> Attainable เป้าหมายที่สามารถทำได้ (เป็นสิ่งที่มีความเป็นไปได้จริง)
R	<input type="radio"/> Relevant เป้าหมายที่สอดคล้องกับค่านิยม (เป้าหมายต้องเกี่ยวข้องกับค่านิยมมีคุณค่าและมีความสำคัญ)
T	<input type="radio"/> Time-bound เป้าหมายที่บอกเวลาความสำเร็จ (ระบุเวลาให้ชัดเจน "ซึ่งเริ่มเร็ว ยังใกล้เป้าหมาย")

รายละเอียดโปรแกรมการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิง
บวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
ของครูโรงเรียนเอกชน
ครั้งที่ 4

การส่งเสริมความรู้ทางการเงินครั้งที่ 1 (เสริมสร้างความรู้ ปู่ทางสู่ความมั่นคงทางการเงิน)

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความรู้เกี่ยวกับวิธีการคำนวณดอกเบี้ย (Interest Rate Calculation) มูลค่าของเวลา (Time Value) และอัตราเงินเฟ้อ (Inflation Rate) ที่มีผลต่อการบริหารจัดการกระแสเงินสด และความมั่งคั่งทางการเงิน

แนวคิด

การบริหารจัดการกระแสเงินสด มีบทบาทสำคัญในการวัดความสำเร็จทางการเงินของบุคคลซึ่งสามารถกำหนดทิศทางในอนาคตของชีวิตได้ และสามารถสะท้อนถึงพฤติกรรมทางการเงินของบุคคลนั้นๆ ว่าประสบความสำเร็จหรือไม่ ซึ่งตัวแปรสำคัญที่จะทำให้บุคคลเปลี่ยนพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด โดยหันมาให้ความสำคัญกับการวางแผนรายรับรายจ่าย การออม และมีเป้าหมายทางการเงิน คือ การมีความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy) อย่างเข้าใจแท้จริง

วิธีดำเนินการ

รูปแบบการจัดกิจกรรมเรียนรู้ ประกอบด้วย การบรรยาย การถามตอบ อภิปราย แลกเปลี่ยน ทบทวนและสรุปการเรียนรู้ โดยวิทยากรที่ปรึกษาทางการเงินของธนาคารกสิกรไทย โดยเนื้อหารายละเอียดจะเป็นการบรรยายถึง ความสำคัญของความรู้ทางการเงิน การคิดคำนวณดอกเบี้ยแบบต่างๆ มูลค่าของเงินตามกาลเวลา และการคำนวณอัตราเงินเฟ้อ

1. ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage)

(ระยะเวลา 15 นาที)

1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่ม และชี้แจงวัตถุประสงค์การส่งเสริมความรู้ทางการเงินในครั้งนี้

1.2 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกอภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็นที่มีต่อความสำคัญของความรู้ทางการเงิน

2. ขั้นตอนการ (Working Stage)

(ระยะเวลา 60 นาที)

2.1 ผู้นำกลุ่มชวนให้สมาชิกลองตอบคำถามเกี่ยวกับคำนวณอัตราดอกเบี้ย มูลค่าเงินตามเวลา และอัตราเงินเฟ้อ ประมาณ 5 คำถาม หากมีสมาชิกที่ตอบถูก ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกที่ตอบคำถามถูกได้อธิบายวิธีการคำนวณผลลัพธ์ที่ได้

2.2 ผู้นำกลุ่มบรรยายและให้ความรู้ในเรื่องปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการบริหารจัดการกระแสเงินสด และความมั่งคั่งทางการเงิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate)** : ผู้นำกลุ่มอธิบายถึงความแตกต่างของอัตราดอกเบี้ยแต่ละประเภท และวิธีการคำนวณประเภทต่าง ๆ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยทบต้น (Compound Interest Rate) อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (Real Interest Rate) อัตราดอกเบี้ยที่ผู้กู้เงินต้องจ่ายจริง (Effective Interest Rate) และ อัตราดอกเบี้ยแบบขั้นบันได (Step Up Interest Rate)
- **มูลค่าเงินตามเวลา (Time Value of Money : TVM)** : ผู้นำกลุ่มอธิบายแนวคิดพื้นฐานด้านการเงินที่มูลค่าของเงินจะเปลี่ยนแปลงไปตามระยะเวลา ซึ่งจะช่วยให้สมาชิกสามารถเปรียบเทียบมูลค่าของเงินในเวลาที่แตกต่างกันได้อย่างเหมาะสม โดยแบ่งเป็น มูลค่าในอนาคต (Future Value : FV) และ มูลค่าปัจจุบัน (Present Value : PV)
- **อัตราเงินเฟ้อ (Inflation Rate)** : ผู้นำกลุ่มอธิบายถึง ความสำคัญของอัตราเงินเฟ้อที่เป็นปัจจัยเสี่ยงที่จะทำให้อำนาจซื้อ (Purchasing Power) ลดลง ซึ่งในการพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนเพื่อวางแผนการเงิน โดยเฉพาะแผนการเกษียณและแผนการเงินระยะยาวจึงจำเป็นต้องคำนึงถึงเงินเฟ้อด้วยเสมอ

2.3 หลังจากจบการบรรยาย ผู้นำกลุ่มเปิดโอกาสให้สมาชิกซักถามข้อสงสัย - ผู้นำกลุ่มตอบข้อซักถาม

3. ขั้นสรุป (Closing Stage)

(ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มตั้งคำถามเกี่ยวกับเกี่ยวกับคำนวณอัตราดอกเบี้ย มูลค่าเงินตามเวลา และอัตราเงินเฟ้อ ประมาณ 5 คำถาม โดยผู้นำกลุ่มสุ่มเรียกสมาชิกเพื่อตอบคำถาม

3.2 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกได้สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้ โดยผู้นำกลุ่มช่วยขยายความให้ชัดเจนและถูกต้องมากขึ้น

การประเมิน

1. สมาชิกกลุ่มอธิบายความสำคัญของดอกเบี้ย มูลค่าของเวลา และอัตราเงินเฟ้อ ต่อการบริหารจัดการกระแสเงินสด และความมั่งคั่งทางการเงินได้
2. สมาชิกกลุ่มสามารถคำนวณอัตราดอกเบี้ย และมูลค่าเงินตามเวลา แบบต่าง ๆ ได้
3. สมาชิกสามารถคำนวณดัชนีราคาสินค้าและบริการที่เปลี่ยนแปลงอันเป็นผลมาจากอัตราเงินเฟ้อได้

สื่อและอุปกรณ์

1. คอมพิวเตอร์ / Slide Presentation
2. กระดาษเปล่า
3. เครื่องคิดเลข / โทรศัพท์มือถือ
4. ดินสอ/ปากกา คนละ 1 แท่ง

ตัวอย่างสื่อบรรยายส่งเสริมความรู้ทางการเงิน

วิธีคิดอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราผลตอบแทน

1. ดอกเบี้ยอย่างง่าย (Simple Interest)

เป็นการคิดดอกเบี้ยให้กับเงินต้นเริ่มแรกเท่านั้น เมื่อครบกำหนดได้รับดอกเบี้ย ผู้ลงทุนจะรับดอกเบี้ยออกไป ทำให้มีเงินต้นเหลือคงเดิมตลอด ดอกเบี้ยในงวดต่อไปก็จะเท่าเดิมเนื่องจากคิดให้กับเงินต้นจำนวนเดิม

2. ดอกเบี้ยทบต้น (Compound Interest)

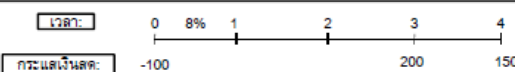
ดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นในแต่ละงวด จะทบไปกับเงินต้นในต้นงวดนั้นๆ เหมือนการลงทุนต่อ ทำให้งวดต่อไป ดอกเบี้ยจะเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากได้รับดอกเบี้ยบนดอกเบี้ย (Interest on Interest) ด้วย การคำนวณมูลค่าของเงินตามเวลา ใช้วิธีการคิดดอกเบี้ยวิธีนี้ ถือว่าผลตอบแทนที่เกิดขึ้น มีการนำไปลงทุนต่อจนสิ้นสุดระยะเวลาการลงทุน

มูลค่าของเงินในอนาคต (Future Value)

- ❖ เงิน 1 บาท ในวันนี้ มีค่ามากกว่า 1 บาทที่จะได้รับในอนาคต เพราะเงินที่มีวันนี้ สามารถนำไปลงทุน ได้รับดอกเบี้ย และจะมีค่ารวมมากกว่าเงินจำนวนเดียวกันที่จะได้รับในอนาคต
- ❖ กระบวนการที่คำนวณค่าเงินวันนี้ (PV = Present Value) ให้เป็นเงินในอนาคต (FV = Future Value) เรียกว่า การทบต้นค่าของเงิน (Compounding)
- ❖ จากตัวอย่างที่ 1 ที่ได้ทำไป มีขั้นตอน วิธีการทำดังนี้

เส้นเวลาของกระแสเงินสด (Cash Flow Time Line)

เป็นเครื่องมือสำคัญ สำหรับการวิเคราะห์ค่าของเงินตามเวลา แสดงจังหวะเวลาของกระแสเงินสดแต่ละจำนวนในอนาคตว่าจะเกิดขึ้นเมื่อใด และจำนวนเท่าใด ทำให้ง่ายและสะดวกต่อการหามูลค่าของเงินตามเวลาที่ต้องการ



- ตัวเลขข้างล่างเส้นเวลา บอกกระแสเงินสดที่เกิดขึ้น ณ เวลานั้น
เครื่องหมาย - แสดงเงินสดที่จ่ายออก (cash outflow)
เครื่องหมาย + แสดงเงินสดที่รับเข้า (cash inflow) อาจไม่มีการใส่เครื่องหมาย การคำนวณค่าของเงินตามเวลา ไม่มีการนำเอาเครื่องหมายมาใช้
- ตัวเลข 8% บอกอัตราดอกเบี้ยต่อปีที่ใช้ในการคำนวณค่าของเงินในแต่ละงวด (อัตราคิดลด หรือ Discount Rate)

รายละเอียดโปรแกรมการศึกษแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิง
บวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินของครู
โรงเรียนเอกชน
ครั้งที่ 5

การส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ครั้งที่ 2 (กระแสเงินสดดี Happy แนนอน)

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้เข้าใจถึงความสำคัญและแนวทางที่ถูกต้องในการบริหารจัดการ
กระแสเงินสด
2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มสามารถจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และวิเคราะห์รายจ่าย เพื่อ
ควบคุมค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นได้

แนวคิด

การบริหารจัดการกระแสเงินสด มีบทบาทสำคัญในการวัดความสำเร็จทางการเงินของ
บุคคลซึ่งสามารถกำหนดทิศทางในอนาคตของชีวิตได้ และสามารถสะท้อนถึงพฤติกรรมทาง
การเงินของบุคคลนั้นๆ ว่าประสบความสำเร็จหรือไม่ ตัวแปรสำคัญที่จะทำให้บุคคลเปลี่ยน
พฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด โดยหันมาให้ความสำคัญกับการวางแผนรายรับรายจ่าย การ
ออม และมีเป้าหมายทางการเงิน คือ การมีความรู้ทางการเงิน (Financial Literacy) อย่าง
เข้าใจแท้จริง

วิธีดำเนินการ

รูปแบบการจัดกิจกรรมเรียนรู้ ประกอบด้วย การบรรยาย การถามตอบ อภิปราย
แลกเปลี่ยน ทบทวนและสรุปการเรียนรู้ โดยวิทยากรที่ปรึกษาทางการเงินของธนาคารกสิกรไทย
โดยเนื้อหารายละเอียดจะเป็นการบรรยายถึง ความสำคัญของการบริหารจัดการกระแสเงินสด
และวิธีการตั้งเป้าหมายทางการเงิน การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย การควบคุมค่าใช้จ่าย ความมี
เหตุผลทางการเงิน การออม และการสำรองเงินยามฉุกเฉิน

1. **ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage)** (ระยะเวลา 15 นาที)

- 1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่ม และชี้แจงวัตถุประสงค์การส่งเสริมความรู้ทางการเงินในครั้งนี้
- 1.2 ผู้นำกลุ่มชวนให้สมาชิกอภิปรายถึงความสำคัญของการบริหารจัดการกระแสเงินสดในมุมมองของตนเอง
- 1.3 ผู้นำกลุ่มสรุปความสำคัญของการบริหารจัดการกระแสเงินสดที่มีต่อความมั่นคงและประสิทธิภาพทางการเงิน

2. **ขั้นดำเนินการ (Working Stage)** (ระยะเวลา 60 นาที)

- 2.1 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกลองยกตัวอย่างการบริหารจัดการกระแสเงินสดที่ตนเองรู้จัก หรือมีประสบการณ์ พร้อมอธิบายวิธีบริหารจัดการตามความเข้าใจของตน
- 2.2 ผู้นำกลุ่มบรรยายและให้ความรู้ภาพรวมของการวางแผนทางการเงิน โดยมุ่งเน้นที่พฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดอย่างถูกต้องและเหมาะสม ได้แก่

- วิธีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย เพื่อวางแผนการบริหารเงิน และการควบคุมค่าใช้จ่าย
- การหาทางเพิ่มรายได้ และลดค่าใช้จ่าย
- การวางแผนชำระหนี้ และการก่อหนี้ที่ไม่จำเป็น
- การประเมินสถานการณ์การเงินของตนเอง นำไปสู่การตั้งเป้าหมายทางการเงินในอนาคต
- การมีเงินออม เงินสำรองไว้ในคราวจำเป็นและฉุกเฉิน รวมถึงการลงทุนตามความเหมาะสม

2.3 หลังจากจบการบรรยาย ผู้นำกลุ่มชวนให้สมาชิกได้ลองทำแบบฝึกหัดบันทึกรายรับรายจ่าย และวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

2.4 ผู้นำกลุ่มเปิดโอกาสให้สมาชิกซักถามข้อสงสัย - ผู้นำกลุ่มตอบข้อซักถาม

3. ขั้นสรุป (Closing Stage)

(ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกได้สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้ในครั้งนี้ โดยผู้นำกลุ่มช่วยขยายความให้ชัดเจนและถูกต้องมากขึ้น

3.2 ผู้นำกลุ่มชวนให้สมาชิกได้แลกเปลี่ยนแนวคิดว่าจะสามารถนำความรู้ทางการเงินที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการกระแสเงินสดของตนเองได้อย่างไร

การประเมิน

1. สมาชิกกลุ่มสามารถอธิบาย ความสำคัญและแนวทางที่ถูกต้องในการบริหารจัดการกระแสเงินสดได้
2. สมาชิกสมาชิกกลุ่มสามารถจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และวิเคราะห์รายจ่าย เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นได้

สื่อและอุปกรณ์

1. คอมพิวเตอร์ / Slide Presentation
2. แบบบันทึกรายรับรายจ่าย
3. เครื่องคิดเลข / โทรศัพท์มือถือ
4. ดินสอ/ปากกา คนละ 1 แท่ง

รายละเอียดโปรแกรมการศึกษแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินของครู
โรงเรียนเอกชน
ครั้งที่ 6

ครั้งที่ 6 Cash Flow เกมการเงินเปลี่ยนชีวิต

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสริมสร้างความสามารถของสมาชิกกลุ่มในการบริหารจัดการกระแสเงินสด
2. เพื่อฝึกทักษะการบริหารจัดการกระแสเงินสด การบันทึกรายรับรายจ่าย การทำงานการเงิน และการสร้างความมั่งคั่งทางการเงิน
3. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้เรียนรู้ประสบการณ์และมุมมองเชิงบวกต่อแนวทางการบริหารจัดการกระแสเงินสด

แนวคิดสำคัญ (Key Concept)

กิจกรรมหลักของการศึกษากลุ่มในครั้งนี้ เป็นการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจการบริหารจัดการกระแสเงินสด อันเป็นพื้นฐานสำคัญของพฤติกรรมทางการเงิน ตามแนวคิดขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Stages of change) ในขั้นเตรียมตัว (Preparation) อธิบายว่าสมาชิกกลุ่มในขั้นนี้ มีความตั้งใจที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินในอนาคตอันใกล้ สมาชิกกลุ่มจะเริ่มดำเนินการกระทำบางอย่างที่มุ่งไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน ในขั้นนี้ผู้นำกลุ่มจึงได้มีการพัฒนาความรู้และทักษะทางการเงินเพื่อเตรียมพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ โดยกิจกรรมนี้เป็นการเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มได้ฝึกทักษะการบริหารจัดการกระแสเงินสด การบันทึกรายรับรายจ่าย การทำงานการเงิน ผ่านการเล่นเกมกระแสเงินสด (Cashflow Game) เป็นการช่วยให้สมาชิกกลุ่มเกิดการพัฒนาในด้านความผูกพัน (Engagement) และสภาวะอารมณ์ที่ดี (Positive emotion) ในการแสดงพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดที่เพิ่มขึ้น จากความพอใจในการเรียนรู้ และความรู้สึกมั่นใจในความสามารถของตนเองที่จะแสดงพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดที่ดีขึ้นได้

เทคนิคที่ใช้

กิจกรรม Cash Flow เกมการเงินเปลี่ยนชีวิต เป็นการประยุกต์ใช้ "เกมกระแสวิสด" (Cash Flow Game) ที่ออกแบบขึ้นตามแนวคิดของ Robert Kiyosaki ช่วยให้สมาชิกกลุ่มได้เรียนรู้หลักการบริหารจัดการกระแสเงินสด เพื่อสร้างความมั่งคั่งทางการเงิน ผ่านการจำลองสถานการณ์ต่างๆในชีวิตจริง ทั้งในเรื่องการบริหารจัดการกระแสเงินสด การออม และการลงทุน

ทักษะที่ใช้ในการปรึกษาแบบกลุ่ม

1. การเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็น (Go-round) ให้สมาชิกได้แสดงความคิดเห็นต่อประเด็นต่าง ๆ
2. การเชื่อมโยง (Linking) เป็นวิธีการที่ให้สมาชิกพูดคุยกันแลกเปลี่ยนความเห็นซึ่งกันและกัน
3. สร้างความคิดใหม่ (Cognitive Restructure) ผู้ให้คำปรึกษาตรวจสอบความคิดและความรู้สึก และให้ข้อมูลย้อนกลับเพื่อให้เกิดเป้าหมายทางการเงินที่ชัดเจน
4. การอธิบายโดยตรง (Direct Teaching) ผู้นำกลุ่มให้ความรู้เกี่ยวกับเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงินที่ถูกต้อง พร้อมแนะนำการฝึกทักษะ เพื่อเตรียมความพร้อมให้สมาชิกกลุ่มสามารถนำความรู้ทางการเงินไปประยุกต์ใช้ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินให้สอดคล้องกับเป้าหมายที่วางไว้
5. การประเมินการทำกลุ่ม (Wrap-up) ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้สมาชิกในกลุ่มแสดงความรู้สึกและสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ากลุ่มให้คำปรึกษา

วิธีดำเนินการ

1. **ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage)** (ระยะเวลา 15 นาที)
 - 1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่มและพูดคุยเรื่องทั่วไป (Small Talk) และร่วมกันแลกเปลี่ยนความรู้สึกในช่วงที่ผ่านมาใน 1 สัปดาห์

1.2 ผู้นำกลุ่มให้สมาชิกกลุ่มทบทวนประเด็นสำคัญจากการเสริมสร้างความรู้ทางการเงินในครั้งที่ผ่านมา และผู้นำกลุ่มช่วยทำให้ชัดเจนมากขึ้น โดยเพิ่มเติมข้อมูลในประเด็นที่ขาดหายไป

2. ขั้นดำเนินการ (Working Stage) (ระยะเวลา 60 นาที)

2.1 ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกกลุ่มทำกิจกรรม “Cash Flow เกมการเงินเปลี่ยนชีวิต” ผ่านการเล่นเกมกระแสวิสด Cashflow เพื่อเป็นการฝึกทักษะ การคิด และตัดสินใจในการบริหารจัดการการเงิน

2.2 ผู้นำกลุ่มอธิบายรายละเอียด กฎ กติกา วิธีการเล่นเกมกระแสวิสด ให้สมาชิกกลุ่มได้รับทราบ พร้อมแจกอุปกรณ์ต่างๆ ในการเล่นให้กับสมาชิก ได้แก่ เอกสารบันทึกบันทึกรายรับรายจ่าย เอกสารงบกระแสเงินสด การ์ดอาชีพ ในการเข้าร่วมแข่งขันเกม

2.3 สมาชิกร่วมแข่งขันเกมกระแสวิสดภายในระยะเวลาที่กำหนด

2.4 ผู้นำกลุ่มตรวจสอบงบกระแสเงินสดของสมาชิกกลุ่ม และสรุปผู้ชนะจากผู้มีกระแสเงินสดสูงที่สุด

3. ขั้นสรุปการให้คำปรึกษา (Closing Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกกลุ่มได้แลกเปลี่ยนความรู้สึกที่เกิดขึ้นจากการทำกิจกรรม Cashflow ในครั้งนี้

3.2 ผู้นำกลุ่มสรุปสาระสำคัญจากกิจกรรม และนัดหมายกลุ่มครั้งต่อไป

การบ้าน

ให้สมาชิกกลุ่มสรุป หลักคิด สิ่งที่ได้เรียนรู้ และวิธีการรับมือกับปัญหา ในการแข่งขันเกม Cashflow ในครั้งนี้ แล้วนำมาแลกเปลี่ยนพูดคุยในการปรึกษาในครั้งถัดไป

การประเมิน

1. สมาชิกกลุ่มสามารถบันทึกรายรับรายจ่าย และจัดทำงบกระแสเงินสด ผ่านการเล่นเกมCashflow ได้

2. การสังเกตวิธีการคิด การตัดสินใจ และการแก้ปัญหาของสมาชิกกลุ่ม ขณะเล่นเกม
Cashflow ได้

สื่อและอุปกรณ์

1. อุปกรณ์เกมกระดานเงินสด
2. ดินสอ/ ยางลบ คนละ 1 แท่ง



ตัวอย่างอุปกรณ์การเล่น Cashflow Game



รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงินของครู

โรงเรียนเอกชน

ครั้งที่ 7

ครั้งที่ 7 แลกเปลี่ยนเรียนรู้ สู่ความมั่งคั่ง

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการกระแสเงินสดที่ถูกต้อง
2. เพื่อเตรียมความพร้อมให้สมาชิกกลุ่มสามารถนำความรู้ และประสบการณ์จากการเล่นเกมกระแสเงินสดไปประยุกต์ใช้ในการแสดงพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ได้

แนวคิดสำคัญ (Key Concept)

แนวคิดขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Stages of change) ในขั้นเตรียมตัว (Preparation) สมาชิกกลุ่มในขั้นนี้ มีความตั้งใจที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินในอนาคตอันใกล้ ในขั้นนี้จึงมีการพัฒนาความรู้และทักษะทางการเงินเพื่อเตรียมพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินที่อาจเกิดขึ้น ผ่านการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่ม ภายใต้มุมมองเชิงบวก (Optimistic) ที่ช่วยให้สมาชิกตระหนักถึงศักยภาพ เชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง และการมีสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่น (Positive Relations) ที่สมาชิกกลุ่มจะได้สัมผัสประสบการณ์การสื่อสารในเชิงสร้างสรรค์ และเรียนรู้ในการให้และรับมุมมองและเรื่องราวดี ๆ จากผู้อื่น ซึ่งการมีความสัมพันธ์ที่ดีเป็นการก่อให้เกิดความรู้สึกของการได้รับการสนับสนุน และการได้รับคุณค่าจากบุคคลอื่นหรือบุคคลรอบข้าง อันเป็นสิ่งสำคัญและมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินให้เกิดผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

เทคนิคที่ใช้

กิจกรรม “แลกเปลี่ยนเรียนรู้ สู่ความมั่งคั่ง” เป็นการสนับสนุนความสามารถในตนเอง (supports self-efficacy) ของสมาชิกกลุ่ม ผ่านการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่ม

ภายใต้มุมมองเชิงบวก (Optimistic) และการมีสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่น (Positive Relations) โดยส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มเชื่อว่ามีความเป็นไปได้ที่ตนเองสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน เพื่อไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่วางไว้ได้

ทักษะที่ใช้ในการปรึกษาแบบกลุ่ม

1. การใส่ใจ (Attending) หมายถึง การจดจ่อกับสมาชิกในกลุ่มและให้ความสำคัญกับบุคคลนั้น ๆ เพื่อสร้างสัมพันธภาพ การใส่ใจอาจเป็นการแสดงสีหน้า ท่าทาง การประสานตา การพยักหน้า

2. การฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) หมายถึง การให้ความสนใจเรื่องราวที่สมาชิกในกลุ่มได้เล่าโดยไม่มีการตัดสินว่าเรื่องที่เล่านั้นดีหรือไม่ดี เหมาะสมหรือไม่เหมาะสม และฟังเรื่องราวที่ถ่ายทอดออกมาทั้งหมด

3. การตั้งคำถาม (Question) ผู้นำกลุ่มถามคำถามเพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกภายในกลุ่มได้บอกถึงความรู้สึกและเรื่องราวต่าง ๆ การตั้งคำถามเน้นเป็นการตั้งคำถามปลายเปิด เพื่อให้สมาชิกบอกเล่าเรื่องราวได้อย่างเต็มที่

4. การสะท้อนความรู้สึก (Reflection of Feelings) หมายถึง ผู้นำกลุ่มสื่อสารความรู้สึกที่สมาชิกในกลุ่มสื่อสารออกมาและส่งกลับไป เป็นความรู้สึกที่สมาชิกภายในกลุ่มมีอยู่ในขณะนั้นที่ไม่ได้พูดออกมาโดยตรง แต่ถ่ายทอดออกมาทางสีหน้า ท่าทาง น้ำเสียงหรือจังหวะการพูด เพื่อให้สมาชิกยอมรับหรือทำความเข้าใจกับความรู้สึกของตนเองมากขึ้น

5. การทำให้กระจ่าง (Clarifying) ผู้นำกลุ่มขยายความเพื่อทำความเข้าใจในสมาชิกในกลุ่มมากยิ่งขึ้น

6. การระบุผลที่ตามมา (Identifying Consequences) ผู้นำกลุ่มชี้ให้สมาชิกเห็นถึงความเชื่อมโยงระหว่างเหตุและผลของการกระทำอันเกิดจากพฤติกรรมทางการเงินของตน

7. การสนับสนุน (Supporting) ผู้นำกลุ่มแสดงท่าทางหรือคำพูดที่เห็นด้วยกับสมาชิกที่เล่าเรื่องราวหรือเสนอความคิดเห็น เพื่อให้เกิดกำลังใจและมั่นใจมากขึ้นในการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม

8. การสรุป (Summarizing) ผู้นำกลุ่มรวมประเด็นที่สำคัญต่าง ๆ ทั้งความรู้สึก ความคิดที่สมาชิกสื่อสารมาเพื่อประมวลเป็นข้อความที่สั้นและเข้าใจง่าย ช่วยให้สมาชิกภายในกลุ่มเข้าใจเรื่องราวที่กำลังสนทนาได้ถูกต้องและชัดเจนขึ้น

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวทักทาย และใช้คำถามปลายเปิดสอบถามความรู้สึก ณ ปัจจุบันของสมาชิกกลุ่ม

1.2 ผู้นำกลุ่มชวนให้สมาชิกกลุ่มทบทวนประเด็นสำคัญจากการเล่นเกมกระแสวิสดครั้งที่ผ่าน

2. ขั้นดำเนินการ (Working Stage) (ระยะเวลา 60 นาที)

2.1 ผู้นำกลุ่มให้อำนาจให้สมาชิกกลุ่มแต่ละคน ได้แบ่งปัน หลักคิด ประสพการณ์ และแนวทางการจัดการกับปัญหาในการบริหารจัดการกระแสวิสดของตน จากการเล่นเกมกระแสวิสดในครั้งที่ผ่านมา และผู้นำกลุ่มช่วยทำให้ชัดเจนมากขึ้น โดยเพิ่มเติมข้อมูลในประเด็นที่ขาดหายไป

2.2 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกกลุ่มแลกเปลี่ยนแนวคิด วิธีการจัดการกระแสวิสดที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในการแสดงพฤติกรรมจัดการกระแสวิสดในการดำเนินชีวิตประจำวันของตนเองจากนี้ไป

2.3 ผู้นำกลุ่มชวนให้สมาชิกกลุ่มนึกถึงความท้าทายหรืออุปสรรค ในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมจัดการกระแสวิสดของตน โดยผู้นำกลุ่มใช้เทคนิคการตั้งคำถามเพื่อช่วยกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มได้มองเห็นทางเลือกการจัดการกับปัญหาและอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้น

2.4 ผู้นำกลุ่มให้อำนาจให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันระหว่างสมาชิกกลุ่ม

3. ขั้นสรุป (Closing Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มนำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกกลุ่มสะท้อนความรู้สึก และแสดงความคิดเห็นต่อกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในครั้งนี้

3.2 ผู้นำกลุ่มสรุปสาระสำคัญของการศึกษาในครั้งนี้ และนัดหมายกลุ่มครั้งต่อไป

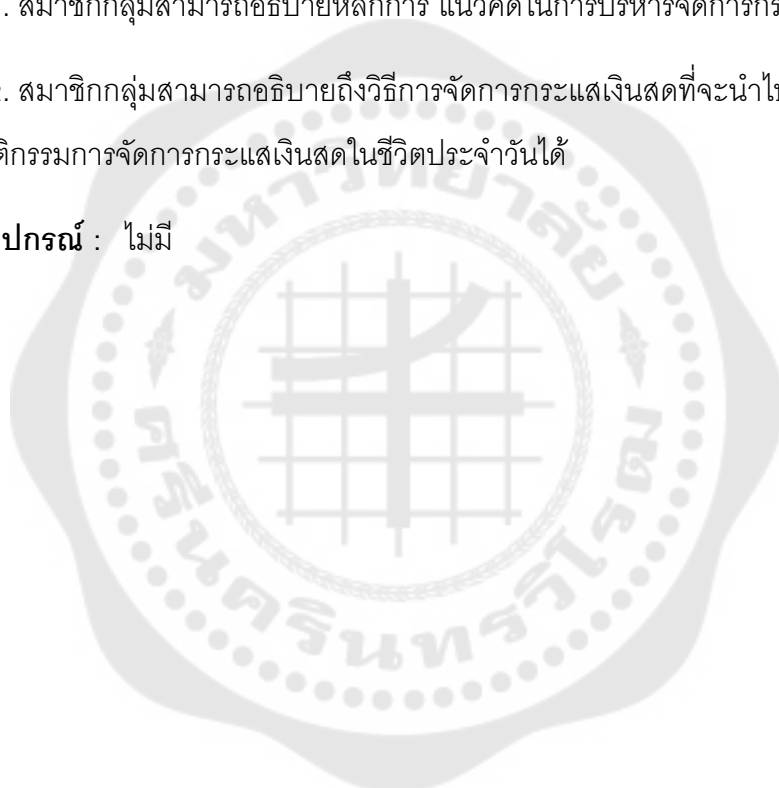
การบ้าน

ให้สมาชิกกลุ่มทำแบบสำรวจ VIA Survey เพื่อค้นพบจุดแข็งที่โดดเด่นของตัวเอง (Signature strength) 3 อันดับแรก แล้วนำมาแลกเปลี่ยนพูดคุยกันในการศึกษาค้างถัดไป

การประเมิน

1. สมาชิกกลุ่มสามารถอธิบายหลักการ แนวคิดในการบริหารจัดการกระแสเงินสดได้
2. สมาชิกกลุ่มสามารถอธิบายถึงวิธีการจัดการกระแสเงินสดที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในการแสดงพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดในชีวิตประจำวันได้

สื่อและอุปกรณ์ : ไม่มี



รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิง
 บวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
 ของครูโรงเรียนเอกชน
 ครั้งที่ 8

ครั้งที่ 8 พฤติกรรมนำสู่เป้าหมาย (FBA)

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้ตระหนักถึงจุดแข็ง และศักยภาพของตนเอง ที่จะนำไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่ต้องการได้
2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้วางแผนในการนำความรู้ทางการเงิน ศักยภาพและจุดแข็งที่ตนเองมี ไปประยุกต์ใช้ให้เกิดพฤติกรรมทางการเงินที่ดีขึ้นได้

แนวคิดสำคัญ (Key Concept)

แนวคิดขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Stages of change) ในขั้นลงมือปฏิบัติ (Action) สมาชิกที่อยู่ในขั้นนี้จะเริ่มนำกิจกรรมหรือพฤติกรรมทางการเงินใหม่มาใช้ครั้งแรก ในขั้นนี้จึงมีการให้คำแนะนำเทคนิคต่างๆ เพื่อช่วยให้สมาชิกกลุ่มสามารถนำพฤติกรรมใหม่มาใช้ได้ โดยการปรึกษาในครั้งนี้จะใช้การประเมินพฤติกรรมในการทำกิจกรรม (Functional Analysis of Behavior: FBA) ที่เป็นเครื่องมือในการค้นหาสาเหตุ และวิธีการที่เหมาะสมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม โดยการผนวกจุดแข็ง (Strength) ของสมาชิกกลุ่ม ร่วมกับเทคนิค OARS ของแนวคิดการสัมภาษณ์เพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจ ในการช่วยให้สมาชิกกลุ่ม ค้นหา แนวคิดที่ดีที่เป็นประโยชน์ที่จะช่วยส่งเสริมให้เกิดแรงจูงใจ และอารมณ์เชิงบวกในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม การจัดการกระแสเงินสด ที่นำไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่สมาชิกกลุ่มมุ่งหวัง

เทคนิคที่ใช้

ใช้แบบสำรวจ VIA Survey เพื่อค้นพบจุดแข็งที่โดดเด่นของตัวเอง (Signature strength) 3 อันดับแรก จากนั้นให้สมาชิกบันทึกว่าสมาชิกได้ใช้จุดแข็งใด อย่างไรในเหตุการณ์ที่ผ่านมา และ

การประเมินพฤติกรรมในการทำกิจกรรมเชิงบวก (Positive Functional Analysis of Behavior: Positive FBA) ที่ เป็นเครื่องมือที่จะช่วย สมาชิกกลุ่มค้นหาปัจจัย ที่จะเอื้อให้เกิดพฤติกรรม การจัดการกระแสเงินสดที่พึงประสงค์ ร่วมกับ เทคนิค OARS ของแนวคิดการสัมภาษณ์เพื่อเสริมสร้าง แรงจูงใจ ในการช่วยให้สมาชิกกลุ่ม ค้นหา ความคิดที่เป็นประโยชน์ที่จะช่วยส่งเสริมให้เกิด แรงจูงใจ และอารมณ์เชิงบวกในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด ที่นำไปสู่ เป้าหมายทางการเงินที่สมาชิกกลุ่มมุ่งหวัง

ทักษะที่ใช้ในการปรึกษาแบบกลุ่ม

1. การฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) หมายถึง การให้ความสนใจเรื่องราวที่สมาชิกใน กลุ่มได้เล่าโดยไม่มี การตัดสินว่าเรื่องที่เล่า นั้นดีหรือไม่ดี เหมาะสมหรือไม่เหมาะสม และฟัง เรื่องราวที่ถ่ายทอดออกมาทั้งหมด
2. การตั้งคำถาม (Question) ผู้นำกลุ่มถามคำถามเพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกภายในกลุ่ม ได้บอกถึงความรู้สึกและเรื่องราวต่าง ๆ การตั้งคำถามเน้นเป็นการตั้งคำถามปลายเปิด เพื่อให้ สมาชิกบอกเล่าเรื่องราวได้อย่างเต็มที่
3. การทำให้กระจ่าง (Clarifying) ผู้นำกลุ่มขยายความเพื่อทำความเข้าใจในสมาชิกใน กลุ่มมากยิ่งขึ้น
4. การระบุผลที่ตามมา (Identifying Consequences) ผู้นำกลุ่มชี้ให้สมาชิกเห็นถึงความ เชื่อมโยงระหว่างเหตุและผลของการกระทำอันเกิดจากพฤติกรรมทางการเงินของตน
5. การสนับสนุน (Supporting) ผู้นำกลุ่มแสดงท่าทางหรือคำพูดที่เห็นด้วยกับสมาชิกที่ เล่าเรื่องราวหรือเสนอความคิดเห็น เพื่อให้เกิดกำลังใจมากขึ้นในการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม
6. การสรุป (Summarizing) ผู้นำกลุ่มรวมประเด็นที่สำคัญต่าง ๆ ทั้งความรู้สึก ความคิดที่ สมาชิกสื่อสารมาเพื่อประมวลเป็นข้อความที่สั้นและเข้าใจง่าย ช่วยให้สมาชิกภายในกลุ่มเข้าใจ เรื่องราวที่กำลังสนทนาได้ถูกต้องและชัดเจนขึ้น

วิธีดำเนินการ

1. **ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage)** (ระยะเวลา 15 นาที)

1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวทักทาย ทบทวนการปรึกษาครั้งที่ผ่านมา และใช้คำถามปลายเปิดถามความรู้สึก ณ ปัจจุบันของสมาชิกกลุ่ม

1.2 ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกพูดคุยแลกเปลี่ยนผลของการทำแบบสำรวจจุดแข็ง (VIA Character Strengths) ที่ได้ค้นพบจุดแข็งที่โดดเด่นของตัวเอง (Signature strength) 3 อันดับแรก จากนั้นให้สมาชิกบันทึกว่าสมาชิกได้ใช้จุดแข็งใด และอย่างไรในสถานการณ์ทางการเงินที่ผ่านมา

2. ขั้นดำเนินการ (Working Stage) (ระยะเวลา 60 นาที)

2.1 ผู้นำกลุ่มชวนให้สมาชิกกลุ่มนึกถึงเป้าหมายทางการเงินที่มุ่งหวัง จากการเข้าการปรึกษากลุ่มในครั้งที่ 3 ที่ผ่านมา

2.2 ผู้นำกลุ่มแนะนำ และชวนสมาชิกกลุ่มออกแบบการประเมินพฤติกรรมทางการเงินที่พึงประสงค์ (Functional behavior assessment: FBA) ของตนเอง เพื่อที่ไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่ตั้งไว้ โดยการระบุพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดที่ต้องการเปลี่ยนแปลง (Desired behavior) ภายในระยะ 2 สัปดาห์นี้ พร้อมทั้งค้นหาปัจจัยนำ (Antecedent) ที่เอื้อให้เกิดพฤติกรรม และผลที่ตามมาจากการทำพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดนั้น (Consequence)

2.3 ผู้นำกลุ่มชวนตั้งคำถาม และใช้เทคนิค OARS เพื่อร่วมกันค้นหาแนวคิดที่เป็นประโยชน์ และความรู้สึกเชิงบวก (Positive emotion) ที่จะช่วยให้สมาชิกกลุ่มไปถึงเป้าหมายทางการเงินที่มุ่งหวัง รวมถึงการใช้จุดแข็งของสมาชิกกลุ่มในการสนับสนุนแนวทางการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม เพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ

3. ขั้นสรุป (Closing Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มสรุปการปรึกษา โดยเชื่อมโยงถึงการใช้ศักยภาพ ความรู้ และจุดแข็งที่มีอยู่ในตัว ในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสด ที่จะนำไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่ตนเองมุ่งหวัง

3.2 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนให้สมาชิกกลุ่มสะท้อน แสดงความคิดเห็น แลกเปลี่ยนสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการปรึกษาในครั้งนี้ และนัดหมายการปรึกษาแบบกลุ่มในครั้งถัดไป

การบ้าน

ให้สมาชิกกลุ่มทำ “บันทึกพฤติกรรมการเงินของฉัน” (My Financial Behavior Journey) โดยให้สมาชิกกลุ่มบันทึกการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดที่สอดคล้องกับเป้าหมายทางการเงินระยะสั้น ที่สมาชิกกลุ่มได้นำไปปฏิบัติจนเกิดผลสำเร็จในช่วง 1 สัปดาห์ ลงในใบงานที่ 5

การประเมิน

1. สมาชิกกลุ่มสามารถประเมินตนเอง อธิบายถึงศักยภาพของตนเอง และวางแผนทางพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสด ไปสู่เป้าหมายทางการเงินของตนเองได้ ผ่านการใช้เทคนิคการใช้จุดแข็ง และร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ภายในกลุ่ม

2. สมาชิกกลุ่มอธิบายปัจจัย และผลที่ตามมาจากการแสดงพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดที่พึงประสงค์ของตนเองได้ ผ่านการเขียนใบงานที่ 5 (Functional Analysis of Behavior: FBA)

3. การสังเกตความพร้อม และความตั้งใจที่จะปรับเปลี่ยนพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดของสมาชิกกลุ่ม ผ่านการร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การแสดงความรู้สึก และสิ่งที่ได้รับจากการทำกิจกรรมของสมาชิกกลุ่ม

สื่อและอุปกรณ์

1. ใบงานที่ 5 Functional Behavior Assessment (FBA)
2. ใบงานที่ 6 บันทึกพฤติกรรมการเงินของฉัน (Financial Behavior Journey)
2. ดินสอ/ปากกา คนละ 1 แท่ง

ใบงานที่ 5 : Functional Behavior Assessment (FBA)

FUNCTIONAL BEHAVIOR ASSESSMENT		
Strengths		Background/Information History
Antecedent	Thoughts, behavior and emotion	Consequence

ใบงานที่ 6 : บันทึกพฤติกรรมทางการเงินของฉัน (Financial Behavior Journey)

บันทึกพฤติกรรมทางการเงิน

Blank lined area for writing.

รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิง
บวกร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
ของครูโรงเรียนเอกชน
ครั้งที่ 9

ครั้งที่ 9 สู่อิสระภาพทางการเงิน

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มประเมิน และมองเห็นความเป็นไปได้ในการนำพฤติกรรมกา
จัดการกระแสเงินสดใหม่ไปปฏิบัติให้เกิดผลสำเร็จตามเป้าหมาย
2. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มให้กำลังใจตนเองในการผ่านพ้นอุปสรรคต่างๆ ในการนำพฤติกรรม
การจัดการกระแสเงินสดใหม่ไปปฏิบัติให้เกิดผลอย่างต่อเนื่อง

แนวคิดสำคัญ (Key Concept)

แนวคิดขั้นความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Stages of change) ในขั้นดำรงการ
ปฏิบัติ(Maintenance) ในขั้นนี้จะเป็นการส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มมีการปฏิบัติพฤติกรรมทางกา
รเงินใหม่จนเป็นนิสัย และไม่หันกลับไปทำพฤติกรรมแบบเดิมๆ จนกระทั่งพฤติกรรมทางการเงินที่
เกิดขึ้นใหม่กลายเป็นนิสัยถาวร โดยการปรึกษาในครั้งนี้ เป็นการเสริมสร้างอิสระแห่งตน
(Autonomy) ที่สมาชิกกลุ่มสามารถตัดสินใจและเลือกปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินของตนได้
อย่างอิสระ และส่งเสริมความงอกงามส่วนบุคคล (Personal growth) ที่ช่วยให้สมาชิกกลุ่ม
มองเห็นโอกาสในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดของตนเอง แม้อาจต้องพบกับ
อุปสรรคใด ๆ แต่ก็พร้อมที่จะเปิดรับประสบการณ์ เพื่อก้าวไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่ปรารถนา

เทคนิคที่ใช้

“บันทึกพฤติกรรมทางการเงินของฉัน” (Financial Behavior Journey) เป็นการบันทึกการ
เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงิน ที่สมาชิกกลุ่มได้นำปฏิบัติเกิดผลสำเร็จอย่างต่อเนื่อง และปัญหา
อุปสรรคที่เกิดขึ้น รวมทั้งความคิด ความรู้สึกที่มีต่อตนเอง เมื่อสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
นั้นๆ ได้สำเร็จ

ทักษะที่ใช้ในการปรึกษาแบบกลุ่ม

1. การใส่ใจ (Attending) หมายถึง การจดจ่อกับสมาชิกในกลุ่มและให้ความสำคัญกับบุคคลนั้น ๆ เพื่อสร้างสัมพันธภาพ การใส่ใจอาจเป็นการแสดงสีหน้า ท่าทาง การประสานตา การพยักหน้า

2. การฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) หมายถึง การให้ความสนใจเรื่องราวที่สมาชิกในกลุ่มได้เล่าโดยไม่มีการตัดสินว่าเรื่องที่เล่านั้นดีหรือไม่ดี เหมาะสมหรือไม่เหมาะสม และฟังเรื่องราวที่ถ่ายทอดออกมาทั้งหมด

3. การตั้งคำถาม (Question) ผู้นำกลุ่มถามคำถามเพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกภายในกลุ่มได้บอกถึงความรู้สึกและเรื่องราวต่าง ๆ การตั้งคำถามเน้นเป็นการตั้งคำถามปลายเปิด เพื่อให้สมาชิกบอกเล่าเรื่องราวได้อย่างเต็มที่

4. การสะท้อนความรู้สึก (Reflection of Feelings) หมายถึง ผู้นำกลุ่มสื่อสารความรู้สึกที่สมาชิกในกลุ่มสื่อสารออกมาและส่งกลับไป เป็นความรู้สึกที่สมาชิกภายในกลุ่มมีอยู่ในขณะนั้นที่ไม่ได้พูดออกมาโดยตรง แต่ถ่ายทอดออกมาทางสีหน้า ท่าทาง น้ำเสียงหรือจังหวะการพูด เพื่อให้สมาชิกยอมรับหรือทำความเข้าใจกับความรู้สึกของตนเองมากขึ้น

5. การทำให้กระจ่าง (Clarifying) ผู้นำกลุ่มขยายความเพื่อทำความเข้าใจในสมาชิกในกลุ่มมากยิ่งขึ้น

6. การระบุผลที่ตามมา (Identifying Consequences) ผู้นำกลุ่มชี้ให้สมาชิกเห็นถึงความเชื่อมโยงระหว่างเหตุและผลของการกระทำอันเกิดจากพฤติกรรมทางการเงินของตน

7. การสนับสนุน (Supporting) ผู้นำกลุ่มแสดงท่าทางหรือคำพูดที่เห็นด้วยกับสมาชิกที่เล่าเรื่องราวหรือเสนอความคิดเห็น เพื่อให้เกิดกำลังใจมากขึ้นในการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม

8. การสรุป (Summarizing) ผู้นำกลุ่มรวมประเด็นที่สำคัญต่าง ๆ ทั้งความรู้สึก ความคิดที่สมาชิกสื่อสารมาเพื่อประมวลเป็นข้อความที่สั้นและเข้าใจง่าย ช่วยให้สมาชิกภายในกลุ่มเข้าใจเรื่องราวที่กำลังสนทนาได้ถูกต้องและชัดเจนขึ้น

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวทักทาย และชวนสมาชิกทบทวนประเด็นสำคัญจากการให้คำปรึกษาครั้งที่ผ่านมา

1.2 ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกพูดคุยถึงการบ้านที่มอบหมายในการบันทึกพฤติกรรม การจัดการกระแสเงินสดที่เปลี่ยนแปลงไปในสัปดาห์ที่ผ่านมา

2. ขั้นดำเนินการ (Working Stage) (ระยะเวลา 60 นาที)

2.1 ผู้นำกลุ่มเชื้อชวนให้สมาชิกกลุ่มแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการนำพฤติกรรม การจัดการกระแสเงินสดใหม่ไปปฏิบัติ รวมทั้งความคิด ความรู้สึกที่มีต่อตนเอง เมื่อสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนั้นๆ ได้สำเร็จ

2.2 ผู้นำกลุ่มสอบถามสมาชิกถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการนำพฤติกรรม การจัดการกระแสเงินสดใหม่ไปปฏิบัติ และวิธีการแก้ปัญหา

2.3 ผู้นำกลุ่มเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ แนวทางแก้ปัญหา เพื่อเป็นประโยชน์และแนวทางให้กับสมาชิกกลุ่มคนอื่นๆ ที่อาจจะประสบปัญหาในลักษณะ เดียวกันได้ รวมทั้งสนับสนุนการให้กำลังใจซึ่งกันและกันระหว่างสมาชิกกลุ่ม ในการก้าวข้ามผ่าน อุปสรรคต่าง ๆ เพื่อไปสู่ความสำเร็จทางการเงินที่มุ่งหวังได้

3. ขั้นสรุป (Closing Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่ม ร่วมกันสรุปสาระสำคัญ สิ่งที่ได้เรียนรู้ และ ความรู้สึกจากการเข้าร่วมกลุ่มครั้งนี้

3.2 ผู้นำกลุ่มมอบหมายการบ้าน “บันทึกพฤติกรรมทางการเงินของเงิน” (Financial Behavior Journey) เพื่อบันทึกการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทางการเงินที่สมาชิกกลุ่มได้นำปฏิบัติ เกิดผลสำเร็จอย่างต่อเนื่อง และนัดหมายกลุ่มครั้งต่อไป

การประเมิน

1. สมาชิกกลุ่มสามารถระบุถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดของตนเองที่เกิดขึ้นได้

2. สมาชิกกลุ่มสามารถอธิบายแนวทางการนำพฤติกรรมกรรมการจัดการกระแสเงินสดใหม่ไปใช้อย่างต่อเนื่อง และการจัดการปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นได้

สื่อและอุปกรณ์

1. ใบงานที่ 6 บันทึกพฤติกรรมการเงินของฉัน (Financial Behavior Journey)
2. ดินสอ/ปากกา คนละ 1 แท่ง



**รายละเอียดโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิง
บวก ร่วมกับการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมทางการเงิน
ของครูโรงเรียนเอกชน
ครั้งที่ 10**

ครั้งที่ 8 ความสำเร็จที่น่าชื่นชม

ระยะเวลา 90 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้ทบทวนและสังเกตผลลัพธ์ที่ดีขึ้น อันเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดของตน
2. เพื่อเสริมสร้างความมุ่งมั่นตั้งใจของสมาชิกกลุ่มในการนำพฤติกรรมจัดการกระแสเงินสดใหม่ไปใช้อย่างต่อเนื่องจนเกิดเป็นพฤติกรรมทางการเงินที่ถาวรที่ได้

แนวคิดสำคัญ (Key Concept)

ก่อนที่จะยุติการปรึกษากลุ่ม ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกทำกิจกรรม “ความสำเร็จที่น่าชื่นชม” ที่จะช่วยให้เกิดการสนับสนุนซึ่งกันและกันภายในกลุ่ม เกิดมิตรภาพที่ดี และได้สื่อสารกับผู้อื่นในเชิงสร้างสรรค์ ส่งเสริมให้เกิดการมีสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่น (Positive Relations with Others) การส่งเสริมการบรรลุถึงเป้าหมาย (Accomplishments) เป็นการสร้างความสำเร็จ และความเชี่ยวชาญให้สมาชิกกลุ่มบรรลุเป้าหมายทางการเงินตามความต้องการที่ตั้งไว้ หรือเป็นการที่สมาชิกกลุ่มสามารถปฏิบัติตามแผนที่ตนเองได้วางไว้ และสามารถจัดการปัญหาต่าง ๆ ได้จนเกิดความสำเร็จ ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้สมาชิกกลุ่มรับรู้ถึงประสบการณ์ความสำเร็จ และศักยภาพของตนเอง ทำให้เกิดความพึงพอใจและความภาคภูมิใจจากความพยายามที่สมาชิกได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินของตน

เทคนิคที่ใช้

กิจกรรม “ความสำเร็จที่น่าชื่นชม” ช่วยให้เกิดการสนับสนุนซึ่งกันและกันภายในกลุ่ม เกิดมิตรภาพที่ดี และได้สื่อสารกับผู้อื่นในเชิงสร้างสรรค์ ส่งเสริมให้เกิดการมีสัมพันธภาพที่ดี

กับผู้อื่น (Positive Relations with Others) รวมทั้งเป็นการส่งเสริมการบรรลุถึงเป้าหมาย (Accomplishments) ทำให้เกิดความพึงพอใจและความภาคภูมิใจจากความพยายามที่เกิดขึ้น

ทักษะที่ใช้ในการปรึกษาแบบกลุ่ม

1. การใส่ใจ (Attending) หมายถึง การจดจ่อกับสมาชิกในกลุ่มและให้ความสำคัญกับบุคคลนั้น ๆ เพื่อสร้างสัมพันธภาพ การใส่ใจอาจเป็นการแสดงสีหน้า ท่าทาง การประสานตา การพยักหน้า

2. การฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) หมายถึง การให้ความสนใจเรื่องราวที่สมาชิกในกลุ่มได้เล่าโดยไม่มีการตัดสินว่าเรื่องที่เล่านั้นดีหรือไม่ดี เหมาะสมหรือไม่เหมาะสม และฟังเรื่องราวที่ถ่ายทอดออกมาทั้งหมด

3. การตั้งคำถาม (Question) ผู้นำกลุ่มถามคำถามเพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกภายในกลุ่มได้บอกถึงความรู้สึกและเรื่องราวต่าง ๆ การตั้งคำถามเน้นเป็นการตั้งคำถามปลายเปิด เพื่อให้สมาชิกบอกเล่าเรื่องราวได้อย่างเต็มที่

4. การสะท้อนความรู้สึก (Reflection of Feelings) หมายถึง ผู้นำกลุ่มสื่อสารความรู้สึกที่สมาชิกในกลุ่มสื่อสารออกมาและส่งกลับไป เป็นความรู้สึกที่สมาชิกภายในกลุ่มมีอยู่ในขณะนั้นที่ไม่ได้พูดออกมาโดยตรง แต่ถ่ายทอดออกมาทางสีหน้า ท่าทาง น้ำเสียงหรือจังหวะการพูด เพื่อให้สมาชิกยอมรับหรือทำความเข้าใจกับความรู้สึกของตนเองมากขึ้น

5. การทำให้กระจ่าง (Clarifying) ผู้นำกลุ่มขยายความเพื่อทำความเข้าใจในสมาชิกในกลุ่มมากยิ่งขึ้น

6. การระบุผลที่ตามมา (Identifying Consequences) ผู้นำกลุ่มชี้ให้สมาชิกเห็นถึงความเชื่อมโยงระหว่างเหตุและผลของการกระทำอันเกิดจากพฤติกรรมทางการเงินของตน

7. การสนับสนุน (Supporting) ผู้นำกลุ่มแสดงท่าทางหรือคำพูดที่เห็นด้วยกับสมาชิกที่เล่าเรื่องราวหรือเสนอความคิดเห็น เพื่อให้เกิดกำลังใจมากขึ้นในการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม

8. การสรุป (Summarizing) ผู้นำกลุ่มรวมประเด็นที่สำคัญต่าง ๆ ทั้งความรู้สึก ความคิดที่สมาชิกสื่อสารมาเพื่อประมวลเป็นข้อความที่สั้นและเข้าใจง่าย ช่วยให้ผู้สมาชิกภายในกลุ่มเข้าใจเรื่องราวที่กำลังสนทนาได้ถูกต้องและชัดเจนขึ้น

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

1.1 ผู้นำกลุ่มกล่าวทักทาย และใช้คำถามปลายเปิดถามความรู้สึก ณ ปัจจุบันของสมาชิกกลุ่ม

1.2 ผู้นำกลุ่มให้สมาชิกกลุ่มทบทวนประเด็นสำคัญจากการให้คำปรึกษาครั้งที่ผ่านมาถามสมาชิกกลุ่มว่า "จากการทำกิจกรรมกลุ่มร่วมกันที่ผ่านมา สมาชิกกลุ่มได้เรียนรู้ และประทับใจกิจกรรมใดที่สุด"

2. ขั้นดำเนินการ (Working Stage) (ระยะเวลา 60 นาที)

2.1 ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกกลุ่มแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการนำพฤติกรรมการจัดการกระแสดิจิทัลใหม่ไปปฏิบัติได้อย่างต่อเนื่องใน 2 สัปดาห์ที่ผ่านมา รวมทั้งความคิด ความรู้สึกที่มีต่อตนเอง เมื่อสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนั้นๆ ได้สำเร็จ

2.2 ผู้นำกลุ่มชวนสมาชิกกลุ่มทำกิจกรรม "ความสำเร็จที่น่าชื่นชม" เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้เขียนข้อความชื่นชมขอบคุณตัวเอง กับความสำเร็จที่ได้นำพฤติกรรมจัดการกระแสดิจิทัลใหม่ไปปฏิบัติได้อย่างต่อเนื่องตลอด 2 สัปดาห์ที่ผ่านมา

2.3 ผู้นำกลุ่มชวนให้สมาชิกได้กลุ่มได้แบ่งปันข้อความชื่นชมยินดีกับสมาชิกภายในกลุ่ม

3. ขั้นสรุป (Closing Stage) (ระยะเวลา 15 นาที)

3.1 ผู้นำกลุ่มให้สมาชิกกลุ่มร่วมพูดถึงสิ่งที่ได้เรียนรู้ประโยชน์ที่ได้รับและความรู้สึกจากการร่วมการปรึกษากลุ่มทั้ง 10 ครั้งที่ผ่านมา

3.2 ผู้นำกลุ่มเชิญชวนสมาชิกกลุ่มสะท้อนความรู้สึก แบ่งปันสิ่งที่ได้เรียนรู้ และมองเห็นการเปลี่ยนแปลงของตนเองอย่างไรบ้างจากการเข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาแบบกลุ่มนี้

3.3 ผู้นำกลุ่มกล่าวขอบ คุณสมาชิกกลุ่ม และยุติการปรึกษาแบบกลุ่ม

การประเมิน

1. สมาชิกกลุ่มอธิบายผลลัพธ์ที่ดีขึ้นอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจัดการกระแสดิจิทัลของตนเองได้

2. สมาชิกอธิบายถึงความชื่นชม ยินดีกับตัวเองในการที่สามารถนำพฤติกรรมจัดการ กระแสเงินสดไปปฏิบัติอย่างต่อเนื่องได้ และการร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากการปรึกษากลุ่มครั้งนี้

สื่อและอุปกรณ์

1. กระดาษ A4 คนละ 1 แผ่น
2. ดินสอ/ปากกา คนละ 1 แท่ง

ภาคผนวก จ
หนังสือรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ และเอกสารรับรองการอบรม
ความรู้พื้นฐานด้านหลักจริยธรรมวิจัยในมนุษย์ จากสำนักงานการวิจัย
แห่งชาติ



AF19-03-03.1
August, 2023

หนังสือรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์

หนังสือฉบับนี้ให้ไว้เพื่อแสดงว่า

ชื่อโครงการวิจัย : ผลของโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้วยการสนทนาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจเชิงบวกร่วมกับ การส่งเสริมความรู้ทางการเงินต่อพฤติกรรมทางการเงินของครูโรงเรียนเอกชน

ชื่อหัวหน้าโครงการวิจัย : นางสาวอังคณา ศรสวัสดิ์

หน่วยงานต้นสังกัด : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

หมายเลขรับรองโครงการวิจัย : SWUEC-672085

รายการเอกสารที่รับรอง :


- | | |
|---|---------------------------------------|
| 1. แบบเสนอเพื่อขอรับการพิจารณา | ฉบับที่ 2 ลงวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2567 |
| 2. โครงการวิจัยฉบับสมบูรณ์ | ฉบับที่ 2 ลงวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2567 |
| 3. เอกสารข้อมูลและขอความยินยอมสำหรับอาสาสมัคร | ฉบับที่ 2 ลงวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2567 |
| 4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย | ฉบับที่ 1 ลงวันที่ 24 มกราคม 2567 |
| 5. ประวัติผู้วิจัย | |

ได้ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

โดยยึดหลักเกณฑ์ตาม Declaration of Helsinki, Belmont Report, International Conference on Harmonization in Good Clinical Practice (ICH-GCP), International Guidelines for Human Research ตลอดจนกฎหมาย ข้อบังคับและข้อกำหนดภายในประเทศ จึงเห็นสมควรให้ดำเนินการวิจัยตามโครงการวิจัยนี้ได้

วันที่รับรอง : 28 กุมภาพันธ์ 2567

วันที่หมดอายุ : 27 กุมภาพันธ์ 2568

(ลงชื่อ).....


(รองศาสตราจารย์ ดร.สิทธิพงษ์ วัฒนานนทีสกุล)

ประธานคณะกรรมการจริยธรรมสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์

ชุดสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์ (ชุดที่ 2)

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

หน่วยจริยธรรมและมาตรฐานการวิจัย

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

อาคารนวัตกรรม ศ.ดร.สาโรช บัวศรี ชั้น 17

โทร. (02) 6495000 ต่อ 17503, 17506 โทรสาร (02) 2042590

		
	<p>Certificate of Completion National Research Council of Thailand (NRCT)</p> <p>certify that</p> <p>อังคณา ศรสวัสดิ์</p>	
<p>Date approved (07/1/2024)</p>	<p><i>Wiparat De-ong</i> (Dr.Wiparat De-ong) Executive Director National Research Council of Thailand</p>	<p>Date expired (07/1/2026)</p>

ประวัติผู้เขียน

