

การวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต A Latent Profile Analysis of Undergraduate Students' Financial Behavior

ธีระยุทธ พิริยะอารยะกุล^{1*} วรณีย์ แกมเกต² และ ชยุตม์ ภิรมย์สมบัติ³

Theerayuth Phiriyaarayakul^{1*}, Wannee Kaemkate² and Chayut Piromsombat³

(Received: April 17, 2020 ; Revised: May 24, 2020 ; Accepted: June 8, 2020)

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต การวิจัยนี้เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ ตัวอย่างวิจัย คือ นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 1,464 คน จากสถาบันของรัฐและเอกชน จำนวน 45 สถาบัน เครื่องมือวิจัย คือ แบบสอบถามพฤติกรรมทางการเงินโดยผ่านการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา และมีค่าความเที่ยงอยู่ระหว่าง .793 - .819 การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงบรรยาย และเทคนิคการวิเคราะห์ตัวแปรพหุนาม ประกอบด้วย ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน การวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝง ผลการวิจัย พบว่า

พฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ พฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย ด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ และด้านการวางแผนทางการเงิน โมเดลการวัดพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ($\chi^2(1,464, df = 25) = 88.448, p = .000, SRMR = .034, RMSEA = .042$) ผลการวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตโดยภาพรวม พบว่า สามารถจำแนกนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตได้ 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 คือ นิสิตนักศึกษาที่ใช้จ่ายอย่างรอบคอบ จำนวน 407 คน (ร้อยละ 27.80) กลุ่มที่ 2 คือ นิสิตนักศึกษาที่ใช้จ่ายอย่างคุ้มค่าคุ้มค่า จำนวน 460 คน (ร้อยละ 31.42) และกลุ่มที่ 3 คือ นิสิตนักศึกษาที่มีพฤติกรรมทางการเงินต่ำ จำนวน 597 คน (ร้อยละ 40.78) จากนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 1,464 คน ผลของการวิจัยนี้ได้จำแนกกลุ่มพฤติกรรมทางการเงินของนักศึกษา

¹ นิสิตดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาวิธีวิทยาการวิจัยการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

² รองศาสตราจารย์ ภาควิชาวิจัยและจิตวิทยาการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

³ อาจารย์ ภาควิชาวิจัยและจิตวิทยาการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹ Doctoral degree student in Educational Research Methodology Program, Faculty of Education, Chulalongkorn University

² Associate Professor, Department of Educational Research and Psychology, Faculty of Education, Chulalongkorn University

³ Lecturer, Department of Educational Research and Psychology, Faculty of Education, Chulalongkorn University

*Corresponding Author E-mail: theerayuth@outlook.com

ระดับปริญญาตรีที่สำคัญ โดยเป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างตัวแทรกแซงที่มีความเฉพาะของกลุ่มให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องทางการศึกษาและให้แนวทางที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาพฤติกรรมทางการเงินของวัยหนุ่มสาวต่อไป

คำสำคัญ ความรอบรู้ด้านการเงิน พฤติกรรมทางการเงิน การวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝง วัยหนุ่มสาว

Abstract

The purpose of this study was to analyze the latent profile of undergraduate students' financial behavior. This study employed a survey research design. The sample consisted of 1,464 undergraduate students in 45 public and private institutions. The research instruments comprised a financial behavior level questionnaire with content validity and reliability coefficients of .793 - .819. Data analysis was performed by using descriptive statistics and multivariate analysis technique, which were the mean, standard deviation, Pearson's correlation, confirmatory factor analysis, and latent profile analysis. The results were as follows:

The undergraduate students' financial behavior was composed of 3 components: behavior of income and expenses, behavior of saving and being debt free, and financial planning behavior. The measurement model of the undergraduate students' financial behavior fit the empirical data well ($\chi^2(1,464, df = 25) = 88.448, p = .000, SRMR = .034, RMSEA = .042$). The latent profile analysis of the undergraduate students' financial behavior identity classified undergraduate students into three classes: class 1 consisted of 407 undergraduate students (27.80%) whose spending was prudential, class 2 consisted of 460 undergraduate students (31.42%) who spent their money wisely, and class 3 consisted of 597 undergraduate students (40.78%) whose level of financial behavior was low. The findings of this study identify the critical class of the undergraduate students' financial behavior, offer specific entry points for interventions by educators, and provide positive pathways to develop financial behavior of young adults.

Keywords: financial literacy, financial behavior, latent profile analysis, young adult age

บทนำ

ความรอบรู้ด้านการเงินเป็นความสามารถของบุคคลในการจัดการทางการเงินในรูปแบบเงินสด สิ้นเชื่อ จัดทำแผนทางการเงินได้จนสามารถเลี้ยงชีพได้ด้วยตนเอง อยู่ดีกินดี มีชีวิตความเป็นอยู่ทางการเงินที่ดีขึ้น ตลอดจนบุคคลสามารถลดความเสี่ยงทางการเงินที่เกิดขึ้นตามสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน รวมทั้งลดภาระจากหนี้สินที่ทำให้บุคคลดำเนินชีวิตอย่างยากลำบากอีกด้วย (Xiao, 2016; OECD., 2018) การศึกษาความรอบรู้ด้านการเงินมักจะให้ความสนใจพฤติกรรมการตัดสินใจทางการเงินที่เป็นเป้าหมายสูงสุด (Antonietti et al., 2016; Loerwald and Stemmann, 2016)

จากการวิจัยที่ผ่านมา พบว่า นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตยังขาดทักษะเรื่องรายรับและรายจ่ายในชีวิตประจำวัน การตั้งเป้าหมายทางการเงินที่เป็นความรู้ทางการเงินขั้นพื้นฐาน ในขณะที่ยังต้องเผชิญหน้ากับการตัดสินใจทางการเงินที่ยากลำบากมากขึ้น จากผลิตภัณฑ์ทางการเงินและเครื่องมือทางการเงินใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นอย่างมากมาในปัจจุบัน (Fabris and Luburić, 2016; Garg and Singh, 2018) นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตเป็นกลุ่มวัยหนุ่มสาว (young adult) ที่อยู่ในช่วงอายุ 17-24 ปีที่กำลังจะเติบโตขึ้นมาเป็นกำลังสำคัญของประเทศในอนาคตเริ่มมีอิสระในการใช้จ่ายเงินมากขึ้นและอยู่ในวัยที่ต้องเริ่มตัดสินใจทางการเงินจำเป็นต้องปลูกฝังวินัยทางการเงินให้ใช้เงินอย่างถูกต้อง โดยดำเนินชีวิตแบบมีเป้าหมายทางการเงินไม่ใช้จ่ายฟุ่มเฟือยและไม่ดำเนินชีวิตตามกระแสสังคม ใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง และไม่มีหนี้สินเกินกำลังของตน (Loerwald and Stemmann, 2016; OECD, 2016)

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางการเงินที่ผ่านมา ผู้วิจัยพบว่ามีหลายประเด็นวิจัยที่น่าสนใจที่จะนำเสนอต่อต่อไปนี้ ประเด็นแรกก็คือ การวัดความรู้ด้านการเงินแบบหลายองค์ประกอบในสาขาการตลาดและจิตวิทยาสังคม พบว่า ผู้หญิงมีเจตคติทางการเงินดีกว่าผู้ชาย แต่ผู้ชายมีความรู้ทางการเงินและพฤติกรรมทางการเงินดีกว่าผู้หญิง (Agawalla et al, 2015) ซึ่งผลการวิจัยแตกต่างจากอีกงานวิจัยหนึ่งที่พบว่า ผู้หญิงมีความรู้ทางการเงิน พฤติกรรมทางการเงินและเจตคติทางการเงินดีกว่าผู้ชาย (Arceo-Gómez and Villagómez, 2017) เนื่องจากพฤติกรรมทางการเงินของบุคคลมีความซับซ้อนมากขึ้น มีรูปแบบพฤติกรรมทางการเงินหลากหลายมากขึ้น และปรับเปลี่ยนพฤติกรรมตามสถานการณ์ในชีวิตหรือผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ (Birkenmaier and Fu, 2016) ทำให้นักวิจัยต้องการทำความเข้าใจพฤติกรรมทางการเงินของกลุ่มวัยหนุ่มสาวให้มากยิ่งขึ้น

อีกประเด็นหนึ่งกล่าวคือ จากผลการวัดพฤติกรรมทางการเงินที่ไม่สอดคล้องกันจึงน่าจะมีวิธีการอื่น ๆ ที่สามารถชี้ให้เห็นถึงรูปแบบพฤติกรรมทางการเงินของบุคคลที่ชัดเจนมากกว่านี้ งานวิจัยที่ผ่านมาเน้นวิจัยพยายามอธิบายพฤติกรรมทางการเงินด้วยการวิเคราะห์กลุ่มแฝงอย่างเช่น งานวิจัยของ Khan and Rothwell (2015) Gutman et al. (2015) Birkenmaier and Fu (2016) Offringa et al. (2017) Sinha et al. (2018) และ Gerhard et al. (2018) ที่ผลการวิจัยพบว่า บุคคลมีรูปแบบพฤติกรรมทางการเงินหลากหลายรูปแบบแตกต่างกันไป เห็นได้ว่า เกิดการขยายขอบเขตการวิจัยไปยังการศึกษารูปแบบพฤติกรรมทางการเงินจากข้อสงสัยว่า เหตุใดบุคคลจึงมีรูปแบบพฤติกรรมทางการเงินแตกต่างกันทั้งที่บุคคลอยู่ในสถานการณ์และมีสภาพปัญหาที่ใกล้เคียงกัน

พฤติกรรมทางการเงินเป็นองค์ประกอบหนึ่งของความรู้ด้านการเงินแบบหลายองค์ประกอบตามแนวคิดสาขาวิชาการตลาดและจิตวิทยาสังคมที่ประกอบด้วยความรู้ทางการเงิน (financial knowledge: FK) เจตคติทางการเงิน (financial attitude: FA) และพฤติกรรมทางการเงิน (financial behavior: FB) โดยพฤติกรรมทางการเงินเกิดขึ้นได้นั้นต้องมาจากความรู้และเจตคติทางการเงินของบุคคลที่มีมาก่อน (Shim et al., 2009; Shim et al., 2010; Xiao, 2016) โดยพฤติกรรมทางการเงิน หมายถึง ความเชื่อมั่นของบุคคลในการควบคุมและมีความสามารถในการจัดการทางการเงินของตน จนสามารถสร้างเป็นภาพรวมทางการเงินและปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจทางการเงินได้ (Xiao, 2008)

จากผลการวิจัยที่ผ่านมา ผู้วิจัยสามารถจำแนกกลุ่มของผลการวิเคราะห์กลุ่มแผนพฤติกรรมทางการเงินได้ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มแรก จำแนกกลุ่มแผนพฤติกรรมทางการเงินใกล้เคียงกัน เช่น กลุ่มที่มีความล่อแหลมทางการเงิน (precarious) กลุ่มที่มีความเสี่ยงทางการเงิน (at risk) กลุ่มต่อสู้ดิ้นรน (striving) และกลุ่มที่มีความมั่นคงทางการเงิน (stable) (Birkenmaier and Fu, 2016; Sinha et al., 2018) หรือกลุ่มที่ต้องต่อสู้ดิ้นรน (striving) กลุ่มประหยัด (focused) และกลุ่มที่มีความมั่นคงทางการเงิน (stable) (Gutman et al, 2015) กลุ่มที่ต้องต่อสู้ดิ้นรน (striving) และกลุ่มที่มีความมั่นคงทางการเงิน (established) (Gerhard et al., 2018) กลุ่มที่มีความเสี่ยงทางการเงินต่ำ (low risk) กลุ่มที่มีความเสี่ยงทางการเงินสูง (high risk) กลุ่มที่มีความเสี่ยงทางการเงินส่วนบุคคลต่ำ (ไม่มีเงินออม) (low personal risk) (Offringa et al, 2017) กลุ่มที่สอง จำแนกกลุ่มแผนออกเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีศักยภาพสูงรายได้สูง (high-functioning higher income) กลุ่มผู้บริโภค (consumer) กลุ่มประหยัดในระยะสั้น ๆ (short-term saver) กลุ่มที่มีศักยภาพต่ำรายได้ต่ำ (low-functioning lower income) (Khan and Rothwell, 2015) เห็นได้ว่า ผลการวิเคราะห์กลุ่มแผนที่ผ่านมายึดติดกับการจัดกลุ่มตามลักษณะการจัดการทางการเงินที่เน้นข้อความที่เกี่ยวกับความเสี่ยงทางการเงิน (financial risk) ความมั่นคงทางการเงิน (financial stable) ความพร้อมทางการเงิน (financial resilience) และนักวิจัยมักตั้งคำถามเน้นไปที่พฤติกรรมทางการเงินตามผลิตภัณฑ์ทางการเงินและลักษณะการใช้จ่ายที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นครัวเรือน ซึ่งกลุ่มเป้าหมายในงานวิจัยนี้เป็นนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่ยังไม่ได้ประกอบอาชีพ ผู้วิจัยจึงใช้ข้อความตามแนวคิดของ Shim et al, (2009) และ Xiao (2016) ที่เหมาะสมกับช่วงวัยของตัวอย่างในการวิจัยนี้

องค์ประกอบของพฤติกรรมทางการเงินส่วนใหญ่ที่นักวิจัยมักนิยมใช้แนวคิดของ Shim et al. (2009) และ Xiao (2016) ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ พฤติกรรมทางการเงินด้านรายรับและค่าใช้จ่าย ด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ และด้านการวางแผนทางการเงิน ซึ่งครอบคลุมคำถามหลักที่เกี่ยวกับการเงิน (big three financial question) ที่สะท้อนภาพรูปแบบพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตได้ดีกว่า

จากงานวิจัยที่ผ่านมา พบว่า ข้อคำถามพฤติกรรมทางการเงินที่นักวิจัยใช้สามารถจำแนกออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มแรก ระดับพฤติกรรมทางการเงินของท่าน คือ ฉันใช้จ่ายเงินตามงบประมาณทุกเดือน ฉันรักษาดุลบัญชีไม่ให้มีรายจ่ายมากเกินไปทุกเดือน ฉันเก็บออมเงินทุกเดือน (Shim et al, 2009) กลุ่มที่สอง ตัวอย่างข้อคำถามการวัดความถี่ของพฤติกรรมทางการเงิน 5 ระดับ คือ ทำเป็นประจำ ทำบางครั้ง ทำน้อย ทำน้อยที่สุด ไม่เคยทำเลย เช่น ฉันบันทึกค่าใช้จ่ายประจำทุกเดือน ฉันใช้จ่ายเงินตามงบประมาณที่ตั้งไว้ ฉันชำระบิลค่าใช้จ่ายเต็มทุกงวด ฉันเก็บออมเงินไว้ใช้จ่ายในอนาคต ฉันลงทุนระยะยาวตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ (Shim et al, 2010) ในการวิจัยนี้ผู้วิจัยเลือกใช้การวัดระดับพฤติกรรมทางการเงินในการจำแนกรูปแบบพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต

ในอดีตที่ผ่านมา มีนักวิจัยได้คิดค้นการวิเคราะห์เพื่อจำแนกคุณลักษณะของบุคคล เช่น การจำแนกบุคลิกภาพของ Carl Jung ในปี ค.ศ. 1937 Myers และ Briggs ในปี ค.ศ. 1944 ซึ่งช่วงต่อมามีเทคนิคการวิเคราะห์ใหม่ ๆ คือ การวิเคราะห์กลุ่มแผนที่เป็นเทคนิคการวิเคราะห์ที่ใช้ความน่าจะเป็นจำแนกความ

แปรปรวนเพื่อจัดกลุ่มและจำแนกประเภทของกลุ่มแฝงได้แม่นยำมากขึ้น (Tein et al, 2013) การวิเคราะห์กลุ่มแฝงอาศัยการวิเคราะห์โครงสร้างข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้ (unobservable construct) จากข้อมูลที่นักวิจัยสามารถสังเกตได้คล้ายการวิเคราะห์กลุ่ม (cluster analysis) โดยการวิเคราะห์กลุ่มแฝงของตัวแปรที่ไม่ต่อเนื่อง (discrete variable) เรียกว่า latent class analysis ส่วนการวิเคราะห์กลุ่มแฝงด้วยตัวแปรต่อเนื่อง (continuous variable) เรียกว่า latent profile analysis (Tein et al, 2013; Oberski, 2016) การวิเคราะห์กลุ่มแฝงช่วยนักวิจัยในการจำแนกพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกเป็นกลุ่มย่อย ๆ ออกจากประชากรกลุ่มใหญ่นักวิจัยใช้การวิเคราะห์กลุ่มแฝงจำแนกกลุ่มแฝงในหลายสาขาวิชา เช่น การศึกษา จิตวิทยา การตลาด สังคมวิทยา การวิจัยนี้ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝง (latent profile analysis: LPA) ในการวิเคราะห์พฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่มีหลายรูปแบบ เพื่อจำแนกกลุ่มพฤติกรรมทางการเงินที่มีหลายกลุ่มย่อย และจำแนกพฤติกรรมทางการเงินในชีวิตประจำวันของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่มีความสัมพันธ์กันอย่างมา ทั้งพฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย ด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ และด้านการวางแผนทางการเงิน

ความมุ่งหมายของการวิจัย

เพื่อวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร คือ นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่กำลังศึกษาในปีการศึกษา 2562 กำหนดขนาดตัวอย่างวิจัยด้วยการคำนวณจากค่าขนาดอิทธิพล Cohen's d ที่ขึ้นอยู่กับจำนวนพารามิเตอร์ที่ทำการวัดและค่า entropy (ลักษณะคล้ายค่า coefficient of determination: R^2) ที่นักวิจัยต้องการประมาณค่า ถ้าต้องการวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝง (LPA) ด้วยข้อคำถาม 10-15 ข้อ ขนาดตัวอย่างในการวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงควรมีสมาชิกในกลุ่มย่อยน้อยที่สุด จำนวน 50 คนต่อ 1 กลุ่มย่อย ดังนั้น การวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝง 4-5 กลุ่มย่อย ควรมีสมาชิกในกลุ่มอย่างน้อย จำนวน 250 คน จึงสามารถคำนวณค่าขนาดอิทธิพล Cohen's d เท่ากับ .80 ได้ (Tein et al, 2013) ในการวิจัยนี้กำหนดค่าขนาดอิทธิพล Cohen's d เท่ากับ .80 ได้ขนาดตัวอย่างวิจัยน้อยที่สุดที่เพียงพอวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝง จำนวน 250 คน เพื่อความเป็นตัวแทนประชากรนิสิตนักศึกษา จำนวน 1,623,859 คน ตามข้อมูลของสำนักคณะกรรมการการอุดมศึกษา (2562) ผู้วิจัยกำหนดขนาดตัวอย่างอย่างน้อยภูมิภาคละ 210 คน รวมจำนวนตัวอย่างวิจัยอย่างน้อย จำนวน 1,260 คน

การได้มาซึ่งตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้การสุ่มแบบหลายขั้นตอน (multi-stage sampling) มีการสุ่มเลือกตัวอย่างเพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของประชากรโดยกำหนดไว้ 3 ขั้นตอน ดังนี้ ขั้นตอนหนึ่ง สุ่มสถาบันอุดมศึกษาโดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิ (stratified random sampling) จำแนกตามประเภทสถาบัน 3 ประเภทหลัก ได้แก่ สถาบันอุดมศึกษารัฐ มหาวิทยาลัยเอกชน และสถานศึกษาออกสังกัดฯ ตามข้อมูลของสำนักคณะกรรมการการอุดมศึกษา (2562) ขั้นตอนที่สอง สุ่มเลือกสถานศึกษาที่เก็บรวบรวม

ข้อมูลโดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (simple random sampling) ด้วยการจับสลากสถานศึกษาตามสถานที่ตั้งจำนวน 6 ภูมิภาค (กรุงเทพฯ และปริมณฑล ภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้) ได้สถานศึกษาสังกัดสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ จำนวน 5 สถาบัน มหาวิทยาลัยเอกชน จำนวน 1 สถาบัน และสถานศึกษานอกสังกัดฯ จำนวน 1 สถาบันต่อ 1 ภูมิภาค และชั้นตอนที่สาม เลือกตัวอย่างวิจัยโดยใช้วิธีการสุ่มเลือกตัวอย่างอย่างง่าย (simple random sampling) จำนวนสถาบันละ 30 คน ด้วยการขอความร่วมมือผู้บริหารสถาบันการศึกษาและผู้สอนในแต่ละสถาบันการศึกษาที่เป็นเป้าหมายเป็นผู้เลือกตัวอย่างวิจัยในการตอบแบบสอบถาม แต่จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ได้รับการตอบกลับแบบสอบถามในปริมาณไม่มากนัก ผู้วิจัยจึงดำเนินการกระจายแบบสอบถามในลักษณะออนไลน์ด้วย google form ได้แบบสอบถามกลับคืนมาจำนวน 1,464 ชุด

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยนี้ คือ แบบสอบถามพฤติกรรมทางการเงิน ประกอบด้วย 2 ตอน ตอนแรก ข้อมูลทั่วไปมีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการและแบบปลายเปิด เช่น เพศ อายุ คณะ สาขาวิชา ผลการเรียนเฉลี่ยสะสม รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนของผู้ปกครอง เป็นต้น และตอนที่สอง แบบสอบถามพฤติกรรมทางการเงินมีลักษณะเป็นแบบเลือกตอบแบบมาตราประมาณค่า 5 ระดับ (มีพฤติกรรม/มีการปฏิบัติน้อยที่สุด มีพฤติกรรม/มีการปฏิบัติมาก) ประกอบด้วย 3 ด้าน คือ พฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย (4 ข้อ) ด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ (4 ข้อ) และด้านการวางแผนทางการเงิน (4 ข้อ) รวมจำนวน 12 ข้อ โดยกำหนดนิยามเชิงปฏิบัติการพฤติกรรมทางการเงินว่า หมายถึง การกระทำของบุคคลในการควบคุมทางการเงินและการจัดการทางการเงินของตน ผู้วิจัยได้ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหากับผู้เชี่ยวชาญ และตรวจสอบความเที่ยง (reliability) โดยนำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (try-out) กับกลุ่มที่มีลักษณะคล้ายกับตัวอย่างวิจัย จำนวน 30 คน ได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha coefficients) ดังนี้ พฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย (.793) ด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ (.726) และด้านการวางแผนทางการเงิน (.819)

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยติดต่อประสานงาน ชี้แจงรายละเอียดกับสถาบันอุดมศึกษาที่เป็นตัวอย่างวิจัย และกำหนดวัน เวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล เข้าเก็บรวบรวมข้อมูลในช่วงเดือนมีนาคม - เมษายน 2563 โดยให้อาจารย์ผู้สอนเป็นผู้เลือกตัวอย่างวิจัยและกระจายแบบสอบถามในลักษณะออนไลน์เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลกับตัวอย่างวิจัยตามที่ได้กำหนดไว้ข้างต้น

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์โปรแกรมกลุ่มแผนพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต เริ่มจากวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างด้วยสถิติบรรยาย วิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (M) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) ของตัวแปรสังเกตได้ ตรวจสอบความตรงเชิงโครงสร้างของพฤติกรรมทางการเงินกับข้อมูลเชิงประจักษ์ด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน

(confirmatory factor analysis: CFA) ทั้งดัชนีความสอดคล้องกลมกลืน (goodness of fit indices) และค่าไคร้สแควร์สัมพัทธ์ (relative chi-square) และวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินของนิสิต นักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตด้วยโปรแกรม MPLus 7.2 กรณีมีข้อมูลสูญหายผู้วิจัยตรวจสอบข้อมูลสูญหายด้วย Little's MCAR test พบว่า ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่า ข้อมูลที่สูญหายไม่ได้สูญหายอย่างมีแบบแผนจึงดำเนินการทดแทนข้อมูลสูญหาย

ผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยนี้ ประกอบด้วย 1) ข้อมูลทั่วไปของนิสิตนักศึกษาที่เป็นตัวอย่างวิจัย 2) ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย 3) ผลการวิเคราะห์ความตรงเชิงโครงสร้างของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย (CFA) และ 4) ผลวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต (LPA) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของนิสิตนักศึกษาที่เป็นตัวอย่างวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้เป็นการแจกแจงข้อมูลทั่วไปของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 1,464 คน จากสถาบันอุดมศึกษา จำนวน 45 สถาบัน ส่วนใหญ่ตัวอย่างวิจัยเป็นนิสิตนักศึกษาจากสถาบันอุดมศึกษาของรัฐจำนวน 1,188 คน (81.2%) ส่วนที่เหลือเป็นนิสิตนักศึกษาจากสถาบันอุดมศึกษาเอกชนจำนวน 140 คน (9.6%) และสถาบันอุดมศึกษาเอกชนสังกัดฯ จำนวน 136 คน (9.3%) โดยตัวอย่างวิจัยเป็นนิสิตนักศึกษาที่สังกัดสถาบันอุดมศึกษาในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากที่สุด จำนวน 481 คน (32.9%) รองลงมา เป็นสถาบันอุดมศึกษาในภาคเหนือ จำนวน 262 คน (17.9%) ภาคอีสาน จำนวน 194 คน (13.3%) ภาคใต้ จำนวน 179 คน (12.2%) ภาคกลาง จำนวน 177 คน (12.1%) ภาคตะวันออก จำนวน 171 คน (11.7%) และตามลำดับ **ข้อมูลทั่วไปของตัวอย่างวิจัย** : ตัวอย่างวิจัยส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 1,047 คน (71.5%) เพศชาย จำนวน 417 คน (28.5%) ตัวอย่างวิจัยเป็นนิสิตนักศึกษากำลังศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 มากที่สุด จำนวน 416 คน (28.4%) รองลงมา ชั้นปีที่ 1 จำนวน 358 คน (24.5%) ชั้นปีที่ 3 จำนวน 349 คน (23.8%) ชั้นปีที่ 4 จำนวน 320 คน (21.9%) และชั้นปีที่ 5 จำนวน 21 คน (1.4%) ตามลำดับ ตัวอย่างวิจัยมีอายุมากกว่า 21 ปี มากที่สุด จำนวน 413 คน (28.2%) รองลงมา คือ อายุ 20 ปี จำนวน 412 คน (28.1%) อายุ 21 ปี จำนวน 323 คน (22.1%) และอายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 316 คน (21.6%) ตามลำดับ ตัวอย่างวิจัยมีผลการเรียนเฉลี่ยสะสมระหว่าง 2.75 - 3.26 มากที่สุด จำนวน 969 คน (66.2%) รองลงมา คือ ผลการเรียนเฉลี่ยสะสมน้อยกว่า 2.75 จำนวน 297 คน (20.3%) และผลการเรียนเฉลี่ยสะสมระหว่าง 3.27 - 4.00 จำนวน 198 คน (13.5%) ตามลำดับ **ข้อมูลทั่วไปของครอบครัวนิสิตนักศึกษาที่เป็นตัวอย่างวิจัย** : รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวนิสิตนักศึกษา ครอบครัวของนิสิตนักศึกษามีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 10,780 ถึง 45,609 บาท มากที่สุด จำนวน 977 คน (66.7%) รองลงมา คือ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 45,610 บาท จำนวน 262 คน (17.9%) และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 10,780 บาท จำนวน 225 คน (15.4%) ตามลำดับ

2. ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ลักษณะความสัมพันธ์ของตัวแปรในโมเดลการวัดด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน พบว่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตได้ทั้ง 12 ตัวแปร รวม 66 คู่ ตัวแปรส่วนใหญ่ในโมเดลมีความสัมพันธ์กันในทิศทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ยกเว้นตัวแปรพฤติกรรมการควบคุมการใช้จ่าย (BLEV4) กับตัวแปรพฤติกรรมการบันทึกค่าใช้จ่าย (BCSH1) และตัวแปรพฤติกรรมการเปรียบเทียบราคาสินค้า (BPLN2) กับตัวแปรพฤติกรรมการบันทึกค่าใช้จ่าย (BCSH1) โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง $-.011 - .610$ ทั้งนี้ตัวแปรพฤติกรรมการควบคุมการใช้จ่าย (BLEV4) กับตัวแปรพฤติกรรมการเปรียบเทียบราคาสินค้า (BPLN2) มีความสัมพันธ์กันสูงสุด เมื่อพิจารณาผลการทดสอบ Bartlett's test of sphericity เท่ากับ 6485.268 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่า เมทริกซ์สหสัมพันธ์ไม่เป็นเมทริกซ์เอกลักษณะ และค่า KMO เท่ากับ .895 ซึ่งมีค่ามากกว่า .50 และมีค่าเข้าใกล้ 1 แสดงว่า ข้อมูลมีเหมาะสมที่จะใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบต่อไป โดยมีรายละเอียดตามตาราง 1

ตาราง 1 สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสถิติตรวจสอบความสัมพันธ์ของข้อคำถามพฤติกรรมทางการเงิน

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. BCSH1	1.00											
2. BCSH2	.432**	1.00										
3. BCSH3	.484**	.619**	1.00									
4. BCSH4	.389**	.479**	.510**	1.00								
5. BLEV1	.372**	.432**	.429**	.413**	1.00							
6. BLEV2	.134**	.265**	.242**	.232**	.210**	1.00						
7. BLEV3	.118**	.276**	.250**	.225**	.261**	.374**	1.00					
8. BLEV4	.007	.339**	.215**	.254**	.218**	.323**	.448**	1.00				
9. BPLN1	.282**	.462**	.400**	.388**	.501**	.238**	.379**	.422**	1.00			
10. BPLN2	-.011	.321**	.205**	.257**	.172**	.305**	.399**	.610**	.399**	1.00		
11. BPLN3	.123**	.380**	.254**	.314**	.257**	.323**	.474**	.497**	.454**	.561**	1.00	
12. BPLN4	.204**	.403**	.369**	.367**	.329**	.290**	.393**	.431**	.490**	.475**	.559**	1.00
M	2.768	3.632	3.453	3.486	3.436	3.792	3.994	4.228	3.781	4.199	4.025	3.912
SD	1.276	.956	.966	1.00	1.138	1.135	1.038	.946	1.00	.917	.961	.918

Bartlett's test of sphericity = 6485.268, $df = 66$, $p = .000$
Kaiser-Meyer-Olkin measure of sampling adequacy (KMO) = .895

หมายเหตุ : ** $p < .01$

3. ผลการวิเคราะห์ความตรงเชิงโครงสร้างของตัวแปรพฤติกรรมทางการเงิน (CFA)

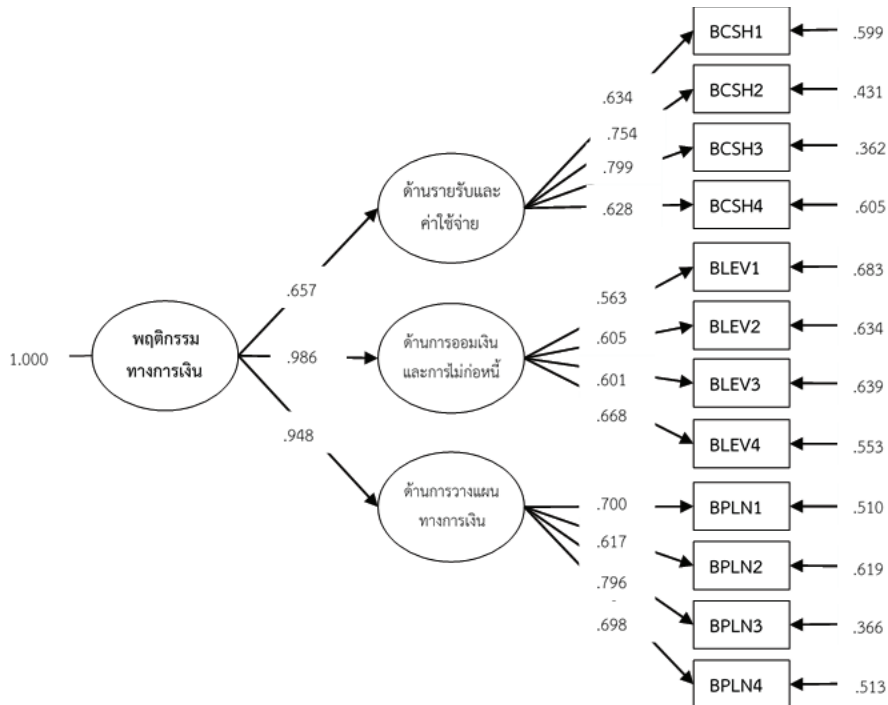
ผลการตรวจสอบความตรงตามทฤษฎีหรือความสอดคล้องของโมเดลการวัดพฤติกรรมทางการเงิน (FB) ทั้ง 3 องค์ประกอบ คือ พฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย (BCSH) พฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ (BLEV) และพฤติกรรมการวางแผนทางการเงิน (BPLN) ทั้งหมดจำนวน 12 ตัวแปร ผลการวิเคราะห์

องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 พบว่า โมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยพิจารณาจากค่าไค-สแควร์ (chi-square) ที่องศาอิสระ (df) เท่ากับ 25 มีค่าเท่ากับ 88.448 มีความน่าจะเป็นเท่ากับ .000 และ ค่าไคร์สแควร์สัมพัทธ์ (relative chi-square) เท่ากับ 3.54 ซึ่งมีค่าอยู่ระหว่าง 2.0 - 5.0 ค่าดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยของเศษเหลือมาตรฐาน (root mean square error of approximation: RMSEA) เท่ากับ .042 และค่ามาตรฐานของดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยของเศษ (SRMR) เท่ากับ .034 โดยมีรายละเอียดดังตาราง 2 และภาพ 1

ตาราง 2 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของโมเดลการวัดพฤติกรรมทางการเงิน

ตัวแปร	น้ำหนักองค์ประกอบ		t	R ²	สัมประสิทธิ์ คะแนน องค์ประกอบ
	b(SE)	β			
การวิเคราะห์องค์ประกอบอันดับที่ 1					
พฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย (BCSH)					
1. พฤติกรรมการติดตามค่าใช้จ่าย (BCSH1)	1.000	.634	42.141 **	.401	.175
2. พฤติกรรมการควบคุมค่าใช้จ่าย (BCSH2)	.923 (.041)	.754	53.357 **	.569	.205
3. พฤติกรรมการวางแผนการใช้จ่าย (BCSH3)	.994 (.043)	.799	55.968 **	.638	.343
4. พฤติกรรมการจัดการเงินสด (BCSH4)	.805 (.041)	.628	34.895 **	.395	.130
พฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ (BLEV)					
1. พฤติกรรมการออม (BLEV1)	1.000	.563	28.262 **	.317	.093
2. พฤติกรรมการชำระดอกเบี้ย (BLEV2)	1.113 (.076)	.605	33.409 **	.366	.143
3. พฤติกรรมการชำระหนี้ (BLEV3)	1.022 (.066)	.601	32.193 **	.361	.045
4. พฤติกรรมการไม่ก่อหนี้ (BLEV4)	1.028 (.066)	.668	35.012 **	.447	.169
พฤติกรรมด้านการวางแผนทางการเงิน (BPLN)					
1. พฤติกรรมการสำรองเงิน (BMGN1)	1.000	.700	40.870 **	.490	.157
2. พฤติกรรมการเปรียบเทียบราคา (BMGN2)	.799 (.045)	.617	26.372 **	.381	.071
3. พฤติกรรมความเสี่ยงทางการเงิน (BMGN3)	1.081 (.046)	.796	48.168 **	.634	.296
4. พฤติกรรมการวางแผนเป้าหมายทางการเงิน (BMGN4)	.908 (.040)	.698	42.968 **	.487	.118
การวิเคราะห์องค์ประกอบอันดับที่ 2					
พฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย (BCSH)	1.000	.657	30.804 **	.432	-
พฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ (BLEV)	1.178 (.075)	.986	698.477 **	.973	-
พฤติกรรมด้านการวางแผนทางการเงิน (BPLN)	1.306 (.077)	.948	253.537 **	.899	-
Chi-square(1,464, df = 25) = 88.448, p = .000, RMSEA = .042, SRMR = .034					

หมายเหตุ : b = unstandardized, SE = standard error, β = standardized, ** p < .01



ภาพ 1 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของโมเดลการวัดพฤติกรรมการทางการเงิน

$$\chi^2(1,464, df = 25) = 88.448, p = .000, RMSEA = .042, SRMR = .034$$

จากตาราง 2 เมื่อพิจารณาความสำคัญของน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐานของแต่ละองค์ประกอบของพฤติกรรมการทางการเงินพบว่า น้ำหนักองค์ประกอบในอันดับที่ 2 ทั้ง 3 องค์ประกอบ มีค่าเป็นบวกขนาดตั้งแต่ .563 - .796 และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกตัว และมีความแปรปรวนร่วมกับพฤติกรรมการเงินร้อยละ 31.7 - 63.8 ของความแปรปรวนทั้งหมด

เมื่อพิจารณาองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐานของพฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย (BCSH) พบว่า ค่าน้ำหนักองค์ประกอบของตัวบ่งชี้ ทั้ง 4 ตัวบ่งชี้ มีค่าเป็นบวกขนาดตั้งแต่ .628 - .799 และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกตัวแปร และมีความแปรปรวนร่วมกับพฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่ายร้อยละ 39.5-63.8 ของความแปรปรวนทั้งหมด

เมื่อพิจารณาองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐานของพฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ (BLEV) พบว่า ค่าน้ำหนักองค์ประกอบของตัวบ่งชี้ ทั้ง 4 ตัวบ่งชี้ มีค่าเป็นบวกขนาดตั้งแต่ .563 - .668 และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกตัวแปร และมีความแปรปรวนร่วมกับพฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ร้อยละ 31.7- 44.7 ของความแปรปรวนทั้งหมด

เมื่อพิจารณาองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐานของพฤติกรรมด้านการวางแผนทางการเงิน (BPLN) พบว่า ค่าน้ำหนักองค์ประกอบของตัวบ่งชี้ ทั้ง 4 ตัวบ่งชี้ มีค่าเป็นบวกขนาดตั้งแต่ .617 - 0.796 และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกตัวแปร และมีความแปรปรวนร่วมกับพฤติกรรมด้านการวางแผนทางการเงินร้อยละ 38.1- 63.4 ของความแปรปรวนทั้งหมด

จากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ของโมเดลการวัดพฤติกรรมทางการเงิน 3 องค์ประกอบ สามารถสร้างสเกลองค์ประกอบในรูปของสมการเพื่อใช้คำนวณคะแนนที่แท้จริง (true score) ได้ดังนี้

พฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย (BCSH)

$$BCSH = .175*(BCSH1) + .205*(BCSH2) + .343*(BCSH3) + .130*(BCSH4) + e$$

พฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ (BLEV)

$$BLEV = .093*(BLEV1) + .143*(BLEV2) + .045*(BLEV3) + .169*(BLEV4) + e$$

พฤติกรรมด้านการวางแผนทางการเงิน (BPLN)

$$BPLN = .157*(BPLN1) + .071*(BPLN2) + .296*(BPLN3) + .118*(BPLN4) + e$$

สรุปผลการตรวจสอบความตรงเชิงโครงสร้าง พบว่า โมเดลการวัดมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ จึงสามารถสรุปได้ว่าโมเดลการวัดพฤติกรรมทางการเงินมีความตรงเชิงโครงสร้าง

4. ผลการวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝง (LPA)

ผลการวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินโดยภาพรวมของตัวอย่างวิจัย จำนวน 1,464 คน ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ และมีข้อคำถามพฤติกรรมทางการเงิน จำนวน 12 ข้อ ได้ผลการวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงรวม 4 โมเดล มีจำนวนกลุ่มในแต่ละโมเดลเป็น 1, 2, 3 และ 4 กลุ่มย่อย ตามลำดับ เมื่อพิจารณาจากค่า AIC, BIC และ SSA-BIC พบว่า โมเดลที่มี 3 กลุ่มย่อยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์และเป็นโมเดลที่ประหยัดที่สุด (AIC = 45787.741, BIC = 46052.188, SSA-BIC = 45893.353) และสอดคล้องกันกับค่า LMR test และค่า BLRT (LMR test = 1039.266, BLRT = -23368.988) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อพิจารณาค่าความน่าจะเป็นที่จำแนกผลได้ถูกต้องชัดเจน (entropy) ของโมเดลที่มีจำนวน 3 กลุ่มย่อยมีค่าเท่ากับ .812 ซึ่งมีค่าเข้าใกล้ 1 แสดงว่าการจำแนกกลุ่มแฝงได้ผลถูกต้องชัดเจน

เมื่อพิจารณาค่าความน่าจะเป็นในการจำแนกนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตเข้ากลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินโดยภาพรวม จำนวน 3 กลุ่มย่อย ได้ผลดังนี้

กลุ่มแฝงที่ 1 (class 1) ประกอบด้วย นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 407 คน คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับ 0.2780 (ร้อยละ 27.80) ของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 1,464 คน และมีค่าความน่าจะเป็นเฉลี่ยของกลุ่มเท่ากับ .933

กลุ่มแฝงที่ 2 (class 2) ประกอบด้วย นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 460 คน คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับ 0.3142 (ร้อยละ 31.42) ของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 1,464 คน และมีค่าความน่าจะเป็นเฉลี่ยของกลุ่มเท่ากับ .870

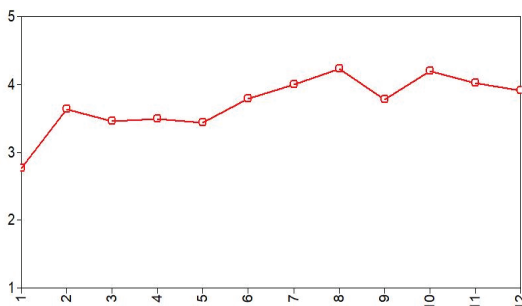
กลุ่มแฝงที่ 3 (class 3) ประกอบด้วย นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 597 คน คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับ 0.4078 (ร้อยละ 40.78) ของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 1,464 คน และมีค่าความน่าจะเป็นเฉลี่ยของกลุ่มเท่ากับ .933 โดยมีรายละเอียดตามตาราง 4 ภาพประกอบ 2, 3, 4 และ 5

ตาราง 4 ค่าพารามิเตอร์ของโมเดลโปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต เมื่อกำหนดจำนวนกลุ่ม 1, 2, 3, 4 กลุ่ม

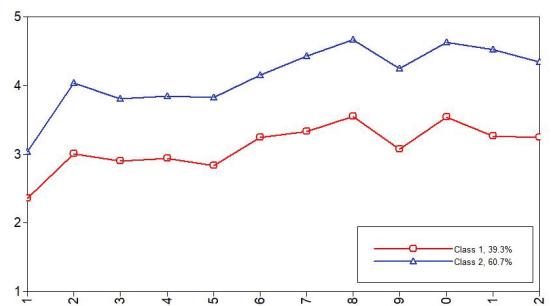
ค่าสถิติ	1 class	2 class	3 class	4 class
Log likelihood	-25214.829	-23368.988	-22843.871	-22542.104
AIC	50477.658	46811.975	45787.741	45210.208
BIC	50604.593	47007.665	46052.188	45543.411
SSA-BIC	50528.352	46890.128	45893.353	45343.279
Entropy (E_k)	-	.865	.812	.810
LMR test	-	3653.130	1039.266	597.230
LMR, <i>p-value</i>	-	.0000	.0023	.0023
BLRT	-	-25214.829	-23368.988	-22843.871
BLRT <i>p-value</i>	-	<.0000	<.0000	<.0000

	latent class probabilities			
	1	2	3	4
Two-class model				
1. n = 573, (39.13%)	.952	.048		
2. n = 891, (60.86%)	.034	.966		
Three-class model				
1. n = 407, (27.80%)	.933	.055	.013	
2. n = 460, (31.42%)	.039	.870	.013	
3. n = 597, (40.78%)	.007	.060	.933	
Four-class model				
1. n = 403, (27.52%)	.864	.040	.053	.044
2. n = 328, (22.40%)	.050	.930	.020	.000
3. n = 323, (22.06%)	.078	.013	.871	.039
4. n = 410, (28.00%)	.058	.000	.029	.913

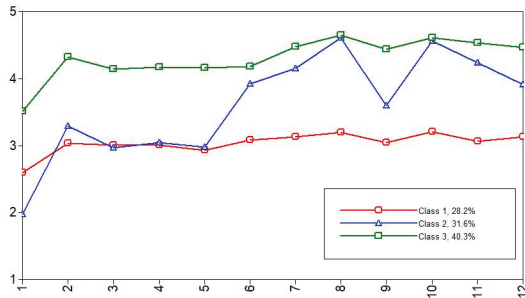
หมายเหตุ : AIC = Akaike Information Criterion, BIC = Bayesian Information Criterion, SSA-BIC = Sample-Size-Adjusted BIC, LMR = Lo-Mendell-Rubin test; BLRT = Bootstrap Likelihood Ratio Test, N = 1,464



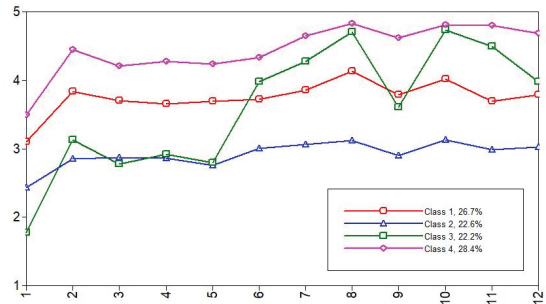
ภาพ 2 ผลการวิเคราะห์กลุ่มแฝงที่มีกลุ่มเดียว



ภาพ 3 ผลการวิเคราะห์กลุ่มแฝงที่มี 2 กลุ่มย่อย



ภาพ 4 ผลการวิเคราะห์กลุ่มแฝงที่มี 3 กลุ่มย่อย



ภาพ 5 ผลการวิเคราะห์กลุ่มแฝงที่มี 4 กลุ่มย่อย

จากการวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต โดยภาพรวมของกลุ่มแฝงทั้ง 3 กลุ่มย่อย มีรายละเอียดดังนี้

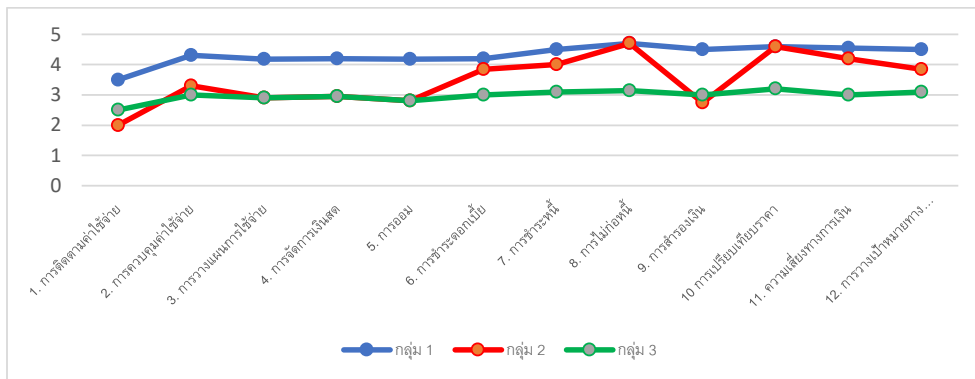
กลุ่มแฝงที่ 1 (class 1) คือ กลุ่มนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่มีพฤติกรรมทางการเงินโดยรวมในระดับปานกลางถึงสูงใกล้เคียงกัน ($M = 3.536 - 4.648$) โดยพฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่ายโดยรวมในระดับปานกลางถึงสูง (BCSH) ($M = 3.536 - 4.323$) พฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้โดยรวมในระดับสูง (BLEV) ($M = 4.161 - 4.648$) และพฤติกรรมทางการเงินด้านการวางแผนทางการเงินโดยรวมในระดับสูง (BPLN) ($M = 4.449 - 4.598$)

กลุ่มแฝงที่ 2 (class 2) คือ กลุ่มนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่มีพฤติกรรมทางการเงินโดยรวมในระดับต่ำถึงค่อนข้างสูง ($M = 1.924 - 4.615$) โดยพฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่ายโดยรวมในระดับต่ำถึงปานกลาง (BCSH) ($M = 1.924 - 3.265$) ยกเว้นพฤติกรรมการติดตามค่าใช้จ่ายที่อยู่ในระดับต่ำ ($M = 1.924$) และพฤติกรรมการควบคุมค่าใช้จ่ายที่อยู่ในระดับปานกลาง ($M = 3.265$) พฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้โดยรวมในระดับปานกลางถึงสูง (BLEV) ($M = 2.950 - 4.615$) สังเกตเห็นได้ว่า พฤติกรรมด้านนี้มีพฤติกรรมการไม่ก่อหนี้ที่อยู่ในระดับสูง ($M = 4.615$) ส่วนพฤติกรรมด้านการวางแผนทางการเงินโดยรวมในระดับปานกลางสูง (BPLN) ($M = 3.536 - 4.323$) สังเกตเห็นได้ว่า พฤติกรรมการเปรียบเทียบราคาที่อยู่ในระดับสูง ($M = 4.567$)

กลุ่มแฝงที่ 3 (class 3) คือ กลุ่มนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่มีพฤติกรรมทางการเงินโดยรวมในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำใกล้เคียงกัน ($M = 2.595 - 3.197$) โดยพฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่ายโดยรวมในระดับปานกลาง (BCSH) ($M = 2.595 - 3.032$) ยกเว้นพฤติกรรมการติดตามค่าใช้จ่ายที่อยู่ในระดับต่ำ ($M = 2.595$) พฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้โดยรวมในระดับปานกลาง (BLEV) ($M = 2.921 - 3.174$) และพฤติกรรมด้านการวางแผนทางการเงินโดยรวมในระดับปานกลาง (BPLN) ($M = 3.034 - 3.197$) โดยมีรายละเอียดตามตาราง 5 และภาพ 6

ตาราง 5 ระดับค่าเฉลี่ยพฤติกรรมทางการเงินจำแนกตามกลุ่มแฝง

องค์ประกอบพฤติกรรมทางการเงิน	class 1 (n = 407)		class 2 (n = 460)		class 3 (n = 597)	
	M	SD	M	SD	M	SD
พฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย						
1. พฤติกรรมการติดตามค่าใช้จ่าย (BCSH1)	3.536	1.180	1.924	.905	2.595	1.092
2. พฤติกรรมการควบคุมค่าใช้จ่าย (BCSH2)	4.323	.635	3.265	.853	3.032	.816
3. พฤติกรรมการวางแผนการใช้จ่าย (BCSH3)	4.149	.716	2.952	.826	2.998	.799
4. พฤติกรรมการจัดการเงินสด (BCSH4)	4.191	.738	3.000	.938	3.002	.767
พฤติกรรมด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้						
1. พฤติกรรมการออม (BLEV1)	4.161	.869	2.950	1.114	2.921	.922
2. พฤติกรรมการชำระดอกเบี้ย (BLEV2)	4.181	.977	3.941	1.164	3.052	.957
3. พฤติกรรมการชำระหนี้ (BLEV3)	4.472	.763	4.146	.963	3.120	.925
4. พฤติกรรมการไม่ก่อหนี้ (BLEV4)	4.648	.574	4.615	.652	3.174	.849
พฤติกรรมด้านการวางแผนทางการเงิน						
1. พฤติกรรมการสำรองเงิน (BMGN1)	4.449	.658	3.576	.952	3.034	.853
2. พฤติกรรมการเปรียบเทียบราคา (BMGN2)	4.598	.596	4.567	.624	3.197	.819
3. พฤติกรรมความเสี่ยงทางการเงิน (BMGN3)	4.533	.641	4.237	.823	3.039	.745
4. พฤติกรรมการวางแผนเป้าหมายทางการเงิน (BMGN4)	4.462	.661	3.907	.841	3.111	.712



ภาพ 6 รายละเอียดของกลุ่มแฝงที่มี 3 กลุ่มย่อย

ผู้วิจัยเลือกใช้โมเดลที่มี 3 กลุ่มย่อยในการอธิบายพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาในระดับปริญญาบัณฑิต ผู้วิจัยตั้งชื่อกลุ่มแฝงแต่ละกลุ่ม โดยพิจารณาจากลักษณะพฤติกรรมทางการเงินเป็นหลักได้ชื่อกลุ่มแฝงดังนี้

กลุ่มแฝงที่ 1 (class 1) มีชื่อว่า “นิสิตนักศึกษาที่ใช้จ่ายอย่างรอบคอบ”

กลุ่มแฝงที่ 2 (class 2) มีชื่อว่า “นิสิตนักศึกษาที่ใช้จ่ายอย่างคุ้มค้ำคุ้มราคา”

กลุ่มแฝงที่ 3 (class 3) มีชื่อว่า “นิสิตนักศึกษาที่มีพฤติกรรมทางการเงินต่ำ”

อภิปรายผล

ผลการวิเคราะห์โมเดลการวัดพฤติกรรมทางการเงินด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (CFA) พบว่า พฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ พฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย ด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ และด้านการวางแผนทางการเงิน และโมเดลการวัดพฤติกรรมทางการเงินมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ($\chi^2(1464, df = 25) = 88.448, p = .000, SRMR = .034, RMSEA = .042$) ผลการวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตโดยภาพรวม พบว่า สามารถจำแนกโปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินได้ 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 คือ นิสิตนักศึกษาที่ใช้จ่ายอย่างรอบคอบ จำนวน 407 คน (ร้อยละ 27.80) กลุ่มที่ 2 คือ นิสิตนักศึกษาที่ใช้จ่ายอย่างคุ้มค้ำคุ้มราคา จำนวน 460 คน (ร้อยละ 31.42) และกลุ่มที่ 3 คือ นิสิตนักศึกษาที่มีพฤติกรรมทางการเงินต่ำ จำนวน 597 คน (ร้อยละ 40.78) จากนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตจำนวน 1,464 คน

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์โปรไฟล์กลุ่มแฝงพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต โดยสามารถจำแนกโปรไฟล์กลุ่มแฝงออกเป็น 3 กลุ่มนั้น ผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตจากการศึกษาเป็นประเด็นดังนี้ เริ่มจากประเด็นแรก นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตมีโอกาสความน่าจะเป็นที่อยู่ในกลุ่มแฝงที่ 3 มากที่สุด นิสิตนักศึกษาในกลุ่มนี้มีพฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่าย ด้านการออมเงินและการไม่ก่อหนี้ และด้านการวางแผนทางการเงินในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำใกล้เคียงกันทุกองค์ประกอบ ทำให้นิสิตนักศึกษากลุ่มนี้สามารถตกอยู่ในสถานการณ์ทางการเงินที่ค่อนข้างมีความเสี่ยงมาก และมีความล่อแหลมเป็นอย่างมากเป็นกลุ่มที่ควรได้รับการพัฒนาพฤติกรรมทางการเงินในลำดับแรก ๆ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตอยู่ในช่วงวัยหนุ่มสาวที่ยังไม่มีประสบการณ์ทางการเงินและมีการตัดสินใจทางการเงินไม่ค่อยดีมากนัก (Birkenmaier and Fu, 2016)

ประเด็นที่สอง นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตมีโอกาสความน่าจะเป็นที่อยู่ในกลุ่มแฝงที่ 1 มีพฤติกรรมทางการเงินโดยรวมในระดับปานกลางถึงสูงโดยเป็นบุคคลที่ละเอียดรอบคอบในการใช้จ่าย ชอบวางแผนทางการเงิน มีแนวโน้มที่เป็นบุคคลที่มีระมัดระวังในการใช้จ่าย มีวินัยทางการเงินเป็นอย่างมาก ตลอดจนนิสิตนักศึกษากลุ่มนี้มีแนวโน้มเป็นคนที่มีความเคร่งครัดและเจ้าระเบียบทางการเงิน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่มีครอบครัวมีรายได้สูงที่สามารถฝึกหัดใช้จ่ายด้วยตนเองหรือสามารถวางแผนทางการเงินได้ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มนิสิตนักศึกษาที่มีครอบครัวรายได้ไม่ค่อยสูงนัก สอดคล้องกับงานวิจัยของ Gutman et al (2017) แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่านิสิตนักศึกษากลุ่มนี้ดูเหมือนว่ามีแนวโน้มมีความมั่นคงทางการเงินในอนาคตแต่ก็มีโอกาสเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินในกรณีที่นิสิตนักศึกษากลุ่มนี้มองว่า การใช้จ่ายสามารถผ่อนคลายความตึงเครียดและใช้เป็นตัวเยียวยาจิตใจ (Mittal et al, 2017)

ประเด็นสุดท้าย นิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตมีโอกาสความน่าจะเป็นที่อยู่ในกลุ่มแฝงที่ 2 แม้นิสิตนักศึกษามีพฤติกรรมเปรียบเทียบราคาก่อนซื้อและพฤติกรรมการควบคุมค่าใช้จ่าย รวมถึงมีพฤติกรรมที่ดีในการไม่ก่อหนี้ นิสิตนักศึกษากลุ่มนี้จึงใช้จ่ายต้องรอบคอบและคุ้มค้ำคุ้มราคาจริง ๆ ตลอดจนถือว่าการใช้จ่ายเป็นภาระหน้าที่ที่ยิ่งใหญ่จากพฤติกรรมการควบคุมค่าใช้จ่ายและพฤติกรรมการไม่ก่อหนี้ที่อยู่ใน

ระดับคะแนนสูง แต่อย่างไรก็ตาม นิสิตนักศึกษาในกลุ่มนี้มีพฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่ายโดยรวมในระดับต่ำถึงปานกลางจึงมีความโน้มเอียงที่จะซื้อสินค้าที่ไม่ได้อยู่ในแผนล่วงหน้าที่เรียกว่า impulsive buy และมีความรู้สึกรู้สึกว่าถ้าไม่ซื้อตนจะพลาดบางสิ่งบางอย่างไป กลุ่มนิสิตนักศึกษาที่ควรได้รับการจับตามองว่า มีโอกาสในการเปลี่ยนกลุ่มมากที่สุด คือ เนื่องจากนิสิตนักศึกษาในกลุ่มแฝงที่ 2 มีพฤติกรรมด้านรายรับและค่าใช้จ่ายอยู่ในระดับต่ำถึงปานกลาง รวมถึงพฤติกรรมการสำรองเงินที่อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อถูกกระตุ้นด้วยสิ่งๆ ที่เข้ามา รุมเร้า เช่น บัตรอิเล็กทรอนิกส์ บัตรเงินสดรูปแบบใหม่ ๆ เทศกาลลดราคาสินค้าตามเว็บไซต์ ทำให้สมาชิกในกลุ่มนี้สามารถปรับเปลี่ยนพฤติกรรมหรือมีโอกาสเปลี่ยนกลุ่มได้สูงเนื่องจากมีลักษณะของกลุ่มเหมือนทั้งกลุ่ม ประหยัด (focused) และกลุ่มที่มีความมั่นคงทางการเงิน (stable) สอดคล้องกับงานวิจัยของ Gutman et al (2015) นอกจากนี้ ตัวอย่างวิจัยในการวิจัยนี้ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงที่มีแนวโน้มมีความเชื่อมั่นในความรู้ทางการเงินของตนค่อนข้างต่ำจึงไม่มั่นใจในการตัดสินใจใช้จ่ายและวางแผนทางการเงินในชีวิตจริง สอดคล้องกับงานวิจัยของ Birkenmaier and Fu (2016) Bucher-Koenen et al. (2016) และ Offringa et al. (2017)

สรุปได้ว่าผลการวิจัยนี้ได้สะท้อนภาพรวมของกลุ่มพฤติกรรมทางการเงินของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่สามารถนำผลการวิจัยไปใช้ในการออกแบบการเรียนการสอนหรือกิจกรรมในการพัฒนาพฤติกรรมทางการเงินให้เหมาะสมกับกลุ่มนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตที่มีความหลากหลายมากขึ้น

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้

ควรส่งเสริมให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาและครูผู้สอนได้ออกแบบการเรียนการสอนหรือกิจกรรมให้เหมาะสมและมีความหลากหลายตามรูปแบบพฤติกรรมทางการเงินหรือกลุ่มแฝงของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต ควรให้ความสำคัญในการให้การศึกษาทางการเงินกับนิสิตนักศึกษาที่อยู่ในกลุ่มแฝงที่ 3 ในลำดับแรก เนื่องจากผลการวิจัยที่ชี้ให้เห็นว่า พฤติกรรมทางการเงินทุกด้านอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ รวมถึงนิสิตนักศึกษาในกลุ่มแฝงที่ 2 ก็มีโอกาที่จะย้ายกลุ่มเป็นอย่างมากและสามารถปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินให้ดีขึ้นได้ด้วยการพิจารณาถึงการจัดการเงินสดในมือและการวางแผนไม่ให้ติดตกอยู่ในความเสี่ยงทางการเงิน ส่วนนิสิตนักศึกษาในกลุ่มแฝงที่ 3 ควรฝึกให้มีความยืดหยุ่นทางการเงินมากขึ้น (financial flexibility) ที่จะนำไปสู่ความบริบูรณ์ทางการเงิน (financial wellness) มากยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไป

ในการวิจัยครั้งต่อไป นักวิจัยควรศึกษาพฤติกรรมทางการเงินในระยะยาว โดยเฉพาะการเปลี่ยนกลุ่มแฝงด้วยการวิเคราะห์โมเดลการเปลี่ยนกลุ่มแฝง (latent transition analysis) ซึ่งช่วยให้นักวิจัยทำความเข้าใจลักษณะพลวัตของกลุ่มแฝงที่มีพฤติกรรมทางการเงินเปลี่ยนแปลงไปมาระหว่างกลุ่มแฝงของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิตได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ นักวิจัยควรศึกษาลงลึกไปยังพฤติกรรมทางการเงินในการใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ ของวัยหนุ่มสาว เช่น บัตรเงินสดรูปแบบใหม่ ๆ บัตรอิเล็กทรอนิกส์ หรือพฤติกรรมทางการเงินในช่วงเทศกาลลดราคาสินค้าของเว็บไซต์ต่าง ๆ การใช้จ่ายซื้อสินค้าแบรนด์เนม

เอกสารอ้างอิง

- สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. (2562). รายงานจำนวนนักศึกษาทั้งหมด ปีการศึกษา 2561 ภาคการ
เรียนที่ 1 จำแนกตามประเภทสถาบัน/ชื่อสถาบัน/ชื่อคณะ/ชื่อหลักสูตร ระดับการศึกษา และเพศ.
[ออนไลน์]. ระบบเผยแพร่สารสนเทศอุดมศึกษา. ได้จาก <http://www.info.mua.go.th/info/>
[สืบค้นเมื่อ วันที่ 27 ตุลาคม 2562].
- Agawalla, S. K., Barua, S. K., Jacob, J., & Varma, J. R. (2015). Financial literacy among working
young in urban India. *World Development*, 67, 101-109. doi:
10.1016/j.worlddev.2014.10.004
- Antonietti, A., Borsetto, A., & Iannello, P. (2016). A metacognitive approach to financial literacy. In
Aprea, C. Wuttke, E. Breuer, K. Koh, N. K. Davies, P. Greimel-Fuhrmann, B. & Lopus, J.
S. (Eds.). *International handbook of financial literacy* (pp. 57-68). Singapore: Springer.
- Arceo-Gómez, E. O., & Villagómez, A. (2017). Financial literacy among Mexican high school
teenagers. *International Review of Economics Education*, 24(January 2017), 1-17.
doi: 10.1016/j.iree.2016.10.001
- Birkenmaier, J., & Fu, Q. (2016). Who uses alternative financial services? A latent class analysis
of consumer financial knowledge and behavior. *Journal of Social Service Research*,
42(3), 412-424. doi: 10.1080/01488376.2016.1147519
- Bucher-Koenen, T., Alessie, R., Lusardi, A., & van Rooij, M. (2016). *Women, confidence, and
financial literacy*. [Online] Paper presented at Annual Meeting of the International
Association of Applied Econometrics, Milan. Available from [https://gfllec.org/wp-
content/uploads/2017/04/ALESSIE-Paper-Cherry-Blossom-2017.pdf?x70028](https://gfllec.org/wp-content/uploads/2017/04/ALESSIE-Paper-Cherry-Blossom-2017.pdf?x70028) [accessed
15 April 2020].
- Fabris, N., & Luburić, R. (2016). Financial education of children and youth. *Journal of Central
Banking Theory and Practice*, 2, 65-79. doi: 10.4018/978-1-4666-7484-4.ch005
- Garg, N., & Singh, S. (2018). Financial literacy among youth. *International Journal of Social
Economics*, 45(1), 173-186. doi: 10.1108/IJSE-11-2016-0303
- Gerhard, P., Gladstone, J. J., & Hoffmann, A. O. I. (2018). Psychological characteristics and
household savings behavior: The importance of accounting for latent heterogeneity.
Journal of Economic Behavior and Organization, 148(April), 66-82.
doi: 10.1016/j.jebo.2018.02.013
- Gutman, A., Garon, T., Hogarth, J., & Schneider, R. (2015). *Understanding and improving
consumer financial health in America*. Washington, DC: CFSI Innovation.
- Khan, M. N., & Rothwell, D. W. (2015). *Perceived financial capability, financial knowledge and
financial behaviors of Canadian low-income households*. New Orleans, LA: Paper
presented at the Society for Social Work Research.

- Loerwald, D., & Stemmann, A. (2016). Behavioral finance and financial literacy: Educational implications of biases in financial decision making. In Aprea, C. Wuttke, E. Breuer, K. Koh, N. K. Davies, P. Greimel-Fuhrmann, B. & Lopus, J. S. (Eds.). *International handbook of financial literacy* (pp. 25-38). Singapore: Springer Science + Business Media Singapore.
- Mittal, S., Sondhi, N., & Chawla, D. (2017). Process of impulse buying: A qualitative exploration. *Global Business Review*, 19(1), 131-146. doi: 10.1177/0972150917713368
- Oberski, D. (2016). Mixture models: Latent profile and latent class analysis. In Robertson, J. & Kaptein, M. (Eds.). *Modern statistical methods for HCI* (pp. 275-287). Switzerland: Springer International Publishing Switzerland. doi: 10.1007/978-3-319-26633-6
- OECD. (2016). *PISA 2015 Assessment and analytical framework: Science, reading, mathematics and financial literacy*. Paris: OECD Publishing. doi: 10.1787/9789264255425-en.
- OECD. (2018). *G20/OECD INFE policy guidance digitalisation and financial literacy*. OECD.
- Offringa, R., Tsai, L. C., Aira, T., Riedel, M., & Witte, S. S. (2017). Personal and financial risk typologies among women who engage in sex work in Mongolia: A latent class analysis. *Archives of Sexual Behavior*, 46(6), 1857-1866. doi: 10.1007/s10508-016-0824-1
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A. Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457-1470. doi: 10.1007/s10964-009-9432-x.
- Shim, S., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30(6), 708-723. doi: 10.1016/j.appdev.2009.02.003
- Sinha, G., Tan, K., & Zhan, M. (2018). Patterns of financial attributes and behaviors of emerging adults in the United States. *Children and Youth Services Review*, 93(October), 178-185. doi: 10.1016/j.chilyouth.2018.07.023
- Tein, J. -Y., Coxé, S., & Cham, H. (2013). Statistical power to detect the correct number of classes in latent profile analysis. *Structural Equation Modeling*, 20(4), 640-657. doi:10.1080/10705511.2013.824781
- Xiao, J. J. (2008). Applying behavior theories to financial behaviour. In Xiao, J. J. (Ed.). *Handbook of consumer finance research* (pp. 69-81). New York: Springer.
- Xiao, J. J. (2016). Consumer financial capability and wellbeing. In Xiao, J. J. (Ed.). *Handbook of consumer finance research* (pp. 3-17). Cham, Switzerland: Springer International Publishing AG.