

บทที่ 3

กรอบแนวคิดทางทฤษฎี และวรรณกรรมปริทรรศน์

บทนี้จะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่หนึ่ง กรอบแนวคิดทางทฤษฎี ส่วนที่สอง วรรณกรรมปริทรรศน์ และส่วนที่สาม ความแตกต่างของการศึกษาคำนี้กับการศึกษาในอดีต

3.1 กรอบแนวคิดทางทฤษฎี

กรอบความคิดทางทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาคำนี้ประกอบด้วย ภาพทั่วไปเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์การให้ ลักษณะของผู้ที่คำนึงถึงตนเองเป็นหลักและผู้ที่จะเห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (selfish and altruistic) แนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์ว่าด้วยความรู้สึกทางจริยธรรม (The economics of moral sentiments) กรอบแนวคิดความพึงพอใจและการบริจาค (Preference and Charity) กรอบแนวคิดแรงจูงใจที่เกี่ยวข้องกับการบริจาค พฤติกรรมของผู้บริจาคโลหิต (behavior of voluntary donors) และโลหิตและประสิทธิภาพของการให้

เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยการให้ (Economics of Altruism, Giving and Reciprocity)

การพิจารณาเรื่องการให้ในสังคม (ซึ่งระบบเศรษฐกิจเป็นส่วนหนึ่ง) นั้นไม่ใช่เรื่องใหม่สำหรับสังคมศาสตร์สาขาอื่นๆ ที่ไม่ใช่เศรษฐศาสตร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสาขาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ซึ่งมีการศึกษาวิจัยกันมาเป็นเวลานานเกี่ยวกับชุมชนและสังคมด้อยพัฒนาที่มีข้อค้นพบร่วมกันว่า รูปแบบการโยกย้ายถ่ายเท (transfer) สินค้า (และบริการ) ของผู้คนมีรูปแบบที่หลากหลายแตกต่างกันออกไป ดำรงอยู่นอกเหนือไปจากกลไกตลาด อีกทั้งกลไกตลาดก็มักไม่ได้ทำงานอย่างสมบูรณ์เต็มที่ (อ้างใน กนกศักดิ์ แก้วเทพ, 2551)

ประเด็นเกี่ยวกับการปฏิบัติที่เห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (altruism) และการให้ (giving) ได้กลายเป็นแนวคิดใหม่ทางเศรษฐศาสตร์ ในความเป็นจริงแล้วประเด็นเหล่านี้มีความเกี่ยวข้องและเป็นประเพณีวัฒนธรรมที่ปฏิบัติกันมายาวนาน ซึ่งในสาขาเศรษฐศาสตร์มีการศึกษาถึงการปฏิบัติที่เห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (altruism) และการให้ (giving) เช่นงานของ Adam Smith (1759), John Stuart Mill (1898) หรือ Vilfredo Pareto (1913) เป็นต้น ต่อมาการศึกษาประเด็นเหล่านี้เพิ่มมากขึ้น โดยงานศึกษาที่มีชื่อเสียงคือ การวิเคราะห์ถึง

“อรรถประโยชน์การพึ่งพาอาศัยซึ่งกัน” โดยมีแรงจูงใจจากความรัก ความเห็นอกเห็นใจ หรือในลักษณะของความถูกต้อง เป็นธรรม และการช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน ซึ่งการปฏิบัติที่เห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (altruism) เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐศาสตร์นโยบาย (normative economics) และทางเลือกของสังคม (Social choice) เนื่องมาจากความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น หรือความถูกต้องของสังคม ซึ่งเป็นการแสดงถึงความเป็นห่วงเป็นใยต่อบุคคลอื่นๆ ในสังคม

3.1.1 ภาพทั่วไปเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์การให้

แนวคิดเบื้องต้นเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์แห่งการให้ Kolm (อ้างใน กนกศักดิ์ แก้วเทพ, 2551) ได้นำเสนอการมองเรื่องการให้ (giving) จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจพื้นฐานๆ ที่รู้จักและคุ้นเคยกันดีของผู้คนในสังคม นั่นคือ การโยกย้ายถ่ายเท (transfer) สินค้า (และบริการ) ของมนุษย์ ซึ่งมีอยู่ 4 รูปแบบหลัก คือ

1. การเอาไป (taking) หมายถึง การได้มาซึ่งสินค้าและบริการโดยการยึด หรือแย่งสิ่งของที่ไม่ได้เป็นของตัวเอง หากแต่เป็นของผู้อื่น โดยเจ้าของสิ่งนั้นไม่เต็มใจ
2. การแลกเปลี่ยน (exchange) เป็นรูปแบบการได้มาซึ่งสินค้าและบริการที่เป็นไปตามตรรกะของการรักษาผลประโยชน์ของตน (self-interest) เป็นที่ตั้ง บนหลักการของควมมีเหตุผล (rationality) เช่น การแลกเปลี่ยนผ่านกลไกตลาด (market exchange)
3. การช่วยเหลือเกื้อกูลกัน (reciprocity)¹ เป็นรูปแบบการได้มาซึ่งสินค้าและบริการ โดยการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กัน หากแต่อยู่บนหลักการของความเชื่ออาทรต่อกันและกัน มากกว่าการเน้นการรักษาผลประโยชน์ของตน (self-interest) เป็นที่ตั้ง
4. การให้ (giving) หมายถึง การโยกย้ายถ่ายเท (transfer) สินค้า (และบริการ) จากคนหนึ่งหรือหลายคนไปสู่คนอื่น โดยไม่มีเงื่อนไข ซึ่งรูปแบบการให้ในสวนนี้มีเหตุผลที่หลากหลายแตกต่างกันออกไป เช่น

¹ ในความคิดเห็นของผู้เขียนเห็นว่า reciprocity น่าจะหมายถึง การกระทำต่างตอบแทน ซึ่งแต่ละฝ่ายจะได้มาซึ่งสินค้าและบริการจากการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กัน โดยแต่ละฝ่ายคาดหวังว่าเมื่อตนเองให้สินค้าหรือบริการแก่อีกฝ่ายหนึ่งแล้ว ฝ่ายที่รับจะให้สินค้าหรือบริการกลับคืนมา

รสนิยม แรงจูงใจ ภารกิจหน้าที่ อารมณ์ความรู้สึก เป็นต้น แต่อาจกล่าวโดยรวมได้ว่า ส่วนมากการให้มีเหตุผลมาจากการคำนึงถึงประโยชน์ของผู้อื่นมากกว่าประโยชน์ของตน (altruism) ซึ่งตรงกันข้ามกับการคำนึงถึงประโยชน์ของตนเป็นที่ตั้ง หรือเห็นแก่ตัว (egoism)

3.1.2 ลักษณะของผู้ที่คำนึงถึงตนเองเป็นหลัก และผู้ที่เห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (selfish and altruistic)

Aerman and William (1972) กล่าวถึง อรรถประโยชน์การกุศลหรือการให้ว่าอาจดูเหมือนขัดแย้งกับทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งตามทฤษฎีอรรถประโยชน์ทางเศรษฐศาสตร์ คือบุคคลพยายามแสวงหาอรรถประโยชน์เพิ่มขึ้นของตนเอง โดยสมมติฐานของทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์นั้น มิได้กล่าววามมนุษย์มีความเกี่ยวข้องเพียงแค่นั้นเอง ซึ่งในความเป็นจริงแล้วมนุษย์มีความเกี่ยวข้องกับสถานการณ์ของบุคคลอื่นๆ ด้วยเช่นกัน

โดยที่ A. J. Culyer (1973) ได้อธิบายถึง ผู้ที่เห็นแก่ประโยชน์ของตนเองเป็นหลัก (selfish) เป็นผู้ที่ไม่คำนึงถึงความสุขของผู้อื่น ส่วนผู้ที่เห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (altruistic) เป็นผู้ซึ่งคำนึงถึงความสุขของผู้อื่น โดยแหล่งที่มาของความสุขนั้นมีมากมายและหลากหลาย โดยผู้ที่เห็นแก่ประโยชน์ของตนเองเป็นหลัก (selfish) จะไม่สนใจต่อความต้องการของผู้อื่น นั่นคือ ผู้ที่เห็นแก่ประโยชน์ของตนเองเป็นหลัก (selfish) มีความต้องการสิ่งต่างๆ เพื่อประโยชน์ของตนเองเพียงอย่างเดียว แต่ผู้ที่เห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (altruistic) นอกจากจะมีความต้องการสิ่งต่างๆ เพื่อประโยชน์ของตนเองแล้ว ยังคำนึงถึงความต้องการของผู้อื่นอีกด้วย ซึ่งสามารถจำแนกฟังก์ชันอรรถประโยชน์ตามลักษณะของปัจเจกบุคคลได้ 2 แบบ ดังนี้

1. ฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของผู้ที่เห็นแก่ประโยชน์ของตนเองเป็นหลัก (selfish) คือ

$$U^A = U^A(x_1^A, x_2^A, x_3^A, \dots, x_n^A)$$

โดยที่ A แสดงถึง ปัจเจกบุคคลผู้เป็นเจ้าของฟังก์ชันอรรถประโยชน์

จากฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของผู้ที่เห็นแก่ประโยชน์ของตนเองเป็นหลัก อธิบายได้ว่า อรรถประโยชน์ของแต่ละปัจเจกบุคคลจะขึ้นอยู่กับการบริโภคสินค้าชนิดที่ 1 (x_1) ถึง ชนิดที่ n (x_n) ของตนเองเพียงอย่างเดียว

2. ฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของผู้ที่เห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (Altruistic) สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

2.1 ฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของผู้ที่นึกถึงทั้งประโยชน์ของตนเองและผู้อื่น จะมีรูปแบบฟังก์ชัน ดังนี้

$$U^A = U^A(x_1^A, x_2^A, \dots, x_n^A; x_1^B, \dots, x_n^B; x_1^C, \dots, x_n^C; \dots, x_n^N)$$

$$\text{และ } \frac{\partial U^A}{\partial x_i^B} > 0 \quad \text{ถ้า } \frac{\partial U^B}{\partial x_i^B} > 0$$

โดยที่ A แสดงถึงปัจเจกบุคคลผู้เป็นเจ้าของฟังก์ชันอรรถประโยชน์ B, C, \dots, N แสดงถึงปัจเจกบุคคลอื่น

จากฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของผู้ที่นึกถึงทั้งประโยชน์ของตนเองและผู้อื่น อธิบายได้ว่า อรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล A ที่เป็นผู้เห็นแก่ประโยชน์ของตนเองและผู้อื่น ขึ้นอยู่กับการบริโภคสินค้า x_1 ถึง x_n ของตนเอง ($x_1^A, x_2^A, \dots, x_n^A$) และการบริโภคสินค้า x_1 ถึง x_n ของปัจเจกบุคคลอื่น คือ ปัจเจกบุคคล B ถึง ปัจเจกบุคคล N ($x_1^B, \dots, x_n^B; x_1^C, \dots, x_n^C; \dots, x_n^N$)

โดยที่ กำหนดให้ x_i คือ การบริโภคสินค้าชนิด i ถ้าการบริโภคสินค้า x_i ของปัจเจกบุคคลอื่นเพิ่มขึ้น เช่น ถ้า B มีการบริโภคสินค้า x_i ที่เพิ่มขึ้น แล้วทำให้อรรถประโยชน์ของ B (U^B) เพิ่มขึ้น ซึ่งการบริโภคสินค้า x_i (x_i^B) ที่เพิ่มขึ้นนี้ จะทำให้อรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล A (U^A) เพิ่มขึ้นด้วย

2.2 ฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของผู้ที่นึกถึงประโยชน์ของผู้อื่นเพียงอย่างเดียว (Perfect altruist) จะมีรูปแบบฟังก์ชัน ดังนี้

$$U^A = U^A(x_i^B, \dots, x_n^B; x_i^C, \dots, x_n^C; \dots, x_n^N)$$

จากฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของผู้ที่นึกถึงประโยชน์ของผู้อื่นเพียงอย่างเดียว อธิบายได้ว่า อรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล A ที่เป็นผู้ที่นึกถึงประโยชน์ของผู้อื่นเพียงอย่างเดียว (Perfect altruist) ขึ้นอยู่กับการบริโภคสินค้าของปัจเจกบุคคลอื่นๆ (ปัจเจกบุคคล B ถึง ปัจเจกบุคคล N) โดยไม่ขึ้นอยู่กับการบริโภคสินค้าของตนเอง

3.1.3 เศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวกับความรู้สึกทางจริยธรรม (The economics of moral sentiments)

จากที่กล่าวมาข้างต้น พบว่าในความเป็นจริงปัจเจกบุคคลนั้นมีความเกี่ยวข้องกับสถานการณ์ของบุคคลอื่นๆ ในสังคม นักเศรษฐศาสตร์จึงได้นำแนวคิดเกี่ยวกับความรู้สึกทางจริยธรรมของ Adam Smith มาประยุกต์ใช้กับแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งนำเสนอด้วยระดับความสุข (happiness) ที่มากกว่า หรือน้อยกว่าของแต่ละปัจเจกบุคคล i ที่สะท้อนออกมาในรูปแบบของลำดับฟังก์ชันอรรถประโยชน์ u_i (ordinal utility function) (Kolm, 2006)

$$\text{โดยมีฟังก์ชันอรรถประโยชน์ดังนี้} \quad u_i = u_i(u_{-i}, x_i)$$

โดยที่ $u_{-i} = \{u_j\}_{j \neq i}$ คือ ระดับอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคลอื่น ยกเว้น i
 x_i คือ ปัจจัยอื่นๆ ที่สร้างความสุขแก่ปัจเจกบุคคล i
 ประกอบด้วยการบริโภคของตนเอง

กำหนดให้ u_i เป็นฟังก์ชันเพิ่ม (increasing function) ของ u_j สำหรับทุกๆ $j \neq i$ นั้นหมายความว่า ถ้าหากอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล j (u_j) สูงขึ้น อรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล i (u_i) ก็จะถูกดันขึ้นด้วยเช่นกัน โดยที่ถ้าอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล j (u_j) มีระดับต่ำ แสดงถึง ปัจเจกบุคคล j มีความสุขน้อย

จากฟังก์ชันอรรถประโยชน์อธิบายได้ว่า อรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล i (u_i) ขึ้นอยู่กับการบริโภคสินค้าและบริการของตนเอง (x_i) และอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคลอื่นที่มีใช้ตนเอง (u_{-i}) ในเมื่ออรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล i (u_i) ขึ้นอยู่กับอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคลอื่นด้วย (u_{-i}) ดังนั้น ปัจเจกบุคคล i จึงต้องการให้สินค้าแก่ปัจเจกบุคคล j โดยการโอนย้ายสินค้าจาก x_i ไปเป็น x_j จะส่งผลให้ u_i ลดลง เพราะสินค้า x_i ลดลงจากการโอนย้ายสินค้าไป ส่วน u_j จะเพิ่มขึ้น เพราะสินค้า x_j เพิ่มจากการได้รับโอนย้ายสินค้า แต่เนื่องจาก u_i เป็นฟังก์ชันเพิ่ม (increasing function) ของ u_j ฉะนั้น การที่ u_j เพิ่มขึ้น จะทำให้ u_i เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน แต่มีเงื่อนไขว่า ระดับอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล j (u_j) ที่เพิ่มขึ้น (รวมผลกระทบทางอ้อมต่อคนอื่น) จะต้องเพิ่มขึ้นอย่างเพียงพอที่จะชดเชยต่อการลดลงของอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล i (u_i) จากการบริโภค x_i ที่ลดลง จึงจะทำให้ปัจเจกบุคคล i ยินดีที่จะให้สินค้าแก่ปัจเจกบุคคล j โดยการโอนย้ายสินค้าจาก x_i ไปเป็น x_j ซึ่งการให้ของปัจเจกบุคคล i จะเป็น

การทดแทนกันระหว่างความสุขของผู้อื่นกับสินค้าที่ปัจเจกบุคคล i ให้ เมื่อปัจเจกบุคคล i ให้สินค้า x_i เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ อัตราการทดแทนกันหน่วยสุดท้ายจะลดลงเรื่อยๆ จนกระทั่งถึงจุดหนึ่งปัจเจกบุคคลจะหยุดให้สินค้า x_i แก่ปัจเจกบุคคล j ภายใต้งบประมาณจำกัด

นั่นคือ อรรถประโยชน์การพึ่งพาซึ่งกันและกัน (interdependence of utility) แสดงถึงความสุข (happiness) ของแต่ละปัจเจกบุคคล (หรือ ระดับอรรถประโยชน์) หรือการบริโภคในทางเศรษฐศาสตร์เรียกว่า ผลกระทบภายนอก (externality) ซึ่งกันและกัน โดยมีความเกี่ยวข้องกับสังคมส่วนรวม ดังนั้น ความสำคัญของการปฏิบัติที่เห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (altruism) การให้ (giving) และการกระทำต่างตอบแทน (reciprocity) เป็นส่วนประกอบสำคัญซึ่งขาดไม่ได้ของสังคมที่ควรจะดำรงไว้ โดยหลักเกณฑ์ต่างๆ เหล่านี้มักปรากฏในลักษณะธรรมชาติของการอยู่ร่วมกันเป็นหมู่ ในความสัมพันธ์ทั่วไป และความถูกต้องของมนุษย์ เช่น ในครอบครัว ในทุกชุมชน ในงานด้านการกุศล และในงานการเมืองผ่านนโยบายสาธารณะ ดังนั้น หลักเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้นเป็นสิ่งจำเป็นในการทำงานและการดำเนินการของระบบเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้เกิดทั้งการแลกเปลี่ยนและแก้ไขปัญหาคความล้มเหลวต่างๆ ที่เกิดขึ้นในสังคม

3.1.4 กรอบแนวคิดความพึงพอใจกับการบริจาค (Preference and Charity)

ถ้าพิจารณาปัจเจกบุคคลในระบบเศรษฐกิจพบว่า ในระบบเศรษฐกิจมีทั้งปัจเจกบุคคลที่ไม่บริจาคสิ่งที่ตนเองมีให้แก่ปัจเจกบุคคลอื่น และปัจเจกบุคคลที่ทำการบริจาคสิ่งที่ตนเองมีให้แก่ปัจเจกบุคคลอื่น ซึ่งปัจเจกบุคคลที่ทำการบริจาคเกือบทั้งหมดนั้น มักจะบริจาคให้แก่ปัจเจกบุคคลอื่นที่แยกแยะหรือจนกว่าตนเอง แสดงดังภาพที่ 3.1

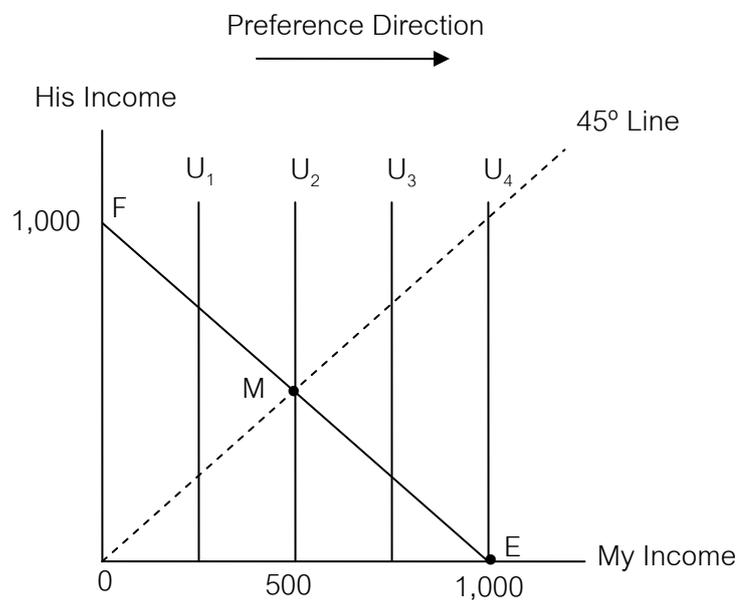
จากรูป Panel (a) ถ้ารายได้ของปัจเจกบุคคลอื่นไม่มีผลต่ออรรถประโยชน์ของเรา เส้นความพึงพอใจเท่ากัน (indifference curves) จะเป็นเส้นตรงตั้งฉากกับแกนนอน (vertical) เมื่อเส้นความพึงพอใจเท่ากัน (indifference curves) เลื่อนไปทางขวาแสดงว่า ความพึงพอใจเพิ่มขึ้นจากรายได้ของตนเองที่เพิ่มขึ้น ซึ่งถ้าเส้นความพึงพอใจเท่ากันของปัจเจกบุคคลเป็นเช่นนั้นปัจเจกบุคคลนั้นจะไม่บริจาคให้แก่ผู้อื่น แต่ถ้าปัจเจกบุคคลมีเส้นความพึงพอใจเท่ากัน (indifference curves) ดังรูป Panel (b) นั่นคือ ปัจเจกบุคคลจะมีความเมตตาบริจาคสิ่งที่ตนเองมีเฉพาะกับผู้อื่นที่แยกแยะหรือจนกว่าตัวเขาเอง แต่ถ้าปัจเจกบุคคลอื่นรวยกว่าหรือดีพอๆ กับตัวเขาเอง ปัจเจกบุคคลนั้นจะไม่บริจาคให้ โดยจุดที่ปัจเจกบุคคลอื่นจนกว่าหรือแยกแยะกว่าเราคือ พื้นที่ส่วนที่

ต่ำกว่าเส้น 45 องศา (zone 1 ในรูป Panel (b)) ซึ่งใน zone 1 เท่านั้นที่เส้นความพึงพอใจเท่ากันมีความชันเป็นลบ เพราะปัจเจกบุคคลจะมีเมตตาบริจาคให้ผู้อื่น

ถ้าสมมติให้รายได้แรกเริ่มอยู่ที่จุด E นั่นคือ เรายกกว่าปัจเจกบุคคลอื่น ดังนั้น เรา จะมีความเมตตาบริจาคให้กับปัจเจกบุคคลอื่น โดยจะบริจาคให้ปัจเจกบุคคลอื่นจนถึงจุด C* เพราะเป็นจุดที่ทำให้เราได้รับความพึงพอใจสูงสุดบนเส้น EF แต่ถ้าสมมติให้รายได้แรกเริ่มของเรา อยู่ที่จุด M ซึ่งอยู่บนเส้น 45 องศา แสดงว่า เรากับปัจเจกบุคคลอื่นมีรายได้เท่ากัน การบริจาคให้ปัจเจกบุคคลอื่นจะทำให้ปัจเจกบุคคลอื่นรวยกว่าเรา ดังนั้น เราจะไม่บริจาคให้ปัจเจกบุคคลอื่น ภายใต้สถานการณ์นี้ เส้นความพึงพอใจเท่ากัน (indifference curves) ในช่วงนี้ของเราจะเป็นเส้นตรงตั้งฉากกับแกนนอน (vertical) ดังนั้น ผู้ที่บริจาคโลหิตจะตัดสินใจบริจาคโลหิตเมื่อมีบุคคลอื่นเจ็บป่วยหรือแย่กว่าตนเอง โดยผู้บริจาคจะบริจาคโลหิตให้ผู้อื่นจนถึงระดับที่ทำให้ตนเองได้รับความพึงพอใจสูงสุด ภายใต้ข้อจำกัดของการบริจาคโลหิตและสุขภาพของตนเอง

ภาพที่ 3.1

ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจและการบริจาค (Preference and Charity)

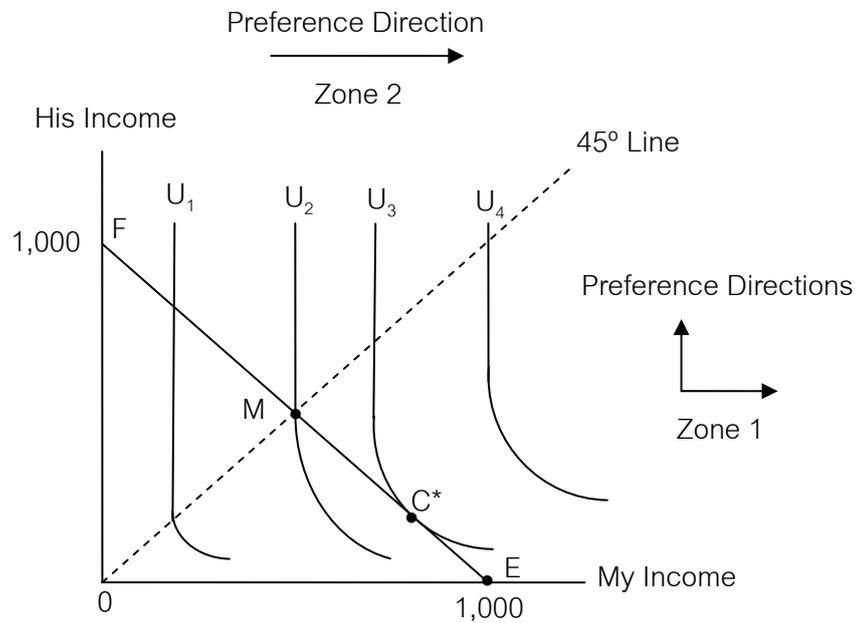


Panel (a)

Neutral Preferences

ที่มา : Jack Hirshleifer and David Hirshleifer, 1998

ภาพที่ 3.1 (ต่อ)



Panel (b)
Benevolent Preferences

ที่มา : Jack Hirshleifer and David Hirshleifer, 1998

3.1.5 ทฤษฎีแรงจูงใจที่เกี่ยวข้องกับการบริจาค

ทฤษฎีแรงจูงใจที่เกี่ยวข้องกับการบริจาคสามารถจำแนกตามประเภทของแรงจูงใจในการบริจาคได้ 3 แบบ ได้แก่ แรงจูงใจแบบ Altruism แรงจูงใจแบบ Egoism และแรงจูงใจในแบบ Impure Altruism โดยที่แรงจูงใจในแต่ละแบบจะสะท้อนเหตุผลในการบริจาคที่ต่างกัน (Andreoni, 1990) ดังนี้

1. แรงจูงใจในการบริจาคแบบ Altruism

แรงจูงใจแบบ Altruism หรือแรงจูงใจในการบริจาคแบบ “การนึกถึงประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง” คือ พฤติกรรมของปัจเจกบุคคลใดๆ ที่ทำให้เกิดประโยชน์ และเป็นการช่วยเหลือปัจเจกบุคคลอื่นๆ โดยไม่หวังผลตอบแทน สามารถเขียนฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคลได้ ดังนี้

$$U_i = U_i(x_i, G)$$

กำหนดให้
$$G = \sum_{i=1}^n g_i$$

และ
$$g_i = G - G_{-i}$$

โดยที่ x_i คือ ระดับการบริโภคสินค้าเอกชนของปัจเจกบุคคลที่ i

g_i คือ ระดับการให้หรือการบริจาคของปัจเจกบุคคลที่ i

G คือ ระดับการบริจาคทั้งหมดในสังคมหรือจำนวนสินค้าสาธารณะทั้งหมด

โดย G จะประกอบด้วยการบริจาคของแต่ละปัจเจกบุคคลในสังคม

G_{-i} คือ การบริจาคของทุกคนในระบบเศรษฐกิจยกเว้นปัจเจกบุคคลที่ i

ในแบบจำลองสมมติให้ระบบเศรษฐกิจมีสินค้าเอกชน 1 ชนิด และมีสินค้าสาธารณะ 1 ชนิด โดยสินค้าในระบบเศรษฐกิจมีจำนวนคงที่ และแต่ละปัจเจกบุคคลมีทรัพยากรจำกัด จากฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล i ที่มีแรงจูงใจในการบริจาคแบบ Altruism อธิบายได้ว่าปัจเจกบุคคล i ได้รับอรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจจากระดับการบริโภคสินค้าเอกชน (x_i) และระดับการบริจาคทั้งหมดในสังคมหรือจำนวนของสินค้าสาธารณะทั้งหมด (G) ซึ่งการบริจาคของปัจเจกบุคคล i จะรวมอยู่ในสินค้าสาธารณะของสังคมด้วย ดังนั้น ผู้บริจาคที่มีแรงจูงใจแบบ altruism นั้น อรรถประโยชน์ของผู้บริจาคจะเพิ่มขึ้นจากอุปทานของสินค้าสาธารณะ หรือค่านึงถึงความพึงพอใจของผู้ที่ได้รับการช่วยเหลือจากเรา โดยการตัดสินใจบริจาคของผู้บริจาคจะค่านึงถึงการบริจาคของผู้อื่นในสังคมด้วย ซึ่งความสัมพันธ์ระหว่างการบริจาคของตนเองและการบริจาคของผู้อื่นจะมีความสัมพันธ์ในเชิงลบ โดยจะหักล้าง (Crowd-out) กันแบบ 1:1 เพื่อรักษาระดับสินค้าสาธารณะในสังคมให้คงที่

2. แรงจูงใจในการบริจาคแบบ Egoism

แรงจูงใจแบบ Egoism หรือ warm-glow หรือ เรียกว่า แรงจูงใจในการบริจาคแบบ “นึกถึงตนเอง” เป็นการบริจาคภายใต้แรงจูงใจที่ว่า การบริจาคทำให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง กล่าวคือ ปัจเจกบุคคลเป็นผู้บริจาคที่หวังผลตอบแทน สามารถเขียนฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคลได้ ดังนี้

$$U_i = U_i(x_i, g_i)$$

โดยที่ x_i คือ ระดับการบริโภคสินค้าเอกชนของปัจเจกบุคคลที่ i
 g_i คือ ระดับการให้หรือการบริจาคของปัจเจกบุคคลที่ i

จากฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล i ที่มีแรงจูงใจในการบริจาคแบบ egoism อธิบายได้ว่า ปัจเจกบุคคล i เป็นผู้บริจาคที่ได้รับอรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจจากระดับการบริโภคสินค้าเอกชน (x_i) และระดับการบริจาคของตนเอง (g_i) เท่านั้น ซึ่งจะไม่ขึ้นอยู่กับระดับการบริจาคทั้งหมดในสังคม (G) กล่าวคือ ผู้บริจาคที่มีแรงจูงใจแบบ egoism จะได้รับอรรถประโยชน์โดยตรงจากการบริจาค่นั้นต่อตนเอง เมื่อบริจาคแล้วทำให้เกิดความสุขใจ ความภาคภูมิใจ ความรู้สึกยินดีที่ได้ให้ ซึ่งเป็นเหตุผลหลักที่ทำให้บริจาค นั่นคือ ผู้บริจาคไม่ได้คำนึงถึงความพึงพอใจที่เกิดขึ้นกับผู้ที่ได้รับการช่วยเหลือ แต่การบริจาค่นี้เกิดจากความรู้สึกของผู้บริจาคเพียงฝ่ายเดียว ซึ่งผู้บริจาคมองการบริจาคเสมือนสินค้าเอกชน ดังนั้น การตัดสินใจในการบริจาคของแต่ละปัจเจกบุคคลไม่ได้ขึ้นอยู่กับระดับการบริจาคของปัจเจกบุคคลอื่นๆ ในสังคม กล่าวคือ การบริจาคของปัจเจกบุคคลจะไม่ถูกทดแทนด้วยการบริจาคของปัจเจกบุคคลอื่นในสังคม ซึ่งส่งผลให้การเปลี่ยนแปลงระดับการบริจาคทั้งหมดในสังคม หรืออุปทานสินค้าสาธารณะไม่มีผลต่อการตัดสินใจของปัจเจกบุคคลต่อระดับการบริจาคของตน

3. แรงจูงใจในการบริจาคแบบ Impure Altruism

แรงจูงใจแบบ Impure Altruism หรือ แรงจูงใจในการบริจาคแบบ “นึกถึงตนเองและผู้อื่น” เป็นการบริจาคภายใต้แรงจูงใจทั้งแบบ Altruism และ Egoism ซึ่งปัจเจกบุคคลที่มีแรงจูงใจแบบนี้นอกจากจะเป็นผู้ที่ให้ความสำคัญกับระดับการบริจาคในสังคม แล้วก็ยังมีความสนใจในการบริจาคโดยนึกถึงตนเองด้วย สามารถเขียนฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคลได้ ดังนี้

$$U_i = U_i(x_i, G, g_i)$$

กำหนดให้
$$G = \sum_{i=1}^n g_i$$

โดยที่ x_i คือ ระดับการบริโภคสินค้าเอกชนของปัจเจกบุคคลที่ i

g_i คือ ระดับการให้หรือการบริจาคของปัจเจกบุคคลที่ i

G คือ ระดับการบริจาคทั้งหมดในสังคมหรือจำนวนสินค้าสาธารณะทั้งหมด

โดยที่ G จะประกอบด้วยการบริจาคของแต่ละปัจเจกบุคคลในสังคม

จากฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคล i ที่มีแรงจูงใจในการบริจาคแบบ Impure Altruism อธิบายได้ว่า ปัจเจกบุคคล i ที่เป็นผู้บริจาคได้รับอรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจจากการระดับการบริโภคสินค้าเอกชน (x_i) ระดับการบริจาคทั้งหมดในสังคม หรือจำนวนสินค้าสาธารณะทั้งหมด (G) และระดับการบริจาคของตนเอง (g_i) ดังนั้น ผู้บริจาคโลหิตที่มีแรงจูงใจแบบ Impure altruism นั้น ผู้บริจาคมิได้รับเพียงอรรถประโยชน์ที่เพิ่มขึ้นจากอุปทานสินค้าสาธารณะ หรือความพึงพอใจของผู้รับที่มากขึ้น แต่ยังได้รับอรรถประโยชน์ที่เกิดจากการที่ปัจเจกบุคคลได้บริจาคโลหิตอีกด้วย โดยหวังจะได้รับความสุขใจ หรือผลตอบแทนที่ตนจะได้รับจากการบริจาคโลหิต

3.1.6 พฤติกรรมของผู้บริจาคโลหิต (behavior of voluntary donors)

งานศึกษาของ Cooper and Culyer (1971) ได้ศึกษาทฤษฎีเชิงเศรษฐศาสตร์ของการบริจาค โดยสมมติว่า พฤติกรรมมนุษย์สามารถพยากรณ์ได้ เป็นเงื่อนไขจำเป็นในการวิเคราะห์ นอกจากนี้สมมติว่าสิ่งที่พยากรณ์ได้นี้มาจาก พฤติกรรมของแต่ละปัจเจกบุคคลตามหลักทฤษฎีอรรถประโยชน์สูงสุด (the utility-maximizing theory) นั่นคือ พฤติกรรมของแต่ละปัจเจกบุคคลจะมุ่งแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด ภายใต้ข้อจำกัดของแต่ละบุคคล ดังนั้น Cooper and Culyer (1971) ได้ให้คำนิยามของ การให้ (gift) คือ การให้สิ่งของแก่บางคน ณ ราคาที่ผูกพันโดยสัญญา (contractual) (หมายความว่า ผู้รับถูกเรียกร้องให้จ่ายบางอย่าง โดยไม่จำเป็นว่าต้องอยู่ในรูปตัวเงิน ในการแลกเปลี่ยน) ซึ่งน้อยกว่าระดับราคาตลาด ในบางครั้งผู้บริจาคอาจหวังที่จะได้รับบางสิ่งในแลกเปลี่ยนจากปัจเจกบุคคลอื่น เช่น การให้สิ่งอื่น ความรัก ความภักดี และความเป็นหนี้บุญคุณ หวังผลตอบแทนในชาติหน้า แต่สิ่งที่หวังจะได้รับนั้นไม่ได้เป็นข้อตกลง ถ้าราคาที่ผูกพันโดยสัญญา (contractual price) เป็น ศูนย์ แสดงว่า เป็นการให้ที่ไม่หวังบางสิ่งตอบแทน (pure or free gift) แต่กรอบแนวคิดเกี่ยวกับการให้ (giving) ไม่ได้ถูกจำกัดว่าต้องเป็นการให้ที่ไม่หวังบางสิ่งตอบแทน (free gift) ทั้งหมด

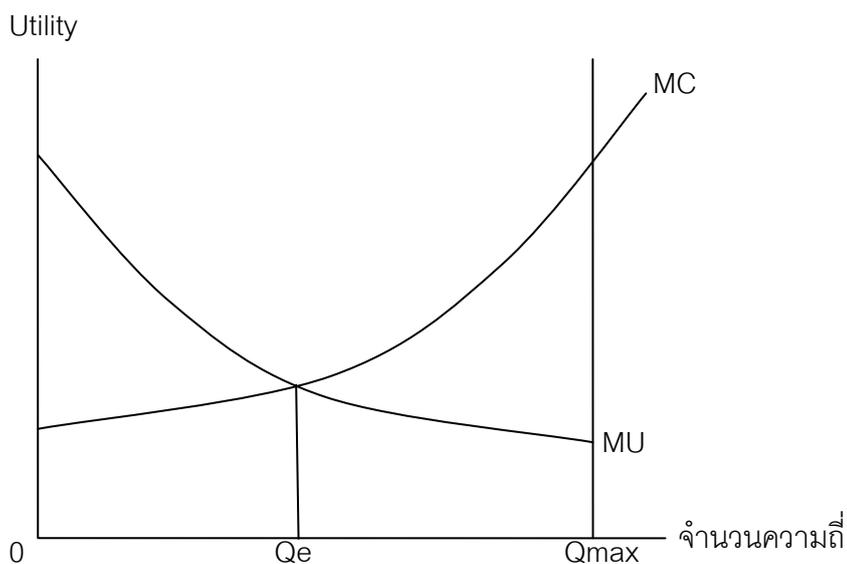
จากแนวคิดทฤษฎีอรรถประโยชน์ข้างต้น ที่กล่าวว่าปัจเจกบุคคลมุ่งแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด สามารถนำมาวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริจาคโลหิต (Wantana, 1990) ดังนี้

เนื่องจากปริมาณโลหิตถูกจำกัดด้วย 2 ปัจจัย คือ 1) ความถี่ของการให้เลือดต่อปีของผู้บริจาคแต่ละราย 2) จำนวนของผู้ที่เข้าเกณฑ์และเต็มใจบริจาค ซึ่งผู้ที่เข้าเกณฑ์และเต็มใจให้สามารถบริจาคโลหิตได้ภายในขอบเขตของความถี่ที่มากที่สุดของการบริจาคโลหิต สำหรับประเทศไทยผู้บริจาคสามารถให้โลหิตได้ 3 เดือนต่อ 1 ครั้ง นั่นคือ 4 ครั้งใน 1 ปี ภายใต้ข้อจำกัด

ความถี่ในการบริโภค พฤติกรรมของผู้บริโภคโลหิต หรือจำนวนครั้งการบริโภคโลหิต ขึ้นอยู่กับ ธรรมชาติประโยชน์ที่ผู้บริโภคได้รับ และต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการบริโภคโลหิต โดยที่จำนวนครั้งของการบริโภคโลหิตจะเพิ่มขึ้น (ภายใต้ข้อจำกัดของความถี่) จนกระทั่ง ธรรมชาติประโยชน์ส่วนเพิ่มที่ได้รับ เท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่มในรูปของสุขภาพ เวลา ความรู้สึกเจ็บ และข้อจำกัดของการบริโภคโลหิต เพราะถ้าบริโภคเกินอาจจะเป็นภัยต่อตนเอง เป็นต้น นั่นคือ ดุลยภาพความถี่ของการบริโภคโลหิต ซึ่งผลของดุลยภาพความถี่ของการบริโภคโลหิต คือปริมาณโลหิตรวมจากผู้บริโภคโลหิตหนึ่งคน โดยปริมาณโลหิตที่เก็บรวบรวมในการบริโภคแต่ละครั้งจะถูกกำหนดไว้ (1 ถุง หรือ 1 หน่วย) สามารถแสดงโดยภาพที่ 3.2

ภาพที่ 3.2

ดุลยภาพความถี่ของการบริโภคโลหิต (ต่อผู้บริโภคหนึ่งคน)



- โดยที่ MU คือ ธรรมชาติประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) ของผู้บริโภคที่มาจากการให้โลหิต
 MC คือ ต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ที่เพิ่มขึ้นในการบริโภคแต่ละครั้ง
 Qe คือ ดุลยภาพความถี่ในการบริโภค
 Qmax คือ ขอบเขตสูงสุดของความถี่ในการบริโภค

อรรถประโยชน์ที่ได้รับของผู้บริจาคโลหิตโดยสมัครใจ คือ ความพึงพอใจในการช่วยเหลือสังคมเป็นการบริจาคโลหิตด้วยเหตุผลเกี่ยวกับจิตใจ ซึ่งการบริจาคโลหิตนั้นผู้บริจาคจะไม่ได้รับเงินค่าตอบแทนสำหรับการบริจาคโลหิต อย่างไรก็ตาม สิ่งกระตุ้นต่างๆ ก็อาจถูกเสนอให้แก่ผู้บริจาคโลหิตโดยหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการรวบรวมโลหิตจากการบริจาคโดยสมัครใจ เพื่อจูงใจให้มีผู้บริจาคโลหิตโดยสมัครใจเพิ่มขึ้น เพราะนอกจากผู้บริจาคโลหิตจะได้รับผลประโยชน์จากสิ่งกระตุ้น (incentive) แล้ว ก็ยังคงมีความรู้สึกว่าได้ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้อื่นอีกด้วย

ดังนั้น อรรถประโยชน์ที่ได้รับของผู้บริจาคโลหิตโดยสมัครใจ ได้แก่ ผลได้ทางด้านจิตใจจากความรู้สึกว่าได้ช่วยเหลือสังคม สิทธิพิเศษที่ผู้บริจาคโลหิตจะได้รับเมื่อมีความต้องการใช้โลหิต รางวัลที่ไม่ใช่ตัวเงินหรือสิ่งตอบแทน เช่น ได้รับเข็มหรือเหรียญกาชาดสมนาคุณจากการบริจาคโลหิต ได้รับของที่ระลึก เป็นต้น ดังนั้น ปริมาณของโลหิตที่มาจาก การบริจาคโดยสมัครใจขึ้นอยู่กับระดับของอรรถประโยชน์ที่ได้รับจากปัจจัยต่างๆ ซึ่งอุปทานของโลหิตสามารถเพิ่มขึ้นได้จากการเพิ่มอรรถประโยชน์ผ่านการรณรงค์และสิ่งกระตุ้นทั้งหลาย

3.1.7 โโลหิตและประสิทธิภาพของการให้

จากแนวคิดของ Adam Smith ที่กล่าวถึงการแลกเปลี่ยนผ่านตลาดเป็นวิธีที่ดีที่สุดในการโอนย้าย (transfer) สิ่งของระหว่างกัน ต่อมาได้มีการพัฒนาแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์โดยให้ความสำคัญต่อศีลธรรมและความถูกต้องของการใช้ระบบราคา ซึ่งการโอนย้าย (transfer) สิ่งของระหว่างกันมีรูปแบบการโอน (transfer) ทั้งการแลกเปลี่ยนผ่านระบบราคาและการให้

การศึกษาของ Titmuss (1971) เป็นงานศึกษาเกี่ยวกับความล้มเหลวของระบบตลาดที่เป็นที่รู้จักในสาขาเศรษฐศาสตร์ ซึ่ง Titmuss (1971) ได้ให้เหตุผลว่า ระบบการจัดการโลหิตจากการบริจาคโดยสมัครใจ ไม่เพียงเป็นสิ่งที่จะต้องดิงตามหลักจริยธรรมมากกว่าระบบซื้อขายโลหิต แต่ยังเป็นระบบที่มีประสิทธิภาพมากกว่าด้วย โดยได้ทำการเปรียบเทียบระบบการจัดการโลหิต 2 วิธี ในกรณีของประเทศอังกฤษและประเทศสหรัฐอเมริกา ข้อสรุปพบว่า ระบบการจัดการโลหิตจากการบริจาคของประเทศอังกฤษ ดีกว่าระบบการจัดการโลหิตจากการซื้อขายโลหิตของประเทศสหรัฐอเมริกาในทุกประเด็น ได้แก่ ด้านคุณภาพของโลหิต สถานะของผู้บริจาคโลหิต และทัศนคติทั่วไปของบุคคลเกี่ยวกับผู้อื่นและสังคม

ในประเด็นของคุณภาพโลหิต อ้างถึงเหตุผลที่ว่า ได้ตรวจพบโลหิตที่ติดเชื้อโรคไวรัสตับอักเสบบีในอัตราที่น้อยกว่ามากเมื่อโลหิตนั้นมาจากการบริจาค ซึ่งน้อยกว่าโลหิตที่มาจาก การซื้อ และทำการทดสอบโรคอื่นๆ ที่ติดต่อทางโลหิต พบว่า โโลหิตที่มาจาก การบริจาคมีคุณภาพดีกว่า

เนื่องจาก ผู้ที่บริจาคโลหิตไม่ได้รับค่าตอบแทนจากการสละโลหิต จึงไม่มีแรงจูงใจที่จะปิดบังการเจ็บป่วย และแรงจูงใจแบบนี้ถึงประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (altruism) ยังดึงดูดให้ผู้บริจาคโลหิตมีนิสัยรักสุขภาพ นอกจากนี้ การเสนองานเพื่อเป็นสิ่งจูงใจสำหรับการให้โลหิต ยังก่อให้เกิดความเสี่ยงโดยไม่จำเป็น เพราะผู้ให้โลหิตต้องการเงิน เช่น อาจจะทำให้โลหิตบอญเกินไปซึ่งอาจส่งผลทำให้เกิดอันตรายต่อสุขภาพของผู้ให้โลหิตได้

งานศึกษาของ Titmuss ได้ดึงดูดความสนใจของผู้อื่น เช่น Solow (1971) และ Arrow (1974) ซึ่ง Arrow ได้ทำการทบทวนงานศึกษาต่างๆ โดยมีความเห็นว่า บทบาทของหลักการปฏิบัติโดยเห็นประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (Altruism) และจริยธรรม (morality) เป็นวิธีแก้ไขความล้มเหลวของตลาด เพื่อให้มีประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ และพบว่า ผู้ที่มีแรงจูงใจจากผลลัพธ์ที่ตามมา จากหลักฐานของ Titmuss ที่กล่าวถึงประสิทธิภาพการจัดหาโลหิตในประเทศสหรัฐอเมริกา Arrow สังเกตว่า ปัญหาพื้นฐานเกี่ยวกับการจัดหาโลหิต มีความคล้ายคลึงกับการค้าสินค้าและบริการอื่นๆ นั่นคือ ผู้ซื้อไม่ทราบถึงสภาพสินค้าที่เขากำลังซื้อ ในทางตรงข้าม ผู้ขายรู้ถึงสิ่งที่เขาขายว่าเป็นเช่นไร ในกรณีนี้เกิดจากปัญหาของการไม่สมมาตรในสารสนเทศ (Asymmetric information) ดังนั้น ระบบทางเลือกอื่นที่สามารถกำหนดคุณภาพและทำให้ผู้ซื้อมั่นใจจึงเป็นสิ่งจำเป็น เมื่อระบบราคาล้มเหลว

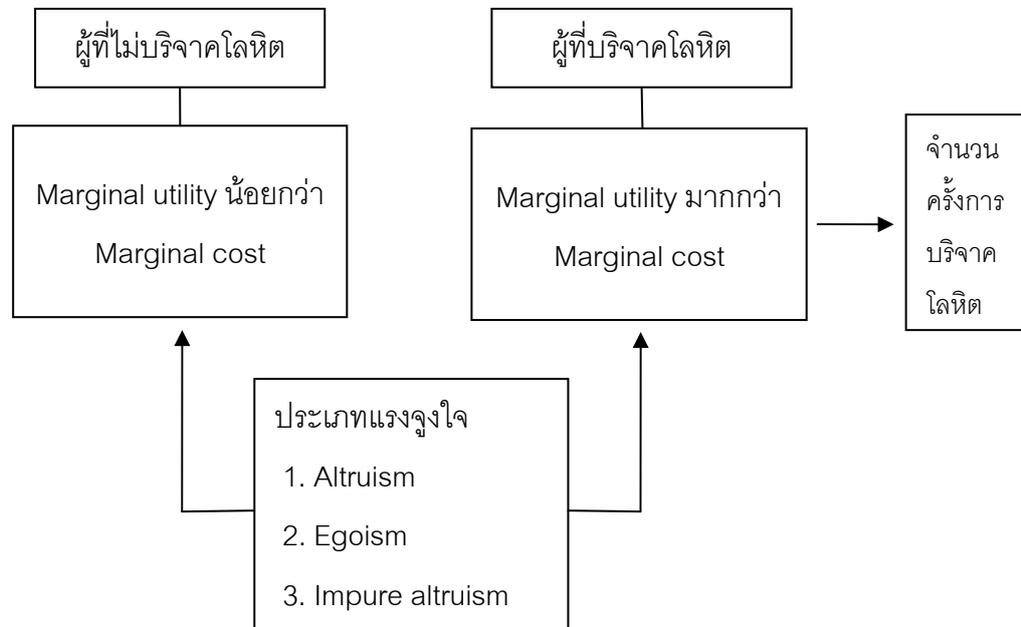
3.1.8 สรุปกรอบแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

จากกรอบแนวคิดทางทฤษฎีที่กล่าวมาข้างต้นสามารถสรุปฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของปัจเจกบุคคลแต่ละประเภท และพฤติกรรมกรรมการบริจาคโลหิตของผู้บริจาคได้ดังนี้ จากกลุ่มประชากรทั้งหมด แสดงดังภาพที่ 3.3 สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ กลุ่มผู้ไม่บริจาคโลหิต และกลุ่มผู้บริจาคโลหิต

จากภาพที่ 3.3 กลุ่มผู้ไม่บริจาคโลหิตจะมีอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) ที่ได้รับจากการบริจาคโลหิต น้อยกว่าต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ที่เกิดขึ้นจากการบริจาคโลหิต กล่าวคือ ปัจเจกบุคคลจะได้รับอรรถประโยชน์จากการบริจาคโลหิต ซึ่งทำให้ปัจเจกบุคคลได้รับอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) จากการไปบริจาค แต่อรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) ที่ได้รับนั้น น้อยกว่าต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ที่ปัจเจกบุคคลได้รับจากการบริจาคโลหิต ดังนั้น ปัจเจกบุคคลจึงไม่บริจาคโลหิต

ภาพที่ 3.3

สรุปลักษณะฟังก์ชันอรรถประโยชน์และพฤติกรรมกาบริจาคโลหิตของปัจเจกบุคคล



สำหรับผู้ที่บริจาคโลหิตจะมีอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) ที่ได้รับการบริจาคโลหิต มากกว่าต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ที่เกิดขึ้นจากการบริจาคโลหิต กล่าวคือ ปัจเจกบุคคลจะได้รับอรรถประโยชน์จากการบริจาคโลหิต เช่น ความรู้สึกภาคภูมิใจ ความสุขที่ได้จากการช่วยเหลือผู้อื่น ได้รับการยกย่องจากสังคม ได้บุญกุศล และได้รับสิ่งตอบแทนจากการบริจาคโลหิต ซึ่งปัจเจกบุคคลนั้นได้รับอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) มากกว่าต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ที่เกิดจากการบริจาคโลหิต เช่น ระยะเวลาในการเดินทาง ความกลัวเข็ม กลัวเลือด ความรู้สึกเจ็บ และผลต่อสุขภาพ เป็นต้น ดังนั้น ปัจเจกบุคคลจึงตัดสินใจบริจาคโลหิต

ซึ่งพฤติกรรมของผู้บริจาคโลหิตหรือจำนวนครั้งการบริจาคโลหิตนั้น ขึ้นอยู่กับระดับอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) และระดับต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ของแต่ละปัจเจกบุคคลที่เกิดจากการบริจาคโลหิต โดยที่จำนวนครั้งการบริจาคโลหิตจะเพิ่มขึ้น จนกระทั่งอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) ที่ได้รับเท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ที่เกิดจากการบริจาคโลหิต นั่นคือ คุณภาพจำนวนครั้งการบริจาคโลหิตของแต่ละปัจเจกบุคคล ภายใต้ข้อจำกัดของการบริจาคโลหิตที่ว่า ผู้บริจาคสามารถบริจาคโลหิตได้ไม่เกิน 4 ครั้งในหนึ่งปี หรือ 3 เดือนต่อ 1 ครั้ง ดังนั้น ถ้าปัจเจกบุคคลมีระดับต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ที่เกิดจากการบริจาคโลหิตอยู่ในระดับสูง ก็อาจจะไปบริจาคโลหิตเพียงปีละ 1 ครั้ง หรือถ้าปัจเจกบุคคลมีระดับ

ต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ที่เกิดจากการบริจาคโลหิตอยู่ในระดับต่ำ แต่มีระดับอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) ที่ได้รับจากการบริจาคโลหิตสูง บัณฑิตบุคคลนั้นอาจจะไปบริจาคโลหิตมากกว่า 1 ครั้งต่อปี

เนื่องจากบัณฑิตบุคคลที่ตัดสินใจบริจาคโลหิตนั้น เป็นผู้ที่มีอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) มากกว่าต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal cost) ที่เกิดขึ้นจากการบริจาคโลหิต ซึ่งอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (marginal utility) ที่ได้รับของแต่ละบัณฑิตบุคคลมาจากเหตุผลหรือสิ่งจูงใจที่แตกต่างกัน โดยสามารถจำแนกแรงจูงใจออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

(1) ถ้าผู้บริจาคโลหิตมีแรงจูงใจแบบ Altruism ผู้บริจาคโลหิตจะบริจาคโดยนึกถึงสังคมเป็นหลัก โดยผู้บริจาคโลหิตจะได้รับอรรถประโยชน์เพิ่มขึ้นจากการมีปริมาณโลหิตที่สามารถนำไปใช้เพื่อช่วยเหลือผู้อื่นเพิ่มขึ้น กล่าวคือ ผู้บริจาคจะได้รับความพึงพอใจ เนื่องจากผู้ที่ได้รับการช่วยเหลือนั้นมีความสุข หรือเมื่อมีปริมาณโลหิตเพิ่มขึ้น

(2) ถ้าผู้บริจาคโลหิตมีแรงจูงใจแบบ Egoism ผู้บริจาคโลหิตจะบริจาคโดยนึกถึงความพึงพอใจที่ตนเองจะได้รับจากการบริจาคโลหิต โดยผู้บริจาคโลหิตจะได้รับอรรถประโยชน์โดยตรงจากการบริจาคโลหิต เช่น ทำให้เกิดความสุขใจ ความภาคภูมิใจที่ได้บริจาคโลหิต ได้รับสิ่งตอบแทนจากการบริจาค เป็นการบริจาคโลหิตเพื่อความพึงพอใจของตนเอง โดยไม่ได้คำนึงถึงผู้ที่ได้รับการช่วยเหลือ

(3) ถ้าผู้บริจาคโลหิตมีแรงจูงใจแบบ Impure altruism นั้น ผู้บริจาคจะได้รับเพียงอรรถประโยชน์ที่เพิ่มขึ้นจากปริมาณโลหิตที่มีเพื่อใช้ช่วยเหลือผู้อื่น หรือความพึงพอใจของผู้รับที่มากขึ้น แต่ยังได้รับอรรถประโยชน์ที่เกิดจากการที่บัณฑิตบุคคลไปบริจาคโลหิต โดยหวังจะได้รับความสุขใจ หรือผลตอบแทนที่ตนจะได้รับจากการบริจาคโลหิตอีกด้วย

ดังนั้น ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยนำทฤษฎีอรรถประโยชน์สูงสุดมาใช้ในการอธิบายพฤติกรรมการบริจาคโลหิตว่า ผู้บริจาคโลหิตจะบริจาคโลหิตจำนวนกี่ครั้งภายใต้ข้อจำกัดของการบริจาคโลหิต นั่นคือ ระดับอรรถประโยชน์สูงสุดที่ผู้บริจาคโลหิตได้รับจากจำนวนครั้งที่มาบริจาคโลหิต ภายใต้ข้อจำกัดการบริจาคโลหิต นอกจากนั้น ผู้วิจัยได้นำทฤษฎีแรงจูงใจเกี่ยวกับการบริจาคโลหิต มาใช้อธิบายเหตุผลในการตัดสินใจมาบริจาคโลหิตของผู้บริจาค เนื่องจากแรงจูงใจในการบริจาคโลหิตของผู้บริจาคแต่ละบุคคลอาจมีความแตกต่างกัน โดยสามารถแบ่งประเภทของแรงจูงใจออกได้เป็น 3 ประเภท คือ (1) แรงจูงใจในการบริจาคแบบนี้ถึงสังคมเป็นหลัก หรือ Altruism (2) แรงจูงใจในการบริจาคแบบนี้ถึงความพึงพอใจของตนเองเป็นหลัก หรือ Egoism และ (3) แรงจูงใจในการบริจาคแบบนี้ถึงตนเองและผู้อื่น หรือ Impure altruism

3.2 วรรณกรรมปริทัศน์

หากพิจารณาการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการบริจาคโลหิตที่ผ่านมาทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศจะพบว่า การศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการบริจาคโลหิต มีผู้สนใจศึกษาในหลายประเด็น ในงานศึกษาของต่างประเทศทำการศึกษาในประเด็นต่างๆ ได้แก่ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกลับมาบริจาคโลหิต ภายใน 1 ปี และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะกลับมาบริจาคโลหิต (Schlumpf *et al.*, 2007) แรงจูงใจในการบริจาคโลหิต และอุปสรรคที่มีความสัมพันธ์กับการบริจาคโลหิต (Nilsson and Sojka, 2008) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการช่วยเหลือสังคม แต่ละลักษณะ และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับจำนวนครั้งเฉลี่ยของการบริจาคโลหิตก่อนหน้านี้ (Steele *et al.*, 2008) ศึกษาความสัมพันธ์ของระยะเวลาที่ใช้ในการกลับมาบริจาคโลหิตครั้งแรกกับจำนวนครั้งการบริจาคโลหิต และเปรียบเทียบความถี่การบริจาคโลหิต (ในระยะเวลา 5 ปี) กับตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ (Ownby *et al.*, 1999) แรงจูงใจในการบริจาคโลหิตของผู้บริจาค โดยเปรียบเทียบตามกลุ่มประชากรศาสตร์ (Glynn *et al.*, 2002) ปัจจัยกำหนดการเป็นผู้บริจาคโลหิตประจำ (regular donors) (Schreiber *et al.*, 2005) ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการหยุดบริจาค (Germain *et al.*, 2007) ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจของผู้บริจาค ความตั้งใจที่จะกลับมาบริจาค และแรงจูงใจในการบริจาค (Nguyen *et al.*, 2007)

ในประเทศไทยมีงานศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการบริจาคโลหิต ได้แก่ การสำรวจความพอใจในศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ (ชัยเวช นุชประยูร และคณะ, 2534) ศึกษาความพึงพอใจในบริการระหว่างวันราชการ และวันหยุดราชการของศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย (จรีไววานิชกุล และคณะ, 2536) แรงจูงใจในการบริจาคโลหิตแก่หน่วยเคลื่อนที่ของศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย กรณีโครงการถนนสีลม (อินทิรา บางสุวรรณ, 2538) ศึกษาความรู้ทัศนคติ และพฤติกรรมเกี่ยวกับการบริจาคโลหิตของเยาวชน จากสถาบันการศึกษาในกรุงเทพมหานคร (อรุณี ศุภนาม, 2538) ทัศนคติต่อการบริจาคโลหิต และพฤติกรรมเสี่ยงของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรี ของมหาวิทยาลัยในส่วนภูมิภาคที่เกี่ยวข้องกับการบริจาคโลหิต จำนวน 8 แห่ง 4 จังหวัด (ธนิดา บุตรคล้าย, 2544) ศึกษาการบริจาคโลหิตและปัจจัยที่ส่งเสริมการบริจาคโลหิตของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายและอาชีวศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร ปีการศึกษา 2546 (อรอุมา ช่วยเรือง, 2546) ศึกษาปัจจัยและแรงจูงใจที่กำหนดการบริจาคโลหิต (เพชรรัตน์ วอนเพียร, 2550)

ดังนั้น จากงานศึกษาที่ผ่านมาสามารถแบ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการบริจาคโลหิตของผู้บริจาคออกเป็น 6 ประเด็นใหญ่ๆ ดังนี้

1. ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์

ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.1

1.1 ปัจจัยเพศ จากงานศึกษาที่ผ่านมา พบว่า ผู้บริจาคโลหิตส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มากกว่าเพศหญิง โดยผู้บริจาคโลหิตเพศชายมีความเป็นไปได้ที่จะกลับมาบริจาคโลหิตอีกภายใน 1 ปี และมีจำนวนครั้งเฉลี่ยการบริจาคโลหิตก่อนหน้า มากกว่าผู้บริจาคโลหิตเพศหญิง แต่มีบางงานศึกษาพบว่า ผู้บริจาคเพศชายมีสัดส่วนของการไม่กลับมาบริจาค 1 ครั้งมากกว่าหญิง แต่เพศชายมีสัดส่วนการกลับมาบริจาคโลหิตหลายครั้งมากกว่าเพศหญิง ดังปรากฏในงานศึกษาของ Oswalt (1977) ชัยเวช นุชประยูร (2534) จุรี ไรวานิชกุล (2536) และอรุณี ศุภนาม (2538) Schlumpf *et al.* (2007) Steele *et al.* (2008) Ownby *et al.* (1999) Germain *et al.* (2007)

1.2 ปัจจัยอายุ จากงานศึกษาที่ผ่านมา พบว่า ผู้บริจาคโลหิตที่มีอายุน้อย มีความเป็นไปได้ที่จะกลับมาบริจาคโลหิตภายใน 1 ปี น้อยกว่า เมื่อเทียบกับผู้บริจาคโลหิตที่มีอายุมากกว่า และถ้าระดับอายุ ณ การบริจาคโลหิตครั้งแรกของผู้บริจาคโลหิตเพิ่มสูงขึ้นจะมีจำนวนครั้งเฉลี่ยการบริจาคโลหิตใน 5 ปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นด้วย ดังปรากฏในงานศึกษาของ Schlumpf *et al.* (2007) Steele *et al.* (2008) Ownby *et al.* (1999) Germain *et al.* (2007)

1.3 ปัจจัยสถานภาพ จากงานศึกษาที่ผ่านมา พบว่า ผู้ที่มีสถานภาพสมรสมีแนวโน้มที่จะบริจาคโลหิตน้อยกว่า ผู้ที่มีสถานภาพอื่นๆ แต่เมื่อพิจารณาถึงความถี่ในการบริจาคโลหิต ผู้บริจาคที่มีสถานภาพสมรส หรือเคยสมรส มีความเป็นไปได้ที่จะมาบริจาคโลหิตบ่อยกว่า ผู้บริจาคที่มีสถานภาพโสด ดังปรากฏในงานศึกษาของ เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550) อินทิรา บางสุวรรณ (2538)

2. ลักษณะด้านพฤติกรรมการบริจาคโลหิต

ลักษณะด้านพฤติกรรมการบริจาคโลหิต ประกอบด้วย จำนวนครั้งการบริจาคโลหิตในปีแรกที่เริ่มบริจาคโลหิต บุคคลที่ไปบริจาคโลหิตด้วย ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.2

จำนวนครั้งการบริจาคโลหิตในปีแรกที่เริ่มบริจาคโลหิต จากงานศึกษาที่ผ่านมา พบว่า ผู้บริจาคโลหิตที่มีความถี่ของการบริจาคโลหิตในปีแรกมากจะมีจำนวนครั้งเฉลี่ยของการ

บริจาคโลหิตในช่วงระยะ 6 ปีต่อมาสูงตาม ดังปรากฏในงานศึกษาของ Schreiber *et al.* (2005) สำหรับบุคคลที่ไปด้วยเวลาไปบริจาคโลหิต จากการศึกษาที่ผ่านมา พบว่า ผู้บริจาคโลหิตส่วนใหญ่ มักจะไปบริจาคกับเพื่อน ดังปรากฏในงานศึกษาของ อรอุมา ช่วยเรื่อง (2546) และอรุณี ศุภนาม (2538)

3. เหตุผล และแรงจูงใจในการบริจาคโลหิต

เหตุผลในการบริจาคโลหิต ประกอบด้วยเหตุผลในการบริจาคโลหิต และเหตุผลในการบริจาคโลหิตครั้งล่าสุด ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.3

เหตุผลในการบริจาคโลหิตครั้งแรก ได้แก่ เพื่อช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ ได้ตรวจเลือด และตรวจสุขภาพ บริจาคเพื่อให้ญาติมิตรที่เจ็บป่วย การประชาสัมพันธ์เชิญชวนของสภาภษาชาติ และบริจาคเก็บไว้ให้ตัวเอง ดังปรากฏในงานศึกษาของ อรอุมา ช่วยเรื่อง (2546) ธนิตา บุตรคล้าย (2544) อรุณี ศุภนาม (2538) เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550) ส่วนเหตุผลในการบริจาคโลหิตครั้งล่าสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ การบริจาคโลหิตเป็นสิ่งที่ควรทำ เมื่อรู้ว่ามีความต้องการโลหิต เมื่อมีการรณรงค์กระตุ้นการบริจาคโลหิต ดังปรากฏในงานศึกษาของ งานศึกษาของ Glynn *et al.* (2002)

แรงจูงใจในการบริจาคโลหิต ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.3 พบว่า ผู้บริจาคโลหิตส่วนใหญ่มีแรงจูงใจการกระทำนี้ถึงประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (Altruistic motives) เป็นหน้าที่ต่อสังคม อาจต้องการใช้โลหิตในอนาคต และอิทธิพลจากเพื่อน สำหรับแรงจูงใจการบริจาคโลหิตในอนาคต ได้แก่ การได้รับการตรวจสุขภาพ การมีโครงการผู้บริจาคโลหิตประจำ และมีเวลาและสถานที่ที่สะดวกต่อการบริจาคโลหิต สำหรับผู้ที่บริจาคโลหิตโลหิตบ่อยครั้งจะมีแรงจูงใจในการบริจาคโลหิตแบบ Warm Glow ซึ่งจะเห็นด้วยกับการบริจาคโลหิตทำให้เกิดบุญกุศลน้อยกว่าหรือพอๆ กับการให้รูปแบบอื่น การบริจาคโลหิตทำให้รู้สึกภาคภูมิใจ และควรมีสิ่งจูงใจหรือตอบแทนในการบริจาคโลหิต เป็นการบริจาคโลหิตโดยนึกถึงความพึงพอใจของตนเองเป็นหลัก ดังปรากฏในงานศึกษาของ Nguyen *et al.* (2007) Nilsson and Sojka (2008) และเพชรรัตน์ วอนเพียร (2550)

4. สิ่งจูงใจ และแรงผลักดันต่อการบริจาคโลหิต

สิ่งจูงใจ และแรงผลักดันต่อการบริจาคโลหิต ประกอบด้วย โครงการรณรงค์ประชาสัมพันธ์ การมีสิ่งจูงใจ สิ่งตอบแทน หรือของสมนาคุณให้แก่ผู้บริจาคโลหิต และแรงผลักดันที่มีอิทธิพลต่อการบริจาคโลหิต ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.4

โครงการรณรงค์ประชาสัมพันธ์การบริจาคโลหิตไม่มีผลที่จะทำให้ผู้บริจาคมาบริจาคโลหิตบ่อยครั้งขึ้น แต่บางงานศึกษาพบว่า การจัดกิจกรรมเกี่ยวกับการบริจาคโลหิต และการประชาสัมพันธ์ขอรับบริจาคโลหิตในโรงเรียน มีผลต่อการบริจาคโลหิตของนักเรียนแต่ละโรงเรียนที่ ความแตกต่าง ดังปรากฏในงานศึกษาของ เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550) และอรอุมา ช่วยเรื่อง (2546)

การมีสิ่งจูงใจ สิ่งตอบแทน หรือของสมนาคุณให้แก่ผู้บริจาคโลหิต ปรากฏในงานศึกษาของ อรอุมา ช่วยเรื่อง (2546) และอรุณี ศุภนาม (2538) สำหรับแรงผลักดันที่มีอิทธิพลต่อการบริจาคโลหิต พบว่า บุคคลที่ชักชวนและมีอิทธิพลในการตัดสินใจบริจาคโลหิตครั้งแรก ได้แก่ เพื่อน รองลงมาคือ ครู อาจารย์ และคนในครอบครัว การร้องขอผ่านสื่อ หรือการโฆษณา ดังปรากฏในงานของ ธนิดา บุตรคล้าย (2544) และ อรอุมา ช่วยเรื่อง (2546) และ Nilsson and Sojka (2008)

5. ทศนคติเกี่ยวกับการบริจาคโลหิต

ทศนคติต่อการบริจาคโลหิต แบ่งเป็น ทศนคติเชิงบวก และทศนคติเชิงลบ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.5

ทศนคติเชิงบวก ได้แก่ การบริจาคโลหิตเป็นการให้ทานอย่างหนึ่งเพราะเป็นการช่วยเหลือชีวิตเพื่อนมนุษย์ หากสงสัยว่าติดเชื้อเอชไอวีไม่ควรบริจาคโลหิต การบริจาคโลหิตควรบริจาคด้วยความสมัครใจ การบริจาคเป็นการให้ทานอย่างหนึ่งเพราะเป็นการช่วยเหลือชีวิตเพื่อนมนุษย์ กลัวเจ็บเพียงนิดอาจทำให้พลาดช่วยชีวิตผู้อื่น ควรมีโลหิตสำรองไว้ใช้ภายในประเทศยามฉุกเฉิน การบริจาคโลหิตเป็นประจำยังมีผลพลอยได้คือได้ตรวจเช็คสุขภาพร่างกายอยู่เสมอ ทุกคนควรชวนญาติ-มิตรบริจาคโลหิต การบริจาคโลหิตเป็นสิ่งที่ทุกคนควรกระทำ ดังปรากฏในงานศึกษาของ อรอุมา ช่วยเรื่อง (2546) และอรุณี ศุภนาม (2538)

ทศนคติเชิงลบ ได้แก่ การบริจาคโลหิตมีส่วนทำให้ติดเชื้อเอชไอวี การบริจาคโลหิตทำให้ร่างกายทรุดโทรม การบริจาคโลหิตทุก 3 เดือน บ่อยเกินไป ดังปรากฏในงานศึกษาของ อรอุมา ช่วยเรื่อง (2546) และอรุณี ศุภนาม (2538)

6. ปัญหา และอุปสรรค

ปัญหาและอุปสรรคในการบริจาคโลหิตประกอบด้วย ความกลัวเข็ม/กลัวเจ็บ/กลัวเลือด ระยะเวลาในการเดินทางไปบริจาคโลหิต ความสะดวกในการเข้าถึงสถานที่รับบริจาค ประสิทธิภาพทางร่างกายที่เกิดจากการบริจาคโลหิต ระดับความพึงพอใจในการให้บริการ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.6

อุปสรรคในการบริจาคโลหิต ได้แก่ ความเกียจคร้าน การกลัวเข็ม กลัวเลือด กลัวเจ็บ กลัวเป็นลมหน้ามืด ไม่มีเวลาไปบริจาคโลหิต ไม่รู้ว่าจะไปบริจาคที่ไหน พักผ่อนไม่เพียงพอ สุขภาพไม่แข็งแรง ดังปรากฏในงานศึกษาของ Nilsson and Sojka (2008) อรุมา ช่วยเรือง (2546) และ ธนิตา บุตรคล้าย (2544) นอกจากนี้ ยังมีอุปสรรคด้านระยะเวลาในการเดินทางไปบริจาค ซึ่งปรากฏในงานศึกษาของ เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550) ความสะดวกในการเข้าถึงสถานที่รับบริจาค ดังปรากฏในงานศึกษาของ Schlumpf *et al.* (2007) ธนิตา บุตรคล้าย (2544) เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550) และ Oswalt (1977) ประสิทธิภาพทางร่างกายที่เกิดจากการบริจาคโลหิต ปรากฏในงานศึกษาของ Schlumpf *et al.* (2007) และอรุมา ช่วยเรือง (2546) ความพึงพอใจในกระบวนการรับบริจาคโลหิต ปรากฏในงานศึกษาของ Nguyen *et al.* (2007) Oswalt (1977) และอรุณี ศุภนาม (2538)

7. ปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อการบริจาคโลหิต

ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการบริจาคโลหิต ได้แก่ พฤติกรรมการบริจาคโลหิตของบุคคลในครอบครัว หรือเพื่อนสนิท และการทราบหมู่โลหิต ระดับพฤติกรรมความรับผิดชอบต่อสังคม ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.7

การบริจาคโลหิตของบุคคลในครอบครัว หรือเพื่อนสนิท พบว่า ผู้ที่มีบุคคลในครอบครัว หรือเพื่อนสนิทบริจาคโลหิต มีแนวโน้มที่จะบริจาคโลหิตมากกว่าผู้ที่ไม่บุคคลในครอบครัว หรือเพื่อนสนิทบริจาคโลหิต ดังปรากฏในงานศึกษาของ อรุมา ช่วยเรือง (2546) อรุณี ศุภนาม (2538) สำหรับการทราบหมู่โลหิต และประสิทธิภาพเกี่ยวกับการถ่ายโลหิต มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการบริจาคโลหิตเช่นกัน ซึ่งปรากฏในงานศึกษาของ อรุมา ช่วยเรือง (2546) อรุณี ศุภนาม (2538) และ Ownby *et al.* (1999)

ความรับผิดชอบต่อสังคมของผู้บริจาคโลหิต พบว่า ระดับพฤติกรรมการนี้ก็ถึงประโยชน์ของผู้อื่น และแรงจูงใจการรับผิดชอบต่อสังคมมีความสัมพันธ์กับจำนวนครั้งการบริจาคโลหิตที่ผ่านมา ซึ่งปรากฏในงานศึกษาของ Steele *et al.* (2008)

8. ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริจาคโลหิต

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริจาคโลหิต จากงานศึกษาที่ผ่านมา ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.8 ประกอบด้วย ปริมาณโลหิตในร่างกาย การสร้างโลหิตของไขกระดูก และการผลิตสารทดแทนโลหิต ปริมาณโลหิตที่บริจาคต่อครั้ง คุณสมบัติของผู้บริจาคโลหิต สถานที่จะไปบริจาคโลหิต ดังปรากฏในงานศึกษาของ อรรคума ช่วยเรือง (2546)

ตารางที่ 3.1

สรุปปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกรรมการบริจาคโลหิต จำแนกตามปัจจัยด้านประชากรศาสตร์

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
เพศ	ชัยเวช นุชประยูร (2534) จรี ไรวานิชกุล (2536) อรุณี ศุภนาม (2538) Schlumpf <i>et al.</i> (2007) Steele <i>et al.</i> (2008) Ownby <i>et al.</i> (1999) Germain <i>et al.</i> (2007)	ผู้บริจาคโลหิตส่วนใหญ่เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง เพศชายมีความเป็นไปได้ที่จะกลับมาบริจาคโลหิตอีกภายใน 12 เดือน มากกว่าเพศหญิง ผู้บริจาคเพศชายมีจำนวนครั้งการบริจาคโลหิตเฉลี่ยใน 5 ปี ที่ผ่านมา มากกว่าเพศหญิง เพศชายมีสัดส่วนของการไม่กลับมาบริจาค 1 ครั้ง มากกว่าหญิง แต่เพศชายมีสัดส่วนการกลับมาบริจาคโลหิตหลายครั้งมากกว่าเพศหญิง เพศหญิงมีโอกาสหยุดบริจาคโลหิตมากกว่าเพศชาย
อายุ	Schlumpf <i>et al.</i> (2007) Steele <i>et al.</i> (2008) Ownby <i>et al.</i> (1999) Germain <i>et al.</i> (2007)	ปัจจัยอายุมีความสัมพันธ์กับการกลับมาบริจาคโลหิตภายใน 12 เดือน ในทิศทางบวก ระดับอายุมีความสัมพันธ์กับจำนวนครั้งการบริจาคในระยะเวลา 5 ปี ก่อนหน้า ในทิศทางบวก อายุแต่ละระดับ (ณ การบริจาคโลหิตครั้งแรก) มีผลต่อพฤติกรรมกรรมการกลับมาบริจาคโลหิตที่แตกต่างกัน คือ ระดับอายุ ณ การบริจาคโลหิตครั้งแรกเพิ่มสูงขึ้น สัดส่วนของผู้บริจาคโลหิตที่กลับมาบริจาคโลหิตหลายครั้งจะยิ่งเพิ่มขึ้น ผู้บริจาคโลหิตในปัจจุบันและผู้ที่ยุติบริจาคโลหิตไป มีความแตกต่างกันตามระดับอายุเฉลี่ย (ผู้ที่ยุติบริจาคมีอายุเฉลี่ยน้อยกว่าผู้บริจาคโลหิตในปัจจุบัน)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
สถานภาพ	เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550)	- ผู้บริจาคนที่มีสถานภาพสมรส หรือเคยสมรส มีความเป็นไปได้ที่จะมีความถี่ในการบริจาคโลหิตบ่อยครั้งกว่า ผู้บริจาคนที่มีสถานภาพโสด
	อินทิรา บางสุวรรณ (2538)	- ผู้ที่มีสถานภาพสมรสมีโอกาสที่จะบริจาคโลหิตน้อยกว่าผู้ที่มีสถานภาพโสด และสถานภาพหม้าย, หย่า, แยกกันอยู่ ผู้บริจาคนโสดมีสถานภาพโสด ร้อยละ 60.3 รองลงมาคือ สมรส แยกกันอยู่ หย่า หรือหม้าย ร้อยละ 39.7

ตารางที่ 3.2

สรุปปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการบริจาคโลหิต จำแนกตาม
ลักษณะพฤติกรรมการบริจาคโลหิต

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
จำนวนครั้งการบริจาคโลหิตในปีแรกที่เริ่มบริจาค	Schreiber <i>et al.</i> (2005)	จำนวนครั้งการบริจาคโลหิตในปีแรก มีความสัมพันธ์กับการเป็นผู้บริจาคประจำ ในทิศทางบวก โดยผู้บริจาคโลหิต 1, 2, 3, 4 และตั้งแต่ 5 ครั้งขึ้นไป ในปีแรกที่เริ่มบริจาค จะกลายเป็นผู้บริจาคโลหิตประจำ ร้อยละ 4, ร้อยละ 11, ร้อยละ 21, ร้อยละ 32 และร้อยละ 42 ตามลำดับ
บุคคลที่ไปด้วยเมื่อไปบริจาคโลหิต	อรอุมา ช่วยเรือง (2546) อรุณี ศุภนาม (2538)	โดยส่วนใหญ่ผู้บริจาคโลหิตมักจะไปกับเพื่อน

ตารางที่ 3.3

สรุปปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการบริโภคโลหิต จำแนกตามเหตุผลและแรงจูงใจในการบริโภคโลหิต

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
เหตุผลในการบริโภคโลหิต	<p>อรอุมา ช่วยเรื่อง (2546)</p> <p>ธนิดา บุตรคล้าย (2544)</p> <p>อรุณี ศุภนาม (2538)</p> <p>เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550)</p> <p>Glynn <i>et al.</i> (2002)</p>	<p>เหตุผลที่ทำให้ตัดสินใจบริโภคโลหิตครั้งแรก อันดับแรก คือ เพื่อช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ รongลงมา คือ การได้ตรวจเลือดตรวจสุขภาพ</p> <p>เหตุผลส่วนใหญ่ที่ทำให้บริโภคโลหิต คือ เพื่อช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ได้กุศล รongลงมาคือ ได้ตรวจเลือดและตรวจสุขภาพ บริโภคเพื่อให้ญาติมิตรที่เจ็บป่วย การประชาสัมพันธ์เชิญชวนของ สภากาชาด และบริโภคเก็บไว้ให้ตัวเอง ตามลำดับ</p> <p>- เหตุผลในการบริโภคโลหิตครั้งล่าสุด อันดับแรกคือ การบริโภคโลหิตเป็นสิ่งที่ควรทำ รongลงมา คือ เมื่อรู้ว่ามีความต้องการโลหิต และเมื่อมีการรณรงค์กระตุ้นการบริโภคโลหิต ตามลำดับ</p> <p>- ถ้าพิจารณาเฉพาะผู้บริโภคโลหิตซ้ำ โดยแบ่งตามจำนวนครั้งการบริโภคโลหิตในระยะเวลา 10 ปี พบว่า ผู้บริโภคโลหิตมากกว่า 20 ครั้ง มีสัดส่วนในการให้เหตุผลในการบริโภคโลหิตครั้งล่าสุดว่า การบริโภคโลหิตเป็นสิ่งที่ควรทำ มากกว่าผู้บริโภคร 1-5 ครั้ง และ 6-20 ครั้ง</p> <p>- ขณะที่เหตุผลที่ว่า เมื่อรู้ว่ามีความต้องการโลหิตและเมื่อมีการรณรงค์กระตุ้นการบริโภค พบว่า ผู้บริโภคที่มีจำนวนครั้งการบริโภคโลหิต 1-5 ครั้ง เลือกเหตุผลทั้งสองนี้ มากกว่าผู้บริโภครกลุ่มอื่น</p>

ตารางที่ 3.3 (ต่อ)

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
แรงจูงใจในการ บริจาคโลหิต	<p>Nguyen <i>et al.</i> (2007)</p> <p>Nilsson and Sojka (2008)</p> <p>เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550)</p>	<p>ผู้บริจาคโลหิตมีแรงจูงใจจากการนึกถึงประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง (Altruistic motives) มากที่สุด สำหรับการบริจาคโลหิตในปัจจุบัน ส่วนแรงจูงใจที่มีผลต่อการบริจาคโลหิตในอนาคต ได้แก่ การได้รับการตรวจสุขภาพ การมีโครงการผู้บริจาคโลหิตประจำ และมีเวลาและสถานที่ที่สะดวกต่อการบริจาคโลหิต</p> <p>เหตุผลในการบริจาคโลหิตอย่างต่อเนื่องที่พบมากที่สุด คือ การนึกถึงประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง เป็นหน้าที่ต่อสังคม และอาจต้องการใช้โลหิตในอนาคต ตามลำดับ</p> <p>- สำหรับแรงจูงใจที่ทำให้มาบริจาคโลหิตเป็นแรงจูงใจแบบ Impure Altruism คือ ผู้ที่บริจาคโลหิตไม่ได้คำนึงถึงความพึงพอใจของผู้อื่นจากการให้เท่านั้น แต่ผู้บริจาคโลหิตยังคำนึงถึงความพึงพอใจของตนเองด้วย</p> <p>- การมาบริจาคโลหิตในครั้งแรกจะเป็นการมาด้วยแรงจูงใจแบบ Altruism คือ ผู้ที่มาบริจาคโลหิตครั้งแรกเห็นว่าการมาบริจาคโลหิตไม่ได้ทำให้รู้สึกภาคภูมิใจ แต่เห็นว่าทุกคนควรช่วยบริจาคโลหิตสม่ำเสมอ</p> <p>- ผู้ที่บริจาคโลหิตโลหิตบ่อยครั้งจะมีแรงจูงใจในการบริจาคโลหิตแบบ Warm Glow คือ เห็นว่าการบริจาคทำให้รู้สึกภาคภูมิใจ</p>

ตารางที่ 3.4

สรุปปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการบริจาคโลหิต จำแนกตามสิ่งจูงใจ และแรงผลักดันต่อการบริจาคโลหิต

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
โครงการรณรงค์ ประชาสัมพันธ์	เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550) อรอุมา ช่วยเรือง (2546)	ปัจจัยด้านการจัดโครงการรณรงค์การบริจาคโลหิต มีความสัมพันธ์ต่อการกำหนดความถี่ของการบริจาคโลหิต ในเชิงลบ การบริจาคโลหิตของนักเรียนแต่ละโรงเรียนมีความแตกต่างกันตามการจัดกิจกรรมเกี่ยวกับการบริจาคโลหิตในโรงเรียนในรอบปีที่ผ่านมา และการประชาสัมพันธ์หรือขอรับบริจาคโลหิตที่โรงเรียน
การมีสิ่งจูงใจ สิ่งตอบแทน หรือขอของสมนาคุณให้แก่ผู้บริจาคโลหิต	อรุณี ศุภนาม (2538) อรอุมา ช่วยเรือง (2546)	ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 50 เห็นว่าควรมีสิ่งตอบแทน/จูงใจ/ของสมนาคุณให้กับผู้บริจาคโลหิต โดยให้เหตุผลว่า เป็นที่ระลึก เป็นกำลังใจ เพื่อความภาคภูมิใจในการบริจาค และเป็นสิ่งจูงใจให้มีคนมาบริจาคเพิ่มขึ้น
แรงผลักดันที่มีอิทธิพลต่อการบริจาคโลหิต	ธนิดา บุตรคล้าย (2544) อรอุมา ช่วยเรือง (2546) Nilsson and Sojka (2008)	บุคคลที่ชักชวนและมีอิทธิพลในการตัดสินใจบริจาคโลหิตครั้งแรก 3 อันดับแรกคือ เพื่อน ครู อาจารย์ และคนในครอบครัว ตามลำดับ แรงผลักดันที่มีอิทธิพลต่อการบริจาคโลหิตครั้งแรกคือ เพื่อน ร้อยละ 47.2 และการร้องขอผ่านสื่อ หรือการโฆษณา ร้อยละ 23.5

ตารางที่ 3.5

สรุปปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกรรมการบริจาคโลหิต จำแนกตามทัศนคติเกี่ยวกับการบริจาคโลหิต

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
ทัศนคติเกี่ยวกับการ บริจาคโลหิต	อรอุมา ช่วยเรือง (2546) อรุณี ศุภนาม (2538)	ทัศนคติเชิงบวก ที่เห็นด้วย ได้แก่ การบริจาคโลหิตเป็นการให้ทานอย่างหนึ่ง, กลัวเจ็บเพียงนิด อาจทำให้พลาดช่วยชีวิตผู้อื่น, บริจาคโลหิตเป็นประจำยังมีผลพลอยได้คือ ได้ตรวจเช็คสุขภาพร่างกายอยู่เสมอ, ควรบริจาคโลหิตสำรองไว้ใช้ภายในประเทศยามฉุกเฉิน, ทุกคนควรชวนญาติ-มิตรบริจาคโลหิต, และหากสงสัยว่าติดเชื้อเอชไอวีไม่ควรบริจาคโลหิต, การบริจาคโลหิตเป็นสิ่งที่ทุกคนควรกระทำ
	อรอุมา ช่วยเรือง (2546) อรุณี ศุภนาม (2538)	- ทัศนคติเชิงลบ ที่ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ได้แก่ การบริจาคโลหิตมีส่วนทำให้ติดเชื้อเอชไอวี, การบริจาคโลหิตทำให้ร่างกายทรุดโทรม และการบริจาคโลหิตทุก 3 เดือน บ่อยเกินไปคิดเป็น - เยาวชนมีทัศนคติที่ไม่ถูกต้องในเรื่อง โโลหิตซื้อ-ขายกันได้, การบริจาคโลหิตทำให้ติดเชื้อเอชไอวี, และการบริจาคโลหิต 4 ครั้งนั้นมากเกินไป

ตารางที่ 3.6

สรุปปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการบริโภคโลหิต จำแนกตามปัญหา และอุปสรรคในการบริโภคโลหิต

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
อุปสรรคในการบริโภคโลหิต	Nilsson and Sojka (2008) อรอุมา ช้วยเรือง (2546) ธนิดา บุตรคล้าย (2544)	อุปสรรคในการเป็นผู้บริโภคโลหิตส่วนใหญ่มักเจอได้แก่ ความเกียจคร้าน การกลัวเข็ม กลัวเป็นลมหน้ามืด กลัวเลือด และไม่มีเวลา ตามลำดับ นักเรียนที่เคยบริโภคโลหิต แต่ในรอบปีที่ผ่านมาไม่ได้บริโภคโลหิต ให้เหตุผลว่า ไม่มีเวลาที่จะไปบริโภค ไม่รู้ว่าจะไปบริโภคที่ไหน กลัวเข็ม กลัวเจ็บ กลัวเลือด กลัวติดเชื้อ และพักผ่อนไม่เพียงพอ สุขภาพไม่แข็งแรง ตามลำดับ
ระยะเวลาในการเดินทางไปบริโภคโลหิต	เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550)	ปัจจัยระยะเวลาเดินทาง มีความสัมพันธ์กับความถี่ของการบริโภคโลหิต ในเชิงลบ
ความสะดวกในการเข้าถึงสถานที่รับบริโภคโลหิต	Schlumpf <i>et al.</i> (2007) เพชรรัตน์ วอนเพียร (2550) Oswalt (1977)	ทำเลที่ตั้งในการรับบริโภคโลหิตมีความสัมพันธ์ต่อการกลับมาบริโภคโลหิตภายใน 12 เดือน ในทิศทางบวก ผู้บริโภคโลหิตที่สามารถเข้าถึงสถานที่รับบริโภคได้สะดวก ได้แก่ มีการคมนาคมที่สะดวก สถานที่รับบริโภคตั้งอยู่ใกล้บ้าน หรือใกล้ที่ทำงาน มีความสัมพันธ์กับความถี่ของการบริโภคโลหิต ในทิศทางบวก ผู้ที่บริโภคโลหิตประจำสัปดาห์มักพบกับความสะดวกในสถานที่ที่จะไปบริโภคโลหิต จึงทำให้อัตราการบริโภคโลหิตลดลง

ตารางที่ 3.6 (ต่อ)

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
<p>ประสิทธิภาพทางร่างกายที่ เกิดจากการบริจาคโลหิต</p>	<p>Schlumpf <i>et al.</i> (2007) อรอุมา ช่วยเรือง (2546)</p>	<p>ผู้บริจาคที่ความรู้สึกร่างกายหลังจากการบริจาคโลหิตครั้งล่าสุดที่ดีกว่า มีความเป็นไปได้ที่จะกลับมาบริจาคโลหิตภายใน 12 เดือน มากกว่าผู้ที่มีอาการผิดปกติทางร่างกายหลังจากการบริจาคโลหิต</p> <p>อาการผิดปกติที่เกิดภายหลังบริจาคที่พบมากที่สุดคือ อ่อนเพลีย ใจสั่น รองลงมาคือ หน้ามืด เป็นลม และเลือดไม่หยุด บวม เขียวช้ำบริเวณที่เจาะเลือด</p>
<p>ความพึงพอใจใน กระบวนการรับบริจาคโลหิต</p>	<p>Nguyen <i>et al.</i> (2007) Oswalt (1977) อรุณี ศุภนาม (2538)</p>	<p>ระดับความพึงพอใจในกระบวนการทั้งหมดของการบริจาคโลหิต มีความความสัมพันธ์กับความตั้งใจที่จะกลับมาบริจาคโลหิตในอนาคต ในทิศทางบวก</p> <p>ผู้ที่บริจาคโลหิตประจำสม่ำเสมอมักพบกับความล่าช้าในการให้บริจาค ได้แก่ ขั้นตอนการบริจาคโลหิต จึงทำให้อัตราการบริจาคโลหิตลดลง</p> <p>สาเหตุที่ไม่พอใจการให้บริจาคของทีมงาน ได้แก่ เจ้าหน้าที่มือหนัก หาเส้นไม่เจอ แทงเข็มหลายครั้ง เจ้าหน้าที่พูดจาไม่สุภาพ ไม่ไพเราะ หน้าบึ้ง ต่อว่าผู้บริจาค ดูแลผู้บริจาคไม่ทั่วถึง เสียเวลารอนาน จากสาเหตุดังกล่าว ทำให้ผู้ที่เคยบริจาคโลหิตไม่บริจาคอีกต่อไป ร้อยละ 22.7 และหยุดชะงักการบริจาคโลหิต ร้อยละ 36.3</p>

ตารางที่ 3.7

สรุปปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการบริโภคโลหิต จำแนกตามปัจจัยอื่นๆ

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
การบริโภคโลหิตของบุคคลในครอบครัว หรือเพื่อนสนิท	อรอุมา ช่วยเรือง (2546) อรุณี สุภนาม (2538)	พฤติกรรมการบริโภคโลหิตมีความแตกต่างกันตาม พฤติกรรมการบริโภคโลหิตของบุคคลในครอบครัว หรือเพื่อนสนิท เยาวชนที่เคยบริโภคโลหิต มีเพื่อนสนิทเคยบริโภคโลหิต ร้อยละ 65.8 มีบุคคลในครอบครัวเคยบริโภคโลหิต ร้อยละ 47.3 โดยที่มีเพื่อนสนิท และครอบครัว บริโภคเป็นประจำทุกปี ร้อยละ 27.0 และร้อยละ 24.7 ตามลำดับ
การทราบหมู่โลหิต	อรอุมา ช่วยเรือง (2546) อรุณี สุภนาม (2538)	ผู้ที่ทราบหมู่โลหิตของตนเองมีอัตราการการบริโภคโลหิตสูงกว่า กลุ่มผู้ที่ไม่ทราบหมู่โลหิต
ประสบการณ์เกี่ยวกับการถ่ายโลหิต	Ownby <i>et al.</i> (1999)	ผู้บริจาคตที่มีประวัติการถ่ายโลหิต (เคยได้รับเลือด หรือเคยให้เลือด) มีความเป็นไปได้ที่จะกลับมาบริโภคโลหิต มากกว่าผู้บริจาคตที่ไม่เคยมีประวัติการถ่ายโลหิต
ระดับพฤติกรรมเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อสังคม	Steele <i>et al.</i> (2008)	ปัจจัยระดับพฤติกรรมการณ์ถึงประโยชน์ของผู้อื่น และแรงจูงใจในการทำเพื่อสังคม มีความสัมพันธ์กับจำนวนครั้งการบริโภคก่อนหน้า ในทิศทางบวก

ตารางที่ 3.8

สรุปปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการบริโภคโลหิต จำแนกตามความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการบริโภคโลหิต

ปัจจัย	ผู้ทำการศึกษา	ผลการศึกษา
ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริโภคโลหิต	อรอุมา ช้วยเรือง (2546)	<ul style="list-style-type: none"> - นักเรียนราวครึ่งหนึ่งมีความรู้เรื่องของโลหิตน้อย ได้แก่ ความรู้ทั่วไปเรื่องโลหิต คุณสมบัติของผู้บริโภคโลหิต - การบริโภคโลหิตของนักเรียน มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ตามระดับคะแนนความรู้ นั่นคือ ส่วนมากนักเรียนที่เคยบริโภคโลหิตจะเป็นนักเรียนที่มีคะแนนความรู้อยู่ในระดับสูง (7-10 คะแนน) ร้อยละ 25.9 โดยในกลุ่มนักเรียนที่มีระดับคะแนนความรู้อยู่ในระดับต่ำ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักเรียนที่ไม่เคยบริโภคโลหิตถึงร้อยละ 92.9

จากการทบทวนวรรณกรรมดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น ผู้วิจัยได้สรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อจำนวนครั้งการบริจาคโลหิตจากงานศึกษาที่ผ่านมา ที่จะนำมาใช้ในการศึกษารั้งนี้ ได้แก่

1. ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ อายุ สถานภาพ
2. ปัจจัยด้านพฤติกรรมของผู้บริจาคโลหิต ได้แก่ จำนวนครั้งการบริจาคโลหิตในปีแรกที่เริ่มบริจาคโลหิต
3. ปัจจัยด้านต้นทุน ได้แก่ ระยะเวลาในการเดินทางไปบริจาคโลหิต ระดับความรู้สึกลัวเข้ม กลัวเจ็บ หรือกลัวเลือด
4. ปัจจัยด้านแรงจูงใจ
5. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริจาคโลหิต ได้แก่ ระดับความพึงพอใจในการให้บริการของเจ้าหน้าที่ และการจัดโครงการรณรงค์บริจาคโลหิต
6. ปัจจัยปัจจัยด้านความเชื่อทางศาสนา
7. ปัจจัยด้านการรับรู้ ได้แก่ ระดับการรับรู้ถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการบริจาคโลหิต และระดับการรับรู้เกี่ยวกับความไม่เพียงพอของโลหิต

ซึ่งรายละเอียดของตัวแปรที่นำมาใช้ในการศึกษาจะกล่าวถึงในส่วนของวิธีการศึกษาในบทถัดไป

3.3 ความแตกต่างของงานศึกษารั้งนี้กับงานศึกษาในอดีต

ความแตกต่างของงานศึกษารั้งนี้กับงานศึกษาในอดีตที่ผ่านมา สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเด็น ได้แก่

1. เนื่องจากงานศึกษาที่ผ่านมาไม่ได้พิจารณาการบริจาคโลหิตเป็นช่วงเวลา แต่จะพิจารณาเพียงแค่ 1 ปี ซึ่งในความเป็นจริงแล้วพฤติกรรมของผู้บริจาคโลหิตอาจไม่คงที่ตลอดเวลา ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ที่เจอ ปัจจัยแวดล้อมในขณะนั้น และช่วงเวลาที่มาบริจาคโลหิต เพราะการบริจาคโลหิตมีข้อจำกัดทางด้านเวลาและข้อจำกัดต่างๆ สำหรับการบริจาคโลหิต จึงทำให้การพิจารณาความถี่การบริจาคโลหิตเพียง 1 ปี ไม่สามารถสะท้อนพฤติกรรมการบริจาคโลหิตที่แท้จริงของผู้บริจาคโลหิตได้ ซึ่งในงานศึกษารั้งนี้จึงได้ทำการศึกษาพฤติกรรมการบริจาคโลหิตของผู้บริจาคโดยเพิ่มระยะเวลาการพิจารณาจำนวนครั้งการบริจาคโลหิตจากช่วงระยะเวลา 1 ปี เป็นการพิจารณาจำนวนครั้งการบริจาคโลหิตในช่วงระยะเวลา 2 ปี และ 3 ปี ซึ่งการเพิ่มระยะเวลาในการพิจารณามากขึ้น ทำให้งานศึกษารั้งนี้สามารถสะท้อนพฤติกรรมการบริจาคโลหิตของผู้

บริจาคได้ดีขึ้นจากงานศึกษาอื่นๆ ที่ผ่านมา และเป็นการศึกษาถึงความยั่งยืนของการบริจาคโลหิตได้อีกด้วย ดังนั้น งานศึกษานี้จะช่วยทำให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บโลหิต สามารถทราบถึงพฤติกรรมที่แท้จริงของผู้บริจาคโลหิตได้มากกว่าการพิจารณาพฤติกรรมการบริจาคโลหิตเพียงหนึ่งปี เพื่อนำไปสู่การสร้างกลยุทธ์ วิธีการในการกระตุ้น และการจูงใจทั้งผู้บริจาคโลหิตที่มาบริจาคโลหิตน้อยครั้งให้มาบริจาคโลหิตมากขึ้น และรักษาผู้บริจาคโลหิตที่มาบริจาคโลหิตบ่อยครั้งไว้ให้ยังคงมาบริจาคโลหิตอย่างสม่ำเสมอต่อไป เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของระบบการบริจาคโลหิต

2. ในงานศึกษาคั้งนี้ผู้วิจัยได้เพิ่มตัวแปรที่คาดว่าจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจไปบริจาคโลหิตเข้ามาพิจารณาในแบบจำลอง ซึ่งในงานศึกษาที่ผ่านมาไม่ได้นำมาพิจารณา ได้แก่ ระดับความเชื่อทางศาสนา ระดับการรับรู้ถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการบริจาคโลหิต ระดับการรับรู้ถึงความไม่เพียงพอของโลหิต และระดับความกลัวของผู้บริจาค ซึ่งใช้เป็นตัวแปรที่สะท้อนถึงต้นทุนของผู้บริจาค โดยที่การพิจารณาระดับความกลัวของผู้บริจาคโลหิต ผู้วิจัยได้แบ่งระดับความกลัวเป็นระดับ (scale) จะทำให้ทราบรายละเอียดของผู้บริจาคได้มากยิ่งขึ้น ซึ่งยังไม่มี การแบ่งระดับความกลัวเช่นนี้ในงานศึกษาที่ผ่านมา