

การวิเคราะห์อิทธิพลของลักษณะบุคลิกภาพต่อพฤติกรรมการออมของคนวัยทำงาน

ในเขตกรุงเทพมหานคร

Analyzing the Impact of Personality Traits on Saving Behavior

among Working-Age People in Bangkok

ธารทิพย์ พจน์สุภาพ^{1,*}, ปราณี คงธนสมุทร² และ ชนิกานต์ พนมอุปัทม์³

Thantip Pojsupap^{1,*}, Pranee Kongtanasamut² and Chanikan Panomupatam³

^{1,2,3}คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

^{1,2,3}Faculty of Business Administration, Kasembundit University

*Corresponding author's e-mail: thantip.poj@kbu.ac.th

วันที่รับบทความ (Received)

14 สิงหาคม 2567

วันที่แก้ไขบทความ (Revised)

17 มีนาคม 2568

วันที่ตอบรับบทความ (Accepted)

27 มีนาคม 2568

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อ ศึกษาลักษณะบุคลิกภาพ ได้แก่ การเปิดรับประสบการณ์ การมีจิตสำนึก การประนีประนอม ความหวั่นไหว และการแสดงตัว ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออมของคนวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร ข้อมูลสำหรับการศึกษานี้รวบรวมโดยใช้แบบสอบถาม กลุ่มคนวัยทำงานมีส่วนร่วมในการสำรวจ จำนวน 400 คน เลือกโดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน การวิเคราะห์ทางสถิติ ประกอบด้วย ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ ผลการวิจัยพบว่า การเปิดรับประสบการณ์ และการมีจิตสำนึก มีอิทธิพลเชิงบวกต่อพฤติกรรมการออมที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ในทางกลับกันบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีอิทธิพลเชิงลบต่อพฤติกรรมการออมที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 แม้ว่าคุณลักษณะการประนีประนอม และความหวั่นไหวจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออม แต่ก็ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ อิทธิพลของตัวแปรอิสระสามารถร่วมกันพยากรณ์พฤติกรรมการออมได้ร้อยละ 39.6

คำสำคัญ: ลักษณะบุคลิกภาพ, พฤติกรรมการออม, คนวัยทำงาน

ABSTRACT

The primary objective of this study was to investigate the effect of personality traits, namely openness to experience, conscientiousness, extraversion, agreeableness, and neuroticism, on the saving behavior of working-age people in Bangkok. Data for this study was collected through a questionnaire-based survey. A total of 400 working-age people participated in the survey, selected through a multi-stage sampling technique. The statistical

analyses include frequency, percentage, mean, standard deviation, and multiple regression analysis. The study results showed that openness to experience and conscientiousness positively influence the saving behavior of working-age people, with a significance level of 0.01. On the other hand, extraversion has a negative influence on the saving behavior of working-age people, with a significance level of 0.05. Although neuroticism and agreeableness have an impact on saving behavior, their relationships with saving behavior are not statistically significant. The collective influence of all independent variables demonstrates a predictive capability of 39.6% in saving behavior.

Keywords: Personality traits, Saving behavior, Working-age people

บทนำ

จากการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนโดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า รายได้ทั้งสิ้นเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนกับค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ผลการสำรวจเพื่อพัฒนาดัชนีความพร้อมเพื่อการเกษียณแห่งชาติ แสดงให้เห็นว่าคนไทยมีความพร้อมเพื่อการเกษียณอยู่ในระดับปานกลาง จากผลสำรวจทักษะทางการเงินของคนไทยโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ร่วมกับสำนักงานสถิติแห่งชาติ ตามกรอบขององค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD) พบว่า คนส่วนใหญ่มีแรงจูงใจสำคัญในการออมจากการมีเป้าหมายที่ชัดเจนว่าจะต้องใช้เงินในอนาคต แต่มีเพียง 20% ที่แบ่งเงินเพื่อการออมไว้ก่อนจะนำส่วนที่เหลือไปใช้จ่าย อัตราการออมเฉลี่ยประมาณ 10–15% ของรายได้ซึ่งต่ำกว่าอัตราออมมาตรฐานสากล จึงทำให้การออมไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งใจไว้ (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2567; พรเพ็ญ สดศรีชัย, 2566) จากที่กล่าวมาสะท้อนให้เห็นว่า สังคมไทยเผชิญกับความท้าทายในการออมเงินเข้าและการออมเงินไม่เพียงพอ ส่วนหนึ่งมาจากที่คนวัยทำงานมีรายได้ไม่ทันกับรายจ่าย ขาดความมั่นคงทางรายได้ ดังนั้นทางออกหนึ่งที่ควรให้ความสำคัญคือ การสนับสนุนให้คนวัยทำงานออมเงินเพิ่มขึ้นให้เพียงพอสำหรับเกษียณอายุในอนาคต (พิทวัส พูนผลกุล และคณะ, 2567)

การเชื่อมโยงการออมกับลักษณะบุคลิกภาพจะช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมทางการเงินของคนไทยได้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มคนวัยทำงานที่ต้องเผชิญกับความท้าทายทางเศรษฐกิจและสังคม การส่งเสริมความรู้ทางการเงินและการปรับใช้เครื่องมือการออมที่สอดคล้องกับลักษณะบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล อาจเป็นแนวทางที่ช่วยเพิ่มอัตราการออมและสร้างความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว นอกจากบุคลิกภาพแต่ละบุคคลนั้นจะมีความสำคัญต่อความก้าวหน้าในอาชีพ ความสำเร็จ ความสามารถในการปรับตัวแล้ว บุคลิกภาพยังมีผลกระทบอย่างมากต่อพฤติกรรม ความชอบ และค่านิยมในเรื่องต่าง ๆ อีกด้วย และอาจกล่าวได้ว่าบุคลิกภาพแต่ละลักษณะของบุคคล สามารถส่งผลกระทบต่อจิตวิทยา การตอบสนองต่อสิ่งเร้า และกรอบความคิด

ทางการเงินในรูปแบบที่แตกต่างกันด้วย แบบจำลองลักษณะบุคลิกภาพห้าปัจจัยของ Paul Costa และ Robert McCrae เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางมาก นักจิตวิทยาส่วนใหญ่อ้างถึงแบบจำลอง OCEAN ซึ่งเป็นแนวคิดในกลุ่มทฤษฎีลักษณะนิสัยได้จำแนกบุคคลตามแนวโน้มลักษณะนิสัยและการแสดงพฤติกรรมในสถานการณ์ต่าง ๆ การศึกษาดังกล่าวแบ่งเป็น การเปิดรับประสบการณ์ การมีจิตสำนึก การแสดงตัว การประนีประนอม และความหวั่นไหว ดังนั้นการศึกษาและทำความเข้าใจลักษณะบุคลิกภาพของแต่ละบุคคลนั้นจะช่วยให้เราสามารถทำนายพฤติกรรมของบุคคลในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ จากการศึกษางานวิจัยในอดีตพบว่า นักวิชาการมีความสนใจในประเด็นด้านบุคลิกภาพกับด้านจิตวิทยาการเงินมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งนักวิชาการต่างสนับสนุนว่า บุคคลแต่ละคนจะจัดการการเงินได้ดีหรือไม่นั้น ส่วนหนึ่งเป็นผลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมบนหลักการด้านจิตวิทยาซึ่งจะมุ่งเน้นการทำความเข้าใจว่ามนุษย์และคนส่วนใหญ่คิดและทำอย่างไรกับเงิน และใช้เงินกันแบบไหน รวมถึงการทำความเข้าใจว่าบุคคลนั้นมีการวางแผนการเงินส่วนบุคคลและป้องกันความเสี่ยงทางการเงินอย่างไร นอกจากนี้ยังมีกระแสความสนใจในเรื่องการวัดทัศนคติทางการเงิน ความเชื่อเรื่องเงิน พฤติกรรมทางการเงิน ความรู้ทางการเงิน อิทธิพลในการตัดสินใจทางการเงิน และเงินกับความเป็นอยู่ที่ดี (Shanmugam et al., 2023)

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา นักวิจัยได้พยายามทำความเข้าใจบทบาทของปัจจัยทางจิตวิทยา โดยเฉพาะบุคลิกภาพในการจัดการเงินและการสะสมความมั่งคั่ง มีการศึกษาระยะยาวทั้งในยุโรปและอเมริกา อีกทั้งยังพบว่าผลการตรวจสอบลักษณะบุคลิกภาพและตัวแปรทางการเงินมีความหลากหลาย และบางครั้งผลลัพธ์จากการศึกษาก็มีข้อสรุปที่ขัดแย้งกัน ประกอบกับงานวิจัยที่สะท้อนผลลัพธ์เกี่ยวกับความรู้ด้านการเงิน พฤติกรรมทางการเงิน รูปแบบการลงทุน การวางแผนการเงิน และสุขภาวะทางการเงินในบริบทของประเทศกำลังพัฒนาอย่างประเทศไทยยังมีไม่มากนัก การศึกษาในประเด็นที่เกี่ยวกับพฤติกรรมออมในบริบทของประเทศไทยนั้น ยังมุ่งเน้นไปที่การสำรวจพฤติกรรมและรูปแบบการออมส่วนบุคคลของบุคลากรในระดับองค์กรและในระดับครัวเรือน เช่น สิรินันท์ พานพิศ (2563); สุวรรณ รุจิโมระ และ ภาวิน พรยุทธพงศ์ (2563) สำหรับการศึกษาที่มุ่งทวนสอบว่ามีปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการออมในบริบทของประเทศไทยนั้น มีความพยายามเชื่อมโยงปัจจัยภายใต้แนวคิดที่หลากหลาย ทั้งทฤษฎีตามแนวคิดเชิงเศรษฐศาสตร์ ทฤษฎีทางจิตวิทยา รวมถึงทฤษฎีด้านการตลาด จึงอาจเชื่อได้ว่า การศึกษาเพื่อเชื่อมโยงปัจจัยทางจิตวิทยา โดยเฉพาะลักษณะบุคลิกภาพในการจัดการเงินในครั้งนี้น่าจะช่วยเติมเต็มช่องว่างในบริบทความรู้ที่ยังมีข้อสรุปไม่มากพอ

งานวิจัยนี้มุ่งศึกษาลักษณะบุคลิกภาพมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออมภายใต้มุมมองของคนวัยทำงาน ซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่ที่ต้องเผชิญกับความไม่มั่นคงทางการเงินที่เพิ่มมากขึ้นจากแรงกดดันภาระหนี้สิน อัตราการใช้จ่ายที่สูงเมื่อเทียบกับรายได้ ในด้านพฤติกรรมพบว่าส่วนใหญ่ยังขาดการบริหารทางการเงินที่ดีและการบรรลุเป้าหมายทางการเงินในระยะยาว ซึ่งอาจส่งผลต่อชีวิตหลังวัยเกษียณ ดังนั้นผู้วิจัยเชื่อว่าการวิจัยครั้งนี้ได้พยายามชี้ให้เห็นถึงความจำเป็นในการทำความเข้าใจเกี่ยวกับลักษณะบุคลิกภาพ และพฤติกรรมการออมของคนวัยทำงาน ซึ่งผลการศึกษานี้ นอกจากตัวบุคคลจะทราบลักษณะนิสัยทางการเงินของตนแล้ว ยังมีประโยชน์ต่อนักวางแผนทางการเงิน รวมถึงผู้ที่มิบทบาทในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน สามารถใช้

เป็นแนวทางในการทำความเข้าใจกลุ่มลูกค้า รวมถึงแนวทางการแก้ปัญหาและการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเงินส่วนบุคคลได้ตรงกับความต้องการตามคุณลักษณะส่วนบุคคลของลูกค้าที่แตกต่างกันได้อย่างเหมาะสม

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาลักษณะบุคลิกภาพ ได้แก่ การเปิดรับประสบการณ์ การมีจิตสำนึก การประนีประนอม ความหวั่นไหว และการแสดงตัว ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออมของคนวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร

สมมติฐานการวิจัย

ลักษณะบุคลิกภาพที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออมของคนวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

แนวคิดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ เป็นกรอบที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในการทำความเข้าใจพฤติกรรมของมนุษย์ บุคลิกภาพถูกอธิบายผ่านแบบจำลอง Big Five Personality Traits (OCEAN Model) ที่ประกอบด้วย 5 มิติหลัก ได้แก่ 1) การเปิดรับประสบการณ์ (Openness to Experience) บุคคลที่มีคะแนนสูงในด้านนี้มักจะเป็นคนช่างคิดช่างฝัน มีความคิดสร้างสรรค์ และเปิดรับประสบการณ์ใหม่ ๆ บุคคลที่มีคะแนนด้านนี้ต่ำ มักจะเป็นคนที่ชอบความคงที่และความคุ้นเคย 2) การมีจิตสำนึก (Conscientiousness) บุคคลที่มีคะแนนสูงในด้านนี้มักจะเป็นคนมีระเบียบวินัย รับผิดชอบ และมุ่งมั่นในการทำงาน บุคคลที่มีคะแนนด้านนี้ต่ำมักจะเป็นคนที่ยืดหยุ่นและอาจขาดความตั้งใจในการทำงาน 3) การแสดงตัว (Extraversion) บุคคลที่มีคะแนนสูงในด้านนี้มักจะเป็นคนที่ชอบเข้าสังคม มีพลังงานสูง และรู้สึกมีชีวิตชีวาเมื่ออยู่กับคนอื่น บุคคลที่มีคะแนนด้านนี้ต่ำมักจะเป็นคนที่ชอบความสงบและอาจรู้สึกเหงาเมื่อต้องเข้าสังคม 4) การประนีประนอม (Agreeableness) บุคคลที่มีคะแนนสูงในด้านนี้มักจะเป็นคนที่เห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีน้ำใจ และชอบช่วยเหลือบุคคลที่มีคะแนนต่ำมักจะเป็นคนที่แข่งขันสูงและอาจไม่ค่อยสนใจความรู้สึกของผู้อื่น และ 5) ความหวั่นไหว (Neuroticism) บุคคลที่มีคะแนนสูงในด้านนี้มักจะเป็นคนที่วิตกกังวลง่ายและมีความอ่อนไหวทางอารมณ์ บุคคลที่มีคะแนนต่ำมักจะเป็นคนที่มั่นคงทางอารมณ์และสามารถจัดการกับความเครียดได้ดี

ทฤษฎี Big Five Personality Traits ถูกพัฒนาขึ้นจากการศึกษาทางจิตวิทยาที่หลากหลาย และมีการใช้แบบทดสอบเพื่อวัดระดับของแต่ละปัจจัยในบุคคล แบบทดสอบที่นิยมใช้ได้แก่ NEO Personality Inventory (NEO-PI) และ Big Five Inventory (BFI) (Costa & McCrae, 1992) ทฤษฎีนี้มีประโยชน์ในการทำความเข้าใจและทำนายพฤติกรรมของบุคคลในสถานการณ์ต่าง ๆ เช่น ในที่ทำงาน ในความสัมพันธ์ส่วนตัว และในการพัฒนาตนเอง นอกจากนี้ยังมีการนำทฤษฎีนี้ไปประยุกต์ใช้ในด้านต่าง ๆ เช่น การคัดเลือกบุคลากร การศึกษา และการบำบัดทางจิตวิทยา

พฤติกรรมทางการเงิน

พฤติกรรมทางการเงิน หมายถึง การที่บุคคลเก็บรักษาส่วนหนึ่งของรายได้ไว้เพื่อใช้ในอนาคตรแทนที่จะใช้จ่ายทั้งหมดในปัจจุบัน การออมมีความสำคัญต่อความมั่นคงทางการเงินทั้งในระดับบุคคลและระดับเศรษฐกิจมหภาค เช่น การสร้างความมั่งคั่ง การเตรียมพร้อมสำหรับเหตุการณ์ฉุกเฉิน และการลงทุนในอนาคต ซึ่งตามทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้ถาวร (Permanent Income Theory of Consumption) ของ Milton Friedman มีสมมติฐานเชิงทฤษฎีการใช้จ่ายของผู้บริโภคโดยระบุว่าผู้คนจะใช้จ่ายเงินในระดับที่สอดคล้องกับรายได้เฉลี่ยในระยะยาวที่คาดหวัง ระดับของรายได้ระยะยาวที่คาดหวังจะถูกมองว่าเป็นระดับของรายได้ "ถาวร" ที่สามารถใช้ได้อย่างปลอดภัย คนทำงานจะออมเงินก็ต่อเมื่อรายได้ปัจจุบันของพวกเขาสูงกว่าระดับรายได้ถาวรที่คาดการณ์ไว้ เพื่อป้องกันรายได้ที่ลดลงในอนาคต ในขณะที่ทฤษฎีวงจรชีวิตของการออม (Life Cycle Theories of Savings) เป็นทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่อธิบายพฤติกรรมการใช้จ่ายและการออมของผู้คนตลอดช่วงชีวิต ทฤษฎีระบุว่าบุคคลพยายามที่จะบริโภคให้ราบรื่นตลอดชีวิตโดยการกู้ยืมเมื่อมีรายได้น้อยและออมเมื่อมีรายได้สูง แรงจูงใจของบุคคลในการออมคือการบริโภคในอนาคต บุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะรักษาระดับการบริโภคให้คงที่ เพื่อที่บุคคลนั้นจะมีแนวโน้มที่จะบริโภคน้อยกว่าทรัพยากรทางเศรษฐกิจที่พวกเขามี โดยเส้นกราฟการใช้จ่ายในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ของแต่ละบุคคลจะแสดงว่ามีการสะสมความมั่งคั่งต่ำในช่วงวัยรุ่นและวัยชรา และสูงในวัยกลางคน อธิบายอีกนัยหนึ่งก็คือคนอายุน้อยมีความสามารถในการรับความเสี่ยงในการลงทุนมากกว่าผู้สูงอายุที่ต้องการใช้เงินออมสะสม (Hayes, 2021)

Sutarman & Turangan (2023) สนับสนุนว่า ความรู้ทางการเงินมีอิทธิพลเชิงบวกและมีนัยสำคัญต่อความสนใจในการออมของนักศึกษา ประเทศอินโดนีเซีย และไลฟ์สไตล์คือรูปแบบที่นักศึกษาใช้จ่ายเงิน หากไลฟ์สไตล์ของพวกเขาดีขึ้น นักศึกษามีความปรารถนาที่จะประหยัดเงินมากขึ้นเท่านั้น ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าไลฟ์สไตล์มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความสนใจในการออม เพราะไลฟ์สไตล์เกี่ยวข้องกับการใช้เงินและวิธีการจัดการการเงินของนักศึกษา มนุษย์ในฐานะสิ่งมีชีวิตทางเศรษฐกิจไม่สามารถแยกตัวเองออกจากกิจกรรมหลัก 3 ประการ ได้แก่ การทำงานเพื่อหารายได้ การบริโภค และการออม/การลงทุน โดยทั่วไปการออมสามารถนิยามได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ที่ไม่ได้ใช้ จำนวนเงินออมจึงได้รับอิทธิพลอย่างมากจากรายได้ที่ได้รับและรายจ่ายที่ใช้ไปเพื่อการบริโภคในปัจจุบัน การเก็บออมเงินมีบทบาทสำคัญในการจัดการการเงินส่วนบุคคลและครัวเรือน ในหลาย ๆ ด้าน การออมมีบทบาทสำคัญในการเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกเมื่อแหล่งรายได้หลักประสบปัญหา การออมเป็นแนวทางปฏิบัติที่ดี ไม่เพียงแต่สำหรับครอบครัว ธุรกิจ และผู้ประกอบการเท่านั้น แต่ยังรวมถึงเศรษฐกิจโดยรวมด้วย การสร้างนิสัยนี้ก็คือการเริ่มออมตั้งแต่วัยเด็ก เพื่อให้กลายเป็นเรื่องธรรมดาในวัยผู้ใหญ่ พฤติกรรมการออมคือการผสมผสานระหว่างการรับรู้ถึงความต้องการในอนาคต การตัดสินใจในการออม และการดำเนินการในการออม ในทางกลับกันผู้คนมักจะนิยามการออมว่าเป็นการลงทุน การฝากเงินเข้าบัญชีธนาคาร และการเก็งกำไร นักวิชาการในอดีตระบุว่า ความเต็มใจที่จะประหยัดหรือบริโภคของใครบางคนจะขึ้นอยู่กับความคาดหวังและทัศนคติทางการเงิน ความเต็มใจในการออมจะ

ถูกกำหนดโดยสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและการรับรู้ของบุคคล ความคาดหวังของผู้บริโภคและความรู้สึกของผู้บริโภคมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจประหยัด ผู้คนออมเงินด้วยเหตุผลหลายประการ แต่ภาวะเศรษฐกิจมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจออมเงินตามสัญญาและตามดุลยพินิจ ผู้คนจะตัดสินใจออมด้วยวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเพื่อรักษาสมดุลทางการเงิน เพื่อตอบสนองความต้องการยามฉุกเฉิน และเพื่อลดความเสี่ยงเมื่อมีทรัพยากรในอนาคตไม่เพียงพอ

จากการวิเคราะห์พฤติกรรมการออมของคนไทย ธนาคารแห่งประเทศไทย (2566) พบว่า สัดส่วนของคนไทยที่มีการเก็บออมในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมาในปี พ.ศ. 2565 อยู่ในระดับค่อนข้างสูงที่ร้อยละ 87.5 แม้จะลดลงจากการสำรวจครั้งก่อนแต่ก็ยังอยู่ในระดับที่สูงกว่าช่วงก่อนเกิดสถานการณ์โควิด-19 ทั้งนี้วิธีในการออมที่คนไทยส่วนใหญ่เลือกใช้คือ การเก็บออมเป็นเงินสด (ร้อยละ 75.4) และการเก็บเงินในบัญชีที่เปิดไว้สำหรับเพื่อออมโดยเฉพาะ (ร้อยละ 53.3) ซึ่งเป็นช่องทางพื้นฐานที่มีความปลอดภัยสูงในการเก็บออมเงิน แต่อาจไม่สามารถสร้างผลตอบแทนให้กองเงยได้มากนัก เมื่อเทียบกับการลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่น ๆ เช่น พันธบัตร หุ้น และกองทุนรวมที่มีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่สูงกว่าแต่ก็ตามมาด้วยความเสี่ยงที่สูงกว่าเช่นกัน อย่างไรก็ตาม มีคนไทยเพียงร้อยละ 2.6 เท่านั้นที่เลือกเก็บออมผ่านการลงทุน

จากการทบทวนวรรณกรรมทำให้เห็นข้อบ่งชี้ว่า มีความพยายามของนักวิชาการในอดีตในการทวนสอบผลกระทบของตัวแปรทางจิตวิทยาที่มีต่อการออม รวมถึงการพิจารณาว่ารูปแบบการออมและการตัดสินใจด้านการเงินการลงทุนของบุคคลที่แตกต่างกันนั้นมีแนวโน้มที่จะได้รับผลกระทบจากกลไกทางจิตวิทยาหรือไม่ โดยข้อค้นพบในอดีตที่สอดคล้องกันระบุว่า การออมอาจเป็นไปโดยไม่สมัครใจ (มีเงินเหลืออยู่ในบัญชีธนาคารตอนสิ้นเดือน) หรือสมัครใจ บุคคลอาจตั้งใจกันเงินก้อนไว้ในแต่ละเดือนในเชิงเศรษฐกิจ ซึ่งถูกมองว่าการกันเงินไว้เป็นเรื่องปกติในหมู่คนที่มีความวินัยในตนเอง แล้วมิติด้านบุคลิกภาพแบบใดอีกที่อาจเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการออม รายงานข้อค้นพบของ Brandstätter & GÜth (2002) จากการทดลองโดยให้กลุ่มตัวอย่างเล่นเกมการออมทรัพย์ พบว่า ลักษณะความมั่นคงทางอารมณ์ และการควบคุมตนเองสามารถทำนายพฤติกรรมในเกมออมทรัพย์ได้ โดยพบว่าผู้เล่นที่มีการควบคุมตนเองสูงมีแนวโน้มที่จะได้รับผลตอบแทนโดยเฉลี่ยมากกว่าผู้ที่ควบคุมตนเองได้น้อย เชื่อมโยงแนวคิดเรื่องความมั่งคั่งซึ่งถือเป็นคุณลักษณะส่วนบุคคลที่มั่นคงซึ่งมีความสำคัญต่อการออมเข้ากับมิติบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก นอกจากนี้ยังพบการรายงานว่า ความมีสติสัมปชัญญะมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อจำนวนเงินออมหลังเกษียณ ในขณะที่นักลงทุนที่บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก เขาจะรอบคอบใส่ใจในรายละเอียดและให้ความสำคัญกับแผนการลงทุนอย่างถูกต้อง ผู้มีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก มีแนวโน้มจะเก่งในการวิเคราะห์การลงทุนทางการเงิน ตลอดจนคัดกรองบริษัทที่พวกเขาจะลงทุนด้วย จากที่กล่าวมาทำให้เชื่อได้ว่า บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออม

งานวิจัยที่ศึกษาในกลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติ สรุปว่าปัจจัยด้านบุคลิกภาพ ได้แก่ ความมั่นคงทางอารมณ์ ความเป็นอิสระ และบุคลิกภาพแบบเปิดเผยแสดงตัว เป็นตัวทำนายพฤติกรรมการออมและ

การกู้ยืมที่ชัดเจน การศึกษาผลกระทบของลักษณะบุคลิกภาพต่อการวางแผนทางการเงินของกลุ่มผู้เรียนด้านบริหารธุรกิจในปีที่ศึกษา พบว่า ลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผยมีอิทธิพลทางลบต่อการวางแผนทางการเงิน ส่วนความหวั่นไหวและการมีจิตสำนึกนั้นมีผลเชิงบวกอย่างมากต่อการวางแผนทางการเงิน อย่างไรก็ตามบุคลิกภาพอีกสองประการ ได้แก่ การเปิดกว้างและความเห็นอกเห็นใจนั้น ไม่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อการวางแผนทางการเงิน Lubis et al. (2022) สนับสนุนว่า บุคลิกที่เปิดเผยเป็นลักษณะบุคลิกภาพที่โดดเด่นที่สุดเมื่อเทียบกับองค์ประกอบอื่น คนเปิดเผย ชอบเข้าสังคมจะกู้ยืมมากกว่าคนเก็บตัวเนื่องจากพวกเขามีแนวโน้มที่จะออกไปข้างนอก พบปะผู้คน และเข้าสังคมมากกว่า ซึ่งส่งผลต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายของพวกเขา และในทางกลับกันก็ทำให้พวกเขามีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น เป็นไปได้ที่คาดหวังได้ว่าคนเปิดเผยมีแนวโน้มที่จะกู้ยืมเงินเพื่อจ่ายสำหรับการบริโภคที่โอ้อวดของพวกเขา จากที่กล่าวมาทำให้เชื่อได้ว่า บุคลิกภาพแบบเปิดเผยแสดงตัว มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออม

ในขณะที่ Ibrahim (2021) สนับสนุนว่า คนที่มีความไม่มั่นคงทางอารมณ์ พวกเขามักจะตอบสนองต่อสถานการณ์ด้วยความกลัว ความเศร้า ความโกรธ ความวิตกกังวล คนกลุ่มนี้มีแนวโน้มเสี่ยงต่อความเครียด ผู้ที่มีระดับคะแนนด้านนี้สูงมักจะประสบปัญหาทางการเงินและมีแนวโน้มที่จะมีหนี้สิน สอดคล้องกับ Fachrudin & Latifah (2022) ลักษณะความไม่มั่นคงทางอารมณ์มีผลอย่างมากต่อพฤติกรรมทางการเงินและระดับภาวะความเครียดทางการเงินส่วนบุคคล ยิ่งคะแนนความวิตกกังวลสูงขึ้นเท่าใด แนวโน้มของบุคคลในการลงทุนก็จะยิ่งลดลง และมีแนวโน้มที่จะเป็นหนี้มากขึ้นเท่านั้น นอกจากนี้บุคคลที่มีคะแนนความวิตกกังวลสูงมักจะขอคำแนะนำในการตัดสินใจลงทุน พวกเขาจะหลีกเลี่ยงการลงทุนระยะสั้น มีสินทรัพย์ที่เสี่ยงในพอร์ตโฟลิโอน้อยกว่า มักจะเลือกผลิตภัณฑ์หนี้แบบง่าย ๆ เช่น การเบิกเงินเกินบัญชี และมักจะมีหนี้สินร่วมกับความเครียดทางการเงิน จากที่กล่าวมาทำให้เชื่อได้ว่า บุคลิกภาพแบบหวั่นไหว มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออม

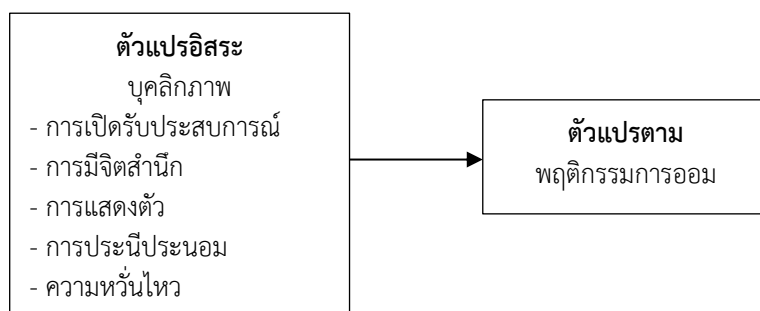
สำหรับการทวนสอบลักษณะบุคลิกกับการตัดสินใจลงทุนทางการเงิน El Olthman et al. (2020) รายงานว่า ในกลุ่มนักศึกษาแพทยมหาวิทยาลัยเลบานอน ผู้ที่มีลักษณะนิสัยแบบประนีประนอมมักมีแนวโน้มการตัดสินใจลงทุนแบบพึงพา พวกเขาจะอาศัยผู้อื่นเพื่อการสนับสนุนและให้คำแนะนำในการตัดสินใจ สอดคล้องกับ Lubis et al. (2022) สนับสนุนว่า ผู้ที่มีคะแนนความเป็นมิตรสูง มักจะถูกชักจูงให้กู้ยืมเงินได้ง่าย เนื่องจากผู้ที่มีคะแนนความเป็นมิตรสูงมักจะมีพฤติกรรม เช่น การให้ของขวัญและใช้จ่ายเพื่อการกุศล และความคิดเห็นของพวกเขาไม่ค่อยมั่นคงนัก เนื่องจากพวกเขาชอบหลีกเลี่ยงความขัดแย้งกับผู้อื่น การที่พวกเขาเป็นห่วงเป็นใยผู้อื่นทำให้พวกเขามีแนวโน้มที่จะใช้จ่ายเงินและกู้ยืมเงินมากกว่าผู้ที่มีคะแนนความเป็นมิตรต่ำ จากที่กล่าวมาทำให้เชื่อได้ว่า บุคลิกภาพแบบประนีประนอม มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออม

ในขณะเดียวกัน El Olthman et al. (2020); Jiang et al. (2023) กล่าวว่า ผู้ที่เป็นคนเปิดรับประสบการณ์ใหม่ ๆ มักจะมีความคิดสร้างสรรค์และมีจินตนาการ พวกเขาจะยอมรับสถานการณ์ทางการเงินใหม่ ๆ ที่เป็นผลมาจากความผันผวนตามปกติในตลาดการลงทุนที่มีความเสี่ยงมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับข้อสรุปที่ว่า ลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์นี้มีความเชื่อมโยงเชิงบวกกับการยอมรับความเสี่ยงทาง

การเงิน และการเข้าถึงคมนาคมอาจส่งเสริมโอกาสในการสร้างเครือข่ายที่ร่ำรวย เพิ่มรายได้ หรือประสบการณ์ทางการเงินอื่น ๆ ให้แก่พวกเขาได้ สอดคล้องกับ Pinjisakikool (2018) ที่สรุปว่า ความเปิดกว้างต่อประสบการณ์ส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการแสวงหาประสบการณ์ใหม่ ๆ ผู้ที่มีคะแนนความเปิดกว้างต่อประสบการณ์ต่ำมักจะเป็นคนอนุรักษ์นิยมและมีความคิดคับแคบ ในทางกลับกัน คะแนนความเปิดกว้างต่อประสบการณ์ที่สูงอาจบ่งบอกถึงความเต็มใจที่จะทดลองและลองสิ่งใหม่ ๆ มากขึ้น ซึ่งอาจเป็นสิ่งที่กระตุ้นทางปัญญาต่อพฤติกรรม การเสี่ยง รวมถึงการกู้ยืมเงิน จากที่กล่าวมาทำให้เชื่อได้ว่า บุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออม

กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรม ผู้วิจัยนำมาสร้างกรอบแนวคิดเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพและพฤติกรรมการออมของคนวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรเป้าหมาย คือ คนวัยทำงานในกรุงเทพมหานคร อายุ 18–60 ปี รวมจำนวน 3,425,936 คน จากระบบสารสนเทศสนับสนุนงานส่งเสริมสุขภาพและอนามัยสิ่งแวดล้อม (2566)

กลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่าง โดยกำหนดระดับความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ร้อยละ 5 และระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 คำนวณขนาดตัวอย่างได้เท่ากับ 400 คน และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน โดยแบ่งกลุ่มการปฏิบัติงานในกรุงเทพมหานครเป็น 6 พื้นที่ และจับฉลากเลือกพื้นที่ละ 2 เขต ได้แก่ 1) กลุ่มกรุงเทพมหานครกลาง ได้เขตดินแดงและวังทองหลาง จำนวน 67 ตัวอย่าง 2) กลุ่มกรุงเทพมหานครเหนือ ได้เขตสายไหม และจตุจักร จำนวน 66 ตัวอย่าง 3) กลุ่มกรุงเทพมหานครใต้ ได้เขตสวนหลวงและพระโขนง จำนวน 67 ตัวอย่าง 4) กลุ่มกรุงเทพมหานครตะวันออก ได้เขตลาดกระบังและคลองสามวา จำนวน 67 ตัวอย่าง 5) กลุ่มกรุงเทพมหานครเหนือ ได้เขตบางกอกใหญ่และบางพลัด จำนวน 67 ตัวอย่าง และ 6) กลุ่มกรุงเทพมหานครใต้ ได้เขตบางแคและหนองแขม จำนวน 66 ตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลประกอบด้วย ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล จำนวน 3 ข้อ ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ส่วนที่ 2 ด้านบุคลิกภาพ จำนวน 44 ข้อ อาศัยข้อคำถามตามแนวทางในมุมมองทางทฤษฎีของ John & Srivastava (1999) โดยปรับปรุงให้เหมาะสมกับบริบทของคนไทย มีลักษณะการประเมินค่า 5 ระดับ และส่วนที่ 3 พฤติกรรมการออม จำนวน 10 ข้อ โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถามให้คะแนนประเมินพฤติกรรมการออมของตนเอง มีลักษณะการประเมินค่า 5 ระดับ ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลในช่วง มกราคม-กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2567 โดยส่งแบบสอบถามให้กับตัวแทนผู้ช่วยวิจัยภาคสนาม

การพิทักษ์สิทธิ์

ผู้วิจัยได้ชี้แจงให้อาสาสมัครผู้ให้ข้อมูลทราบถึงวัตถุประสงค์การวิจัย รวมถึงประโยชน์ที่จะได้รับ พร้อมทั้งแนวปฏิบัติในการพิทักษ์สิทธิ์ โดยอาสาสมัครสามารถเข้าร่วมหรือปฏิเสธ หรือยุติการให้ข้อมูลได้ตลอดเวลา โดยไม่มีผลกระทบใด ๆ ข้อมูลจะถูกเก็บเป็นความลับ และรายงานผลในภาพรวมเพื่อการศึกษาเท่านั้น

การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยนำแบบสอบถามเสนอต่อผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน เพื่อตรวจสอบความถูกต้อง การใช้ภาษา และความครอบคลุมของเนื้อหา เมื่อปรับปรุงตามที่ผู้ทรงคุณวุฒิเสนอแนะเรียบร้อยแล้ว จึงนำไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างของงานวิจัย จำนวน 40 คน แล้วนำผลที่ได้ไปวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งฉบับ โดยมีผลการวิเคราะห์ค่า Cronbach's Alpha Coefficient เท่ากับ 0.932

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. สถิติเชิงพรรณนา เพื่อแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และอาศัยเกณฑ์การแปลความหมายช่วงคะแนนค่าเฉลี่ยตามแนวคิดของ Rovinelli and Hambleton (1977)
2. สถิติเชิงอนุมาน ใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณเพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพ และพฤติกรรมการออม ในการตรวจสอบปัญหาภาวะร่วมเส้นตรงพหุ ตามข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ อาศัยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ค่า Tolerance ค่า Variance Inflation Factor (VIF) และค่า Durbin Watson ตามหลักการและแนวปฏิบัติการสร้างแบบจำลองของ Kline (2005)

สรุปผลการวิจัย

ผู้วิจัยได้รับแบบสอบถามกลับคืนมารวมทั้งสิ้น 400 ชุด ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ให้ข้อมูลกลุ่มคนวัยทำงาน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 270 คน คิดเป็นร้อยละ 67.5 มีอายุระหว่าง 18-30 ปี จำนวน 187 คน คิดเป็นร้อยละ 46.8 และมีสถานภาพโสด จำนวน 282 คน คิดเป็นร้อยละ 70.5 เมื่อจัดลำดับบุคลิกภาพแต่ละลักษณะพบว่า ผู้ให้ข้อมูลมีระดับบุคลิกภาพแบบหวั่นไหว ($\bar{X}=3.60$, S.D.= 0.52) แบบมีจิตสำนึก ($\bar{X}=3.51$, S.D.= 0.56) และแบบเปิดรับประสบการณ์ ($\bar{X}=3.38$, S.D.= 0.53) อยู่ในระดับสูง

ในขณะที่ระดับบุคลิกภาพแบบประนีประนอม ($\bar{X} = 3.27$, S.D. = 0.56) และการแสดงตัว ($\bar{X} = 2.57$, S.D. = 0.57) อยู่ในระดับปานกลาง ในส่วนระดับพฤติกรรมการออม ($\bar{X} = 3.94$, S.D. = 0.79) อยู่ในระดับสูง

ในการตรวจสอบปัญหาภาวะร่วมเส้นตรงพหุ ตามข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ ตามเกณฑ์อ้างอิงของ Kline ระบุว่า ค่า VIF ควรน้อยกว่า 10 และค่า Tolerance ควรมากกว่า 0.1 จะไม่เกิดปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้น ผลการวิจัยพบว่า ค่า Tolerance ทุกตัวมีค่ามากกว่า 0.1 และค่า VIF อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาพบว่า มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 10 คู่ และมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 5 คู่ โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง -0.473 ถึง 0.629 ทั้งนี้ไม่พบว่าตัวแปรใดมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์สูงกว่า 0.8 ดังนั้น จึงสามารถเชื่อได้ว่าข้อมูลนี้ไม่มีปัญหาภาวะร่วมเส้นตรงพหุ สำหรับการตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างค่าความคลาดเคลื่อน พบว่า มีค่า Durbin-Watson เท่ากับ 1.94 จึงเชื่อได้ว่า ไม่เกิดปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างค่าความคลาดเคลื่อน สามารถนำไปวิเคราะห์การถดถอยต่อไปได้ ผลวิเคราะห์ความแปรปรวนของตัวแปรทั้งหมด พบว่า มีค่า sig = 0.00 ซึ่งมีค่าน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญ 0.05 ที่กำหนดไว้ แสดงว่า มีตัวแปรอิสระอย่างน้อยหนึ่งตัวที่สามารถนำมาใช้ในการประเมินพฤติกรรมการออมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรพยากรณ์เรียงตามลำดับมากที่สุด พบว่า บุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์ และการมีจิตสำนึก มีอิทธิพลเชิงบวกต่อพฤติกรรมการออมที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรพยากรณ์ในรูปคะแนนมาตรฐาน เท่ากับ 0.58 และ 0.20 ตามลำดับ สำหรับการแสดงตัว มีอิทธิพลเชิงลบต่อพฤติกรรมการออมที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรพยากรณ์ในรูปคะแนนมาตรฐาน เท่ากับ 0.10 เมื่อนำตัวแปรอิสระทั้งหมดเข้าวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ พบว่า มีตัวแปรทำนาย 3 ตัว สามารถร่วมกันพยากรณ์พฤติกรรมการออมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.629 มีค่าสัมประสิทธิ์ตัวกำหนด (R Square) สูงสุดเท่ากับ 0.396 แปลได้ว่า ตัวแปรอิสระสามารถร่วมกันอธิบายหรือพยากรณ์พฤติกรรมการออมได้ร้อยละ 39.6 ส่วนที่เหลืออาจเกิดจากอิทธิพลของตัวแปรอื่น ๆ โดยมีค่าความผิดพลาดมาตรฐานต่ำสุดเท่ากับ 0.62 ซึ่งแสดงว่าปัจจัยทั้งหมดสามารถลดความผิดพลาดในการพยากรณ์พฤติกรรมการออมได้ร้อยละ 62 รายละเอียดผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณระหว่างตัวแปรพยากรณ์ และการทดสอบนัยสำคัญ

บุคลิกภาพมีอิทธิพลต่อ พฤติกรรมการออม	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	ค่า Tol.	ค่า VIF
ค่าคงที่ (a)	0.48	0.39		1.22	0.22		
การเปิดรับประสบการณ์ (Open)	0.86	0.07	0.58	12.36	0.00**	0.70	1.44
การมีจิตสำนึก (Cons)	0.28	0.08	0.20	3.44	0.00**	0.47	2.14
การแสดงตัว (Extra)	-0.14	0.07	-0.10	-2.05	0.04*	0.61	1.65

Adj. R Square = .388 R Square = .396 R = .629 Durbin-Watson = 1.938 Std.

Error of the Estimate = .61828 * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

อภิปรายผลการวิจัย

ผู้ให้ข้อมูล ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนวัยทำงานเพศหญิง มีอายุระหว่าง 18-30 ปี และมีสถานภาพโสด ผลการทดสอบสมมติฐาน ยืนยันว่าลักษณะบุคลิกภาพจาก 3 ใน 5 คุณลักษณะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อพฤติกรรมการออม โดยบุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์ และการมีจิตสำนึก เป็นตัวแปรที่มีอำนาจในการพยากรณ์พฤติกรรมการออม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และบุคลิกภาพแบบแสดงตัว มีอิทธิพลเชิงลบต่อพฤติกรรมการออม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ข้อค้นพบจากการศึกษานี้ สอดคล้องกับงานวิจัยในอดีต ดังนี้

การเปิดรับประสบการณ์ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการออม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ด้วยเพราะบุคคลที่มีบุคลิกแบบเปิดกว้าง แนวโน้มที่จะรับรู้ถึงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องหากไม่ออมเงิน รวมถึงรับรู้ความไม่มั่นคงทางการเงินในอนาคต และปรับพฤติกรรมให้เหมาะสม ดังนั้นจึงคาดได้ว่าลักษณะการเปิดรับประสบการณ์ เช่นนี้จะทำนายพฤติกรรมการออมเชิงบวกได้ สอดคล้องกับข้อสรุปของ Fallaw (2019) ที่กล่าวว่า บุคคลที่เปิดกว้างจะปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น พวกเขายังทำการปรับเปลี่ยนทัศนคติและพฤติกรรมที่มีอยู่เมื่อพวกเขาได้สัมผัสกับความคิดหรือสถานการณ์ใหม่ ๆ บุคคลที่มีความเปิดกว้างต่อประสบการณ์สูงอาจแสดงความสามารถที่มากขึ้นสำหรับการวางแผนทางการเงินในอนาคต พวกเขามีแนวโน้มมากขึ้นที่จะพิจารณาผลที่ตามมาจากการกระทำในอนาคต รวมถึงความสำคัญของการออมเพื่อความต้องการหรือเป้าหมายในอนาคต ในขณะที่เดียวกันคนกลุ่มนี้จะมีความยืดหยุ่นและปรับตัวได้มากขึ้นในการคิดและพฤติกรรมของตน ความยืดหยุ่นนี้อาจขยายไปสู่การตัดสินใจทางการเงิน โดยที่พวกเขาเต็มใจที่จะปรับพฤติกรรมการใช้จ่ายและจัดลำดับความสำคัญของการออมเมื่อจำเป็น ผู้ที่มีลักษณะบุคลิกแบบเปิดกว้าง มักจะมีความคิดสร้างสรรค์ เปิดรับความคิดที่แตกต่าง ชื่นชอบการผจญภัย ผู้ที่มีคะแนนบุคลิกภาพในมิตินี้สูงจะเต็มใจที่จะยอมรับความเสี่ยงทางการเงิน และความคลุมเครือได้มากขึ้น นักลงทุนแบบเปิดกว้างมักแสวงหาความรู้ พวกเขาจะค้นคว้าข้อมูลอย่างละเอียดถี่ถ้วนจนกว่าจะได้รับข้อมูลเพียงพอ

การมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับพฤติกรรมการออม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สอดคล้องกับ

ข้อสรุปจากการศึกษาของ Edgar et al. (2016) ที่ได้ตรวจสอบบทบาทของลักษณะนิสัยจากลักษณะบุคลิกภาพ Big Five เพื่ออธิบายพฤติกรรมทางการเงินของคนในประเทศชิลี ทั้งในรูปแบบการออมเงินบำนาญโดยสมัครใจและการออมเงินฝากในธนาคาร และพบว่าความมีสติ การมีจิตสำนึก เป็นนิสัยที่แสดงออกถึงรับผิดชอบและบรรลุเป้าหมาย ดังนั้นจึงคาดได้ว่าลักษณะเช่นนี้จะทำนายพฤติกรรมทางการเงินเชิงบวกได้ DeYoung et al. (2010) ได้ให้เหตุผลสนับสนุนในเชิงวิทยาศาสตร์ว่า คุณลักษณะของบุคคลนั้นมีความสัมพันธ์กับปริมาตรในบริเวณต่าง ๆ ของสมอง โดยการถ่ายภาพสมองด้วยคลื่นสนามแม่เหล็กเชิงโครงสร้าง พบว่าการมีสติและการมีจิตสำนึกสัมพันธ์กับปริมาตรในเยื่อหุ้มสมองส่วนหน้าด้านข้าง ซึ่งเป็นบริเวณที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนและการควบคุมพฤติกรรมโดยสมัครใจ แก่นแท้ของความมีสติคือ การมีความรับผิดชอบต่อความเป็นระเบียบ และความพากเพียร สะท้อนออกมาในการแสดงออกเชิงพฤติกรรมในการออมและการให้ความสำคัญกับความรับผิดชอบต่อทางการเงินเป็นอย่างมาก คนที่มีมโนธรรมมีจิตสำนึก จะมีลักษณะเด่นได้แก่ ใส่ใจรายละเอียด เชื่อมั่นในตนเอง และชอบความสมบูรณ์แบบ จึงไม่จำเป็นต้องให้ใครมาบังคับ

การแสดงตัวมีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมทางการเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Van Scotter & Roglio (2020) ที่กล่าวว่า บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดเผยแสดงตัว คือผู้ที่มีความสุขกับการได้เข้าสังคม กล้าแสดงออก ชอบความตื่นเต้น เข้ากับคนง่าย ซึ่งตรงข้ามกับคนที่มีบุคลิกภาพค่อนข้างเก็บตัว คนที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดเผยแสดงตัวมักจะประหยัดเงินน้อยลง ดังนั้นจึงอาจเป็นไปได้ที่พวกเขาจะมีพฤติกรรมทางการเงินลดน้อยลงไปด้วย บุคคลที่ชอบเข้าสังคม อาจมีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมการใช้จ่ายโดยฉับพลันและหุนหันพลันแล่นมากกว่า ลักษณะการเข้าสังคมและเข้ากับคนง่ายอาจทำให้พวกเขาให้ความสำคัญกับความพึงพอใจ ประสบการณ์และความสุขในปัจจุบันมากกว่าเป้าหมายการออมในระยะยาว ในขณะที่เดียวกันคนกลุ่มนี้อาจได้รับอิทธิพลทางสังคม แรงกดดันจากกลุ่มเพื่อนและบรรทัดฐานทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับการบริโภค ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้จากเข้าร่วมกิจกรรมทางสังคมที่มีค่าใช้จ่ายสูง ย่อมส่งผลเสียต่อความพยายามในการออมเงินของพวกเขา

นอกจากนี้ยังพบว่า คุณลักษณะการประนีประนอม และความหวั่นไหว มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออม แม้จะไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ยังยืนยันข้อค้นพบที่น่าสนใจ คือความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการประนีประนอมมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อพฤติกรรมการออม ซึ่งสะท้อนถึงระดับที่บุคคลเห็นคุณค่าของการถูกผู้อื่นชื่นชม สอดคล้องกับ Awan & Sahar (2021) ที่สรุปว่า บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและเห็นอกเห็นใจของกลุ่มนักลงทุนรายย่อยในปากีสถานนั้น มีอิทธิพลอย่างไม่มีนัยสำคัญต่อการตัดสินใจทางการเงิน ดังนั้นจึงอาจเป็นไปได้ว่า คนที่มีความเห็นอกเห็นใจสูง อาจกระตือรือร้นที่จะสร้างสมดุลระหว่างการดูแลอนาคตทางการเงินของตนเองด้วยการให้ความช่วยเหลือผู้อื่นในความสัมพันธ์แบบเครือข่ายเครือญาติและมิตรภาพ พวกเขามีแนวโน้มที่จะเห็นคุณค่าของความสัมพันธ์มากกว่าเป้าหมายส่วนตัว รวมถึงเป้าหมายทางการเงินส่วนบุคคลด้วย คนกลุ่มนี้อาจถูกมองว่ามีน้ำใจแต่มีนิสัยการใช้จ่ายอย่างหุนหันพลันแล่น จึงต้องพิจารณาวิธีการทางการเงินและการลงทุนอย่างรอบคอบ และมีแนวโน้มว่า การตัดสินใจทางการเงินของ

พวกเขาอาจคำนึงถึงคำแนะนำและความคิดเห็นของผู้อื่น ในทางกลับกันบุคลิกภาพแบบหัวน้าวมีอิทธิพลเชิงลบต่อพฤติกรรมทางการเงิน แต่ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ สอดคล้องกับ Fenton-O'Creevy & Furnham (2023) ที่สนับสนุนว่า ความหัวน้าวเกี่ยวข้องกับระดับความผันผวนทางการเงินและความวิตกกังวล ผู้ที่มีความมั่นคงทางการเงินต่ำมักจะวิตกกังวลและมีความไวต่อความเสี่ยงอย่างมาก อาจเป็นไปได้ว่ากลุ่มนี้มีความสามารถน้อยกว่าในการวางแผนล่วงหน้า และการเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน รวมถึงมีแนวโน้มจะประสบปัญหาทางการเงินมากกว่า

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

จากผลการศึกษาที่ยืนยันว่า ลักษณะบุคลิกภาพมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการออม นักวางแผนทางการเงินและผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน สามารถใช้เป็นแนวทางในการทำความเข้าใจกลุ่มลูกค้า รวมถึงแนวทางการแก้ปัญหาและการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเงินส่วนบุคคลได้ตรงกับความต้องการและคุณลักษณะส่วนบุคคลของลูกค้า ในฐานะที่ปรึกษาด้านการลงทุนหรือการออม การรับรู้และทำความเข้าใจลักษณะบุคลิกภาพของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการให้คำแนะนำเฉพาะบุคคลและมีประสิทธิภาพ เพื่อนำทางพวกเขาไปสู่การตัดสินใจทางการเงินที่ถูกต้อง ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายและค่านิยมของพวกเขา ผู้ให้คำปรึกษาด้านการลงทุนหรือการออม จำเป็นต้องทำความเข้าใจเป้าหมายทางการเงินของลูกค้า และสำรวจทางเลือกการลงทุนที่เหมาะสมต่อไป

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง ในบริบทของจิตวิทยาการเงินมักถูกมองว่าเป็นปัจจัยเสริมแรงด้านบวก ในฐานะนักวางแผนทางการเงิน หรือผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน ควรให้ความสำคัญกับการพัฒนากลยุทธ์ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าที่มักจะไม่มีติดกับการดำเนินกิจกรรมทางการเงินแบบกิจวัตรประจำที่มีกำหนดเวลาแน่นอน มีความยืดหยุ่นในการวางแผนทางการเงิน อาจจัดแผนการออมเงินและแผนการลงทุนที่มีความยืดหยุ่นในด้านระยะเวลา หรือเสนอทางเลือก หรือประสบการณ์ใหม่ ๆ รวมถึงการใช้เทคโนโลยีทางการเงิน บุคคลที่เปิดกว้างอาจเปิดรับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีทางการเงินที่เป็นนวัตกรรมมากขึ้น การแนะนำให้พวกเขารู้จักกับเครื่องมือและแพลตฟอร์มใหม่ ๆ ที่สามารถยกระดับประสบการณ์การออมและการลงทุน เช่น robo-advisor แพลตฟอร์มดิจิทัลที่ให้บริการวางแผนการเงินและการลงทุนแบบอัตโนมัติ แอปพลิเคชันงบประมาณ เป็นต้น ตลอดจนนำเสนอแหล่งข้อมูลทางการเงิน เวิร์กช็อป และการสัมมนาเพื่อช่วยให้พวกเขาเข้าใจตลาดการเงิน กลยุทธ์การลงทุน และการบริหารความเสี่ยงอย่างลึกซึ้งยิ่งขึ้น เพื่อให้กลุ่มนี้ได้เกิดความรู้สึกรับรู้ถึงการเรียนรู้ประสบการณ์ใหม่ ๆ

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก หรือลักษณะนิสัยเชื่อมั่นในการควบคุมตนเอง มีความพิถีพิถัน ในฐานะนักวางแผนทางการเงิน หรือผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน ควรให้ความสนใจในการนำเสนอรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ข้อมูลทางการเงินเพื่อทำความเข้าใจกลยุทธ์การลงทุนและการออมให้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น รวมถึงการจัดลำดับความสำคัญของแผนการลงทุนและกระบวนการลงทุน

ที่เกี่ยวข้องกับการออมอย่างชัดเจน เพื่อลดข้อกังวลใจทางการเงินแก่ลูกค้านี้ เมื่อพวกเขารับรู้และตัดสินใจเลือกลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว พวกเขาจะแสดงความมุ่งมั่นเพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายทางการเงินของตน ในฐานะที่ปรึกษาควรให้ความสำคัญกับการสร้างแผนทางการเงินที่สอดคล้องกับเป้าหมายและค่านิยมระยะยาวของพวกเขา นอกจากนี้กลุ่มลูกค้าที่มีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก มักต้องการลดความเสี่ยงและสร้างความมั่นใจในเสถียรภาพในทางการเงินของตนเอง จึงควรแนะนำการกระจายการออม รวมถึงการกระจายพอร์ตการลงทุน การจัดสรรสินทรัพย์ตามความเสี่ยง และการทบทวนเพื่อปรับสมดุลการลงทุนอย่างรอบคอบผ่านการสื่อสารอย่างเปิดเผยและโปร่งใส

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดเผยแสดงตัว ลักษณะที่โดดเด่นคือ คนกลุ่มนี้มักสนใจต่อสิ่งภายนอก มักจะปรับตัวได้ในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา สิ่งนี้นักวางแผนทางการเงินหรือผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน ควรพิจารณาเพื่อกำหนดแนวทางการวางแผนทางการเงินสำหรับคนบุคลิกภาพแบบเปิดเผยแสดงตัว คือต้องคำนึงถึงความสามารถในการปรับตัวต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง เช่น ความผันผวนของรายได้ สภาพตลาด หรือเหตุการณ์ในชีวิต พวกเขาอาจได้รับประโยชน์จากกลยุทธ์ทางการเงินที่ยืดหยุ่น เน้นการติดต่อสื่อสารเพื่อสร้างความร่วมมือกับที่ปรึกษาทางการเงิน ควรเปิดโอกาสให้ลูกค้ากลุ่มนี้ได้สอบถาม แบ่งปันความคิด และมีส่วนร่วมในกระบวนการวางแผนทางการเงินและการลงทุน ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มความพึงพอใจของพวกเขาได้ นอกจากนี้อาจโน้มน้าวใจให้สนใจในผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ และสร้างระบบการให้รางวัลหรือสิ่งจูงใจเพื่อกระตุ้นให้พวกเขาตัดสินใจ รวมถึงการใช้บริบททางสังคมเพื่อกระตุ้นให้พวกเขาเห็นความสำคัญของการออมและการลงทุน โดยเน้นการวางแผนทางการเงินว่าจะสามารถสนับสนุนเป้าหมายทางสังคมและแรงบันดาลใจในการใช้ชีวิตได้อย่างไร เพื่อบรรลุความมั่นคงทางการเงิน

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีบุคลิกภาพแบบประนีประนอม บุคคลกลุ่มนี้ยินดีที่จะใช้จ่าย เพื่ออยู่ร่วมกับกลุ่มเพื่อน สิ่งที่น่าสนใจคือ บุคคลที่เปิดกว้างและเห็นอกเห็นใจยังชอบการลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำหรือให้ผลตอบแทนต่ำ ซึ่งอาจจะทำให้ความสามารถในการสร้างความมั่งคั่งในระยะยาวลดลง ดังนั้นสิ่งที่นักวางแผนทางการเงิน หรือผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน ควรพิจารณาคือ การกระตุ้นให้พวกเขาจัดทำแผนการเงินและแผนการใช้จ่ายที่ชัดเจน เพื่อให้เกิดความยืดหยุ่นในการใช้จ่ายไปเพื่อความสัมพันธ์ทางสังคมไปพร้อม ๆ กับการสร้างเป้าหมายทางการเงินในระยะยาว พวกเขามีมติความเสียสละและความเห็นอกเห็นใจซึ่งนำไปสู่ความต้องการช่วยเหลือผู้อื่นที่มีปัญหา ดังนั้นผลิตภัณฑ์ทางการเงินหรือการลงทุนที่น่าสนใจจะเป็นกลุ่มที่สามารถสร้างผลตอบแทนไปพร้อมกับแบ่งปันเพื่อสังคม เช่น ทางเลือกการลงทุนแบบยั่งยืนโดยให้ความสำคัญกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม รวมถึงธุรกิจทั่วไปที่ปรับวิธีการทำงานและดำเนินธุรกิจในปัจจุบันให้เป็นมิตรต่อโลก

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีบุคลิกภาพแบบหัวน้าว มักมีความไม่มั่นคงทางอารมณ์ อารมณ์แปรปรวนได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อพวกเขากำลังเผชิญกับความท้าทายทางการเงิน และคาดการณ์ถึงแนวโน้มเชิงลบสำหรับ

การลงทุน พวกเขาจะประสบกับความเครียดและความวิตกกังวล ดังนั้นสิ่งที่นักวางแผนทางการเงิน หรือผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน ควรพิจารณาคือ การให้คำแนะนำในการวางแผนทางการเงินได้รอบคอบเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจลงทุนที่ดีที่สุด และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการออมและการลงทุนอื่น ๆ ก็เป็นสิ่งจำเป็นเพื่อให้ลดความกังวลใจ เมื่อพวกเขาได้ศึกษาอย่างรอบด้านจะสามารถคิดหาวิธีหลีกเลี่ยงข้อผิดพลาดในการลงทุนทางการเงินได้ดียิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ในการศึกษาครั้งนี้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครเท่านั้น จึงมีข้อเสนอแนะให้ผู้ทำการวิจัยครั้งต่อไปขยายพื้นที่ศึกษาครอบคลุมมากขึ้น เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น
2. ในงานวิจัยครั้งต่อไปควรทำวิจัยเชิงคุณภาพเพิ่มเติม เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับบุคลิกภาพและพฤติกรรมในการออมที่ลึกซึ้งมากขึ้น

เอกสารอ้างอิง

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2566). รายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทย ปี 2565.

<https://www.bot.or.th/content/dam/bot/image/research-and-publications/2565ThaiFLsurvey.pdf>

พรเพ็ญ สดศรีชัย. (2566, 31 ตุลาคม). มาปลูกวิถียุทธการออมและร่วมกันแก้หนี้กันเถอะ.

<https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/articles-and-publications/articles/article-2023Oct31.html>

พิทวัส พูนผลกุล, นฤา ะสี และ พรพจ ปรปักษ์ขาม. (2567, 2 กันยายน). ความ (ไม่) ยั่งยืนทางการคลังและทางออกของระบบจัดการรายได้ยามชราภาพระบิตเวลาที่ต้องรีบแก้ไข. <https://www.pier.or.th/abridged/2024/09/>

ระบบสารสนเทศสนับสนุนงานส่งเสริมสุขภาพและอนามัยสิ่งแวดล้อม. (2566, 20 ธันวาคม). ประชากรทะเบียนราษฎร์จำแนกรายเพศ ปีงบประมาณ 2566 กรุงเทพมหานคร. <http://dashboard.anamai.moph.go.th/population/popall/changwat?year=2023&cw=10>

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2567, 17 มีนาคม). การสรุปผลที่สำคัญจากการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2566. https://www.nso.go.th/nsoweb/storage/survey_detail/2024/20240508082744_74896.pdf

สิรินันท์ พานพิศ. (2563). พฤติกรรมการออมส่วนบุคคลของบุคลากรในสังกัดสำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข. [วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิตไม่ตีพิมพ์]. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

- สุวรรณ รุจิโมระ และ ภาณุพร พรยุทธพงศ์. (2563). การศึกษาพฤติกรรมการออมเงินของครัวเรือน : กรณีศึกษาชุมชนพร้อมจิตร์ เทศบาลตำบลคลองด่าน อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ (รายงานการวิจัย). มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี.
- Awan, A. G. and Sahar, S. (2021). Impact of personality traits on investment decisions types: evidence from pakistan stock exchange. *Global Journal of Management, Social Sciences and Humanities*, 7(2), 350–378.
- Brandstätter, H. and Güth, W. (2002). Personality in dictator and ultimatum games. *Central European Journal of Operations Research*, 10(3), 191–216.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). The five-factor model of personality and its relevance to personality disorders. *Journal of Personality Disorders*, 6(4), 343–359.
- DeYoung C. G., Hirsh J. B., Shane, M. S., Papademetris, X., Rajeevan, N. and Gray, J. R. (2010). Testing Predictions from Personality Neuroscience Brain Structure and The Big Five. *Psychological Science*, 21(6), 820–828.
- Edgar E. K., Erwin, H. and Pablo, T. (2016). Responsible Personal Finance: The Role of Conscientiousness in Bank and Pension Savings in Chile. *International Review of Finance*, 16(1), 161–167.
- El Othman, R., El Othman, R., Hallit, R., Obeid, S. and Hallit, S. (2020, 5 May). *Personality traits, emotional intelligence and decision-making styles in Lebanese universities medical students*. <https://bmcp psychology.biomedcentral.com/articles/10.1186/s40359-020-00406-4#citeas>
- Fachrudin, K. & Latifah, S. (2022). Relationship between individual characteristics, neurotic personality, personal financial distress, and financial behavior. *Cogent Business & Management*, 9, 1-16.
- Fallow, S. (2019, 17 April). *Openness to Change in Personal Finance*. <https://datapoints.com/2019/04/17/critical-changing-behaviors-openness-financial-change/>
- Fenton-O'Creevy, M. and Furnham, A. (2023, 17 April). *Personality and wealth. Financial Planning Review*. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1002/cfp2.1158>
- Hayes, A. (2021, 22 July). *What Is the Life-Cycle Hypothesis in Economics?*. <https://www.investopedia.com/terms/l/life-cycle-hypothesis.asp>
- Ibrahim, A. Z. (2021). Determine the food access among low-income households in rural area, Kedah, Malaysia. *Journal of Business Economics Review*, 6(3), 212–222.

- Jiang, Z., Peng, C. and Yan, H. (2023, March). *Personality differences and investment decision-making*. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w31041/w31041.pdf
- John, O. P. and Srivastava, S. (1999). *The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives*. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (Vol. 2, pp. 102–138). Guilford Press.
- Kline, R. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling*. Guilford Press.
- Lubis, A. W., Astrini, M. R. and Rokhim, R. (2022). The Big Five Personality Traits and Borrowing Behavior. *Southeast Asian Journal of Economics*, 10(2), 1–33.
- Pinjisakikool, T. (2018). The influence of personality traits on households' financial risk tolerance and financial behaviour. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 30(1), 32-54.
- Rovinelli, R. J. and Hambleton, R. K. (1977). On the use of content specialists in the Assessment of criterion-referenced test item validity. *Dutch Journal of Educational Research*, 2, 49–60.
- Shanmugam, K., Chidambaram, V. and Parayitam, S. (2023). Relationship Between Big-Five Personality Traits, Financial Literacy and Risk Propensity: Evidence from India. *IIM Kozhikode Society & Management Review*, 12(1), 85–101.
- Sutarman, P. and Turangan, J. (2023). The Influence of Financial Literacy, Self-Control, and Lifestyle on Universitas Tarumanagara Students' Interest in Saving. *International Journal of Application on Economics and Business*, 1, 267–273.
- Van Scotter, J. R. and De Déa Roglio, K. (2020). CEO bright and dark personality: Effects on ethical misconduct. *Journal of Business Ethics*, 164(3), 451–475.