

ลักษณะทางประชากรศาสตร์และปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรม การเงินไทย

The Demographic and the Psychological Investment Factors Affecting Thai Investors' Decision Making in Thailand Money Expo

รองศาสตราจารย์ ดร.สุทินันท์ พรหมสุวรรณ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

Assoc. Prof. Suthinan Pomsuwan, Ph.D.

Graduate School, Bangkok University

ผู้แต่งหลัก อีเมล: suthinan.p@bu.ac.th

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย 2) เพื่อศึกษาความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย และ 3) เพื่อศึกษาปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย ด้วยการใช้แบบสอบถามแบบปลายปิด ซึ่งได้มีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล และทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม ได้ค่าเท่ากับ 0.877 แจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักลงทุนไทยจำนวน 500 คน ที่ตัดสินใจลงทุนในงานมหกรรมการเงินไทย และมีการวิเคราะห์ สถิติเชิงพรรณนาและสถิติเชิงอนุมาน ประกอบด้วยทดสอบหาความแตกต่างค่าที การทดสอบความแปรปรวนทางเดียว และการถดถอยเชิงเส้นแบบพหุคูณ ผลการศึกษาพบว่าความแตกต่างลักษณะทางประชากรศาสตร์มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย ยกเว้นปัจจัยด้านเพศ ในเรื่องของความแตกต่างลักษณะทางประชากรศาสตร์มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย ยกเว้นปัจจัยด้านเพศ และปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทยทุกปัจจัยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

คำสำคัญ: จิตวิทยาการลงทุน, การตัดสินใจ, นักลงทุนไทย

Abstract

The objectives of this study were to 1) study the differences of demographic factors affecting psychological investment factors of Thai investors in Thailand Expo, 2) study the differences of demographic factors affecting decision making of Thai investors in Thailand Expo; and 3) study the psychological investment factors affecting Thai investors' decision making in Thailand Expo. The close-ended questionnaire was a tool, which was verified with the content validity as well as the reliability of 0.877 and it was distributed to 500 samples of Thai investors in Thailand Expo. There is analysis of the descriptive statistics and inferential statistics, which composed of the independent t-test, one-way analysis of variance, and multiple linear regression analysis. The results shown that the differences of demographic factors found affected psychological investment factors of Thai investors in Thailand Expo except gender factor, the differences of demographic factors found affected decision making of Thai investors in Thailand Expo except gender factor; and the psychological investment factors found affected Thai investors' decision making in Thailand Expo with the statistical significance of 0.05.

Keywords: psychological investment, decision making, Thai investors

1. ความสำคัญและที่มาของปัญหาในการศึกษา

การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ที่ดี นักลงทุนจำเป็นต้องเข้าใจหลักการการลงทุนเป็นอย่างดี เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นระหว่างการลงทุนแต่ละครั้งที่เกิดขึ้น ทั้งนี้การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ มีองค์ประกอบที่สำคัญที่จะช่วยให้นักลงทุนมีทิศทางการลงทุนที่ถูกต้องและมีโอกาสเสี่ยงในการลงทุนต่ำ ตลอดทั้งมีหลักการในการลงทุนนั้น Hersh (2000) และ Nofsinger (2001) กล่าวว่าขึ้นอยู่กับ 3 องค์ประกอบ คือ 1. เครื่องมือที่ใช้ในการลงทุนดีหรือไม่ (Best Indicators) 2. กระบวนการจัดการการเงินทุน (Money Management) มีมาตรฐานและมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากน้อยเพียงใด และ 3. นักลงทุนมีจิตวิทยาการลงทุน (Psychology Investment) เป็นอย่างไร ทั้งนี้จิตวิทยาการลงทุน นับว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุด เพราะแม้ว่าจะมีเครื่องมือที่ใช้ในการลงทุนดีและมีกระบวนการจัดการการเงินทุนที่มีมาตรฐานและมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล แต่ถ้านักลงทุนไม่สามารถควบคุมจิตวิทยาการลงทุนได้อย่างมั่นคงในการลงทุน ก็ไม่สามารถทำให้นักลงทุนประสบความสำเร็จได้ จิตวิทยาการลงทุน จึงมีบทบาทสำคัญในการนำไปสู่ความสำเร็จในการลงทุนของนักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ โดยจิตวิทยาการลงทุน หมายถึง รูปแบบ แนวทาง และวิธีการจัดการกระบวนการความคิดเพื่อนำไปสู่การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ โดยจิตวิทยาการลงทุนเป็นเรื่องของการฝึกควบคุม 2 อารมณ์หลัก ที่มีผลต่อการทำให้การลงทุนในแต่ละครั้ง ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อความผิดพลาดที่เกิดขึ้นประกอบไปด้วย อารมณ์โกรธ และอารมณ์โลภ ที่อาจจะเกิดขึ้นในระหว่างการลงทุน ซึ่ง Ackert และ Deaves (2010) กล่าวว่าการลงทุนโดยอาศัยจิตวิทยาการลงทุนมีบทบาทสำคัญในการลงทุนแต่ละครั้ง และได้เสนอแนวทาง ในการใช้จิตวิทยาในการลงทุน อาทิ การศึกษาศักยภาพการดำเนินธุรกิจในอนาคตของบริษัท การวิเคราะห์ การแยกแยะ และการตัดสินใจด้วยเหตุผล รวมทั้งการศึกษาประวัติ พื้นฐานของบริษัทให้ดีกว่าก่อนที่จะลงทุนทำกำไรจากบริษัท ไม่ใช่การทำกำไรจากตลาดหุ้น ตลาดหุ้นเป็นเพียงสื่อกลางในการนำเสนอราคาเท่านั้น และการให้ความสำคัญกับการศึกษาความผิดพลาด และเรียนรู้ที่จะไม่ให้เกิดเหตุการณ์ซ้ำ เป็นต้น

นอกจากพิจารณาจิตวิทยาในภาพรวมขององค์กรแล้วองค์ประกอบของผู้บริหารก็เป็นปัจจัยสำคัญในส่วนของจิตวิทยาการลงทุน ดังนั้นในส่วนของผู้บริหารองค์กรควรมีลักษณะดังนี้ คือ ทีมผู้บริหารทำงานเพื่อผู้ถือหุ้นซึ่งงบประมาณของบริษัทอย่างรอบคอบ เพิ่มมูลค่าของบริษัทให้กับผู้ถือหุ้นและใช้จ่ายเงินลงทุนอย่างเหมาะสม มีโครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและหลีกเลี่ยงการออกหุ้นใหม่ที่จะทำให้มูลค่าของหุ้นลดลง ผู้ถือหุ้นต้องได้รับ

การปฏิบัติอย่างห้วนส่วนของบริษัท มีรายงานประจำปีของบริษัทเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้องตรงไปตรงมาและมีหลักธรรมาภิบาลในการปฏิบัติ และมีการรายงานข้อมูลทางบัญชีที่ถูกต้อง ไม่ปกปิดข้อมูลความจริง สำหรับนักลงทุนนอกเหนือจากการวิเคราะห์องค์กรและผู้บริหารองค์กรที่นักลงทุนจะตัดสินใจลงทุนแล้ว การพิจารณาตนเองเพื่อให้ทราบจิตวิทยาและลักษณะความเป็นตัวตนของตนเองก็จะเป็นอีกปัจจัยหนึ่งในการใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจในการลงทุนทั้งนี้จากการศึกษาของ Kahneman และ Tversky (1979) รายงานว่าเมื่อนักลงทุนตัดสินใจลงทุนจะพิจารณาถึงการขาดทุน (ผลลบ) หรือผลกำไร (ผลบวก) โดยใช้เทคนิคการเลือกการตัดสินใจที่มีในชีวิตจริง ๆ ที่เรียกว่าทฤษฎี ความคาดหวัง (Prospect Theory: PT) ซึ่งเป็นทฤษฎีที่ผนวกแนวคิดทางด้านจิตวิทยาเข้ากับทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ มาอธิบายพฤติกรรมการตัดสินใจของนักลงทุน แนวคิดของทฤษฎีดังกล่าว คือ บุคคลจะมีพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความเสี่ยงเฉพาะ เมื่อเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่จะได้รับ (Gains) และจะมีพฤติกรรมรักความเสี่ยง (Risk Loving) หรือยอมที่จะเสี่ยงเพื่อหลีกเลี่ยงความสูญเสีย (Losses Aversion) เมื่อเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่จะสูญเสีย (Losses) ทั้งนี้ Kahneman และ Tversky (1979) ยังกล่าวว่าเสริมว่าจิตวิทยาการลงทุน จะเริ่มจากการที่นักลงทุนอาจมีพฤติกรรมที่ขาดเหตุผลมาตัดสินใจในการลงทุน ซึ่งการตัดสินใจลงทุนแต่ละครั้งนักลงทุนอาจจะไม่ได้ตัดสินใจจากเหตุผลเสมอไป ส่งผลให้เลือกหุ้น วิเคราะห์ ติดตาม เกิดความผิดพลาดและนำไปสู่ผลตอบแทนที่น้อยลงหรือขาดทุน โดยอคติที่มักจะเกิดขึ้นระหว่างการลงทุนจะเป็นประเด็นของ การยึดติด (Anchoring) ความมั่นใจในตัวเองสูง (Overconfidence) การหลีกเลี่ยงความเสียใจและการเสาะหาความภาคภูมิใจ (Disposition Effect) ความอคติจากการทำบัญชีในใจ (Mental Accounting) และความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย (Representativeness and Familiarity)

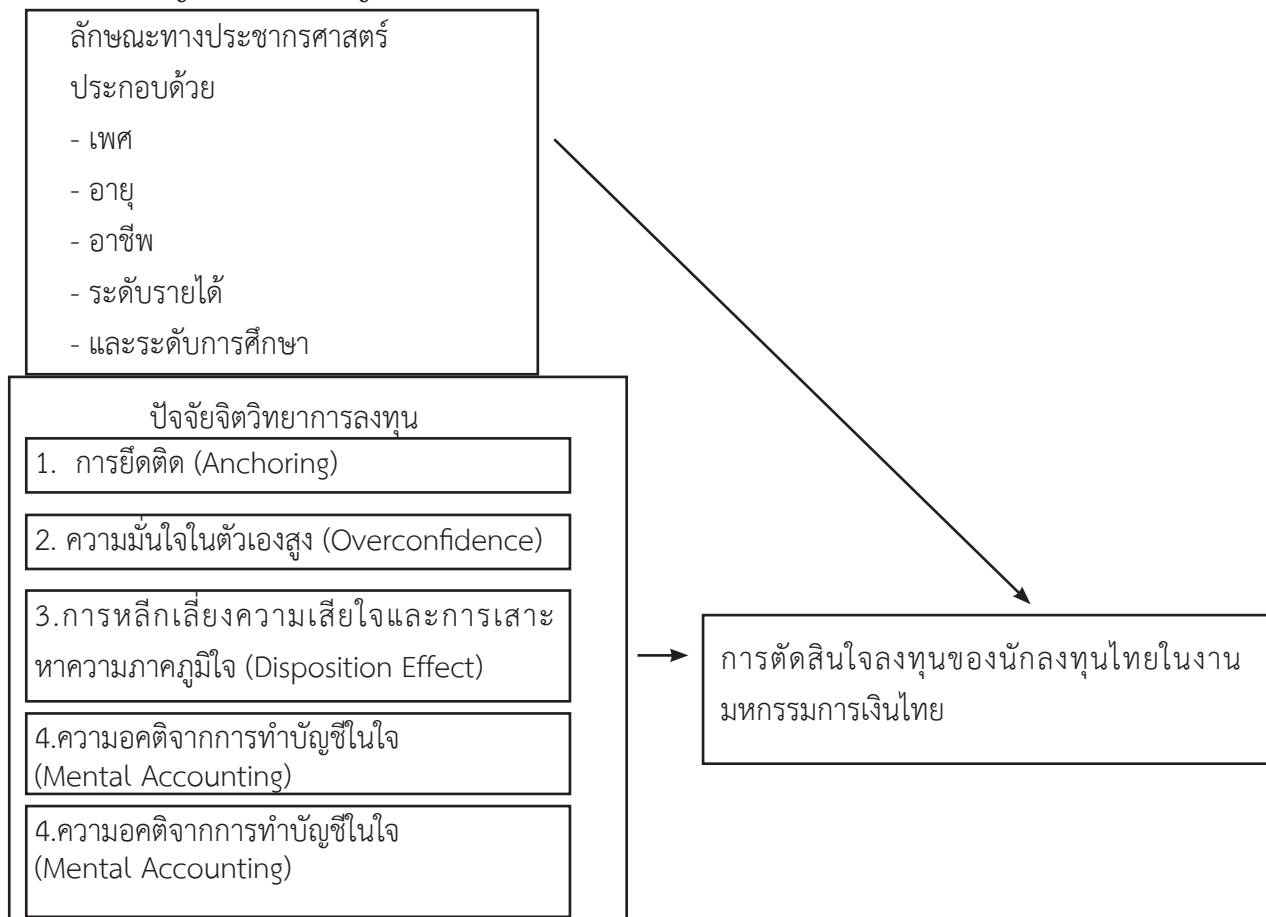
ในส่วนของลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ เป็นเรื่องของความหลากหลายด้านภูมิหลังของบุคคล เช่น เพศ อายุ สถานภาพ ลักษณะโครงสร้างของร่างกาย ความอาวุโสในการทำงาน เป็นต้น และรวมถึงการเชื่อมต่อของภูมิหลังของบุคคลกับสภาพแวดล้อมต่าง ๆ เช่น อาชีพ ระดับรายได้ ระดับการศึกษา เป็นผลรวมทำให้สามารถใช้ประเด็นดังกล่าวในการศึกษาเชื่อมต่อถึงผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในงานวิจัยทางธุรกิจที่เกิดขึ้นกับพนักงานหรือบุคลากรในระดับต่างๆ ซึ่งมีลักษณะพฤติกรรมที่แสดงออกที่แตกต่างกัน โดยมีสาเหตุมาจากความแตกต่างทางด้านประชากรศาสตร์หรือภูมิหลังของบุคคลนั่นเอง ทั้งนี้ Wattenberg (2004) กล่าวว่าในหน่วยงานองค์กรต่างๆ จะประกอบไปด้วยบุคลากรในระดับต่างๆ เป็นจำนวนมาก บุคคลแต่ละคนจะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไป ลักษณะพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกแตกต่างกันนี้ มีสาเหตุมาจากปัจจัยต่างๆ ซึ่งได้แก่ อายุ เพศ สถานภาพ ระยะเวลาในการปฏิบัติงานในองค์กร ลักษณะพฤติกรรมในการทำงานของบุคคล

สำหรับแนวคิดทฤษฎีการตัดสินใจ Simon (1997) กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นกระบวนการเลือกทางเลือกใด ทางเลือกหนึ่ง จากหลาย ๆ ทางเลือกที่ได้พิจารณา หรือประเมินอย่างดีแล้วว่า เป็นหนทางให้บรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายขององค์กร การตัดสินใจเป็นสิ่งสำคัญและเกี่ยวข้องกับหน้าที่การบริหาร หรือการจัดการเกือบทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นการวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การประสานงาน และการควบคุม สำหรับทฤษฎีการตัดสินใจนั้น Plous (1993) กล่าวว่า การตัดสินใจของมนุษย์สามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภท คือ การตัดสินใจบนพื้นฐานของทฤษฎีบรรทัดฐาน (Normative Theory) และการตัดสินใจบนพื้นฐานของทฤษฎีพรรณนา (Descriptive Theory) ทั้งนี้ Haugen (2004) กล่าวว่า การตัดสินใจบนพื้นฐานของทฤษฎีบรรทัดฐานเป็นกระบวนการตัดสินใจ ที่มนุษย์ควรยึดถือเป็นหลักปฏิบัติเพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายที่ต้องการ ส่วนการตัดสินใจบนพื้นฐานของทฤษฎีพรรณนาจะเป็นการมุ่งอธิบายกระบวนการตัดสินใจของมนุษย์ตามที่เกิดขึ้นในมนุษย์ทั่วไป

การตัดสินใจตามที่เกิดขึ้นจริงอาจไม่ตรงกับที่ควรจะเป็นแต่คนบางคนที่พยายามที่จะตัดสินใจตามทฤษฎีบรรทัดฐานเพื่อให้มีการผิดพลาดน้อยที่สุด เช่น การวิเคราะห์ปัจจัยทางเทคนิค เป็นการตัดสินใจบนพื้นฐานของทฤษฎีบรรทัดฐาน ที่เป็นการศึกษาพฤติกรรมของราคาหุ้น หรือพฤติกรรมของตลาดในอดีต โดยใช้หลักสถิติเพื่อนำมาใช้ในการคาดการณ์พฤติกรรมเคลื่อนไหวของราคาหุ้นในอนาคตและช่วยให้ผู้ลงทุนหาจังหวะในการลงทุนที่เหมาะสม โดยข้อมูลหลักที่ใช้ในการวิเคราะห์ทางเทคนิค เช่น ราคาและปริมาณการซื้อขาย เป็นต้น แต่ทั้งนี้การตัดสินใจในชีวิตประจำวันของนักธุรกิจส่วนใหญ่จะเป็นไปตามทฤษฎีพรรณนา ทำให้ผู้ลงทุนไม่ประสบความสำเร็จในการลงทุน กระทบต่อจิตวิทยาการลงทุนที่ทำให้นัก

ลงทุนอาจมีพฤติกรรมที่ขาดเหตุผลมาตัดสินใจในการลงทุนซึ่งการตัดสินใจลงทุนแต่ละครั้งนักลงทุนอาจไม่ได้ตัดสินใจจากเหตุผลเสมอไป ส่งผลให้เลือกหุ้น วิเคราะห์ ติดตาม เกิดความผิดพลาดและนำไปสู่ผลตอบแทนที่น้อยลง หรือขาดทุน

สาระสำคัญในเรื่องของจิตวิทยาการลงทุนที่นักลงทุนมีอาจก่อให้เกิดพฤติกรรมที่ขาดเหตุผลมาตัดสินใจในการลงทุน ส่งผลให้เลือกหุ้น วิเคราะห์ ติดตาม เกิดความผิดพลาดและนำไปสู่ผลตอบแทนที่น้อยลง หรือขาดทุน จึงเป็นเรื่องสำคัญสำหรับการลงทุนในการพิจารณาแต่ละครั้งของการลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันที่รัฐบาลให้การสนับสนุนการลงทุนที่ได้จัดขึ้นมาอย่างเป็นทางการ เช่น งานมหกรรมการเงิน (Money Expo) ของวารสารการเงินการธนาคาร ที่ได้มีการจัดเป็นประจำทุกปีและมีกิจกรรมทั่วภูมิภาค และมีนักลงทุนให้ความสนใจเป็นจำนวนมาก ซึ่งการศึกษาจิตวิทยาการลงทุนที่นักลงทุนจะลงทุนก็เป็นปัจจัยสำคัญในการให้นักลงทุนได้เข้าใจอย่างถ่องแท้ในการลงทุนเพื่อให้ได้รับผลประโยชน์มากกว่าการสูญเสียจากความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้นจากการใช้จิตวิทยาในการลงทุนของนักลงทุน โดยเฉพาะงานมหกรรมการเงิน (Money Expo) ที่จัดขึ้นใน ปี 2559 หรือ งานมหกรรมการเงิน ครั้งที่ 16 (Money Expo 2016) ของวารสารการเงินการธนาคาร (การเงินการธนาคาร, 2559) โดยงานดังกล่าวมีการนำเสนอแนวคิดเรื่อง “Digital Life Money ชีวิตดิจิทัล การเงินดิจิทัล “ เพื่อที่จะตอบสนอง สังคมไทยและสังคมโลกที่กำลังก้าวไปสู่ “ยุคดิจิทัล” ในรูปแบบของ Internet of Things หรือ IOT ที่ทำให้เครื่องมือสื่อสารและอุปกรณ์เครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน สามารถเชื่อมโยงสื่อสารกันได้ เพื่อให้เกิดการกระจายของบริการทางการเงินและการลงทุนแก่ประชาชนในทุกภูมิภาคได้อย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน งานมหกรรมการเงิน (Money Expo) เป็นมหกรรมการเงินการลงทุนที่ครบวงจรที่สุดในภูมิภาค และเป็นงานเดียวที่ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจไทยอย่างต่อเนื่อง โดยตลอด 15 ปี สามารถสร้างยอดขายรวมเกิดขึ้นในงานเป็นมูลค่าถึงกว่า 1.5 ล้านล้านบาท จากผู้เข้าชมงานกว่า 12 ล้านคน และสามารถเลือกใช้บริการทางการเงินและการลงทุนอย่างครบวงจร มีธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงิน จากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนกว่า 260 แห่งเข้าร่วมงาน เพื่อนำบริการทางการเงินและการลงทุนโดยงานมหกรรมการเงิน ครั้งที่ 16 (Money Expo 2016) ดังนั้นจากความสำคัญและที่มาของปัญหาในการศึกษา จึงสามารถกำหนดเป็นกรอบการศึกษาในการวิจัยในครั้งนี้ ดังนี้



ภาพที่ 1: กรอบการศึกษาในการวิจัย

นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ใช้แนวทางของกรอบแนวคิดดังกล่าวข้างต้นเป็นแนวทางในการกำหนดเป็นวัตถุประสงค์ของการวิจัย

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

- 2.1 เพื่อศึกษาความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่มีผลต่อปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนในนามธรรมการเงินไทย
- 2.2 เพื่อศึกษาความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในนามธรรมการเงินไทย
- 2.3 เพื่อศึกษาปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในนามธรรมการเงินไทย

3. การทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สำหรับงานวิจัยเรื่องลักษณะทางประชากรศาสตร์และปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนที่มีต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในนามธรรมการเงินไทย มีการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

3.1 แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับประชากรศาสตร์แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับประชากรศาสตร์เป็นประเด็นศึกษาในการเชื่อมต่อกับทัศนคติ ความคิดเห็นและพฤติกรรมหลาย ๆ เรื่องของงานวิจัยทางธุรกิจ ซึ่งในเรื่องของจิตวิทยาการลงทุนนั้น Jamshidinavid Chavoshani และ Amiri (2012) กล่าวว่า การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์จะประกอบไปด้วยบุคลากรหลากหลายและบุคคลแต่ละคนจะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไป ลักษณะพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกแตกต่างกันนี้ มีสาเหตุมาจากปัจจัยต่างๆ เช่น เพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ ระดับรายได้ และระดับการศึกษา เป็นต้น โดยความแตกต่างเหล่านี้ ทางทฤษฎีเป็นความแตกต่างในเรื่องของประชากรศาสตร์หรือภูมิหลังของบุคคล ทั้งนี้ Pompian และ Longo (2004) กล่าวว่า เพศหญิงมีแนวโน้มความต้องการเรื่องของการรายละเอียดการลงทุนและความรอบคอบ ตลอดทั้งการพิจารณาถึงความเสี่ยงมากกว่าเพศชาย แต่ทั้งนี้เพศชายจะมีอำนาจในการสั่งการ รวมถึงการตัดสินใจเด็ดขาดมากกว่าเพศหญิง นอกจากนี้ เพศหญิงและเพศชายมีความแตกต่างกันอย่างมากในเรื่องความคิด ค่านิยม และทัศนคติ จากปัจจัยด้านวัฒนธรรม และสังคมที่กำหนดบทบาทและกิจกรรมของคนสองเพศไว้ต่างกัน แต่เมื่อมีการตัดสินใจ หรืออยู่ในสถานการณ์คับขัน เพศหญิงมักให้สิทธิในการตัดสินใจกับเพศชายก่อน และด้านอายุกับการลงทุน เป็นที่ยอมรับกันว่าคนที่อายุมากจะไม่ค่อยยอมรับความเสี่ยงในการลงทุนเท่ากับคนที่อายุน้อยกว่าเหตุผลอันเนื่องมาจากการที่ผู้ที่มีอายุมากจะพิจารณาถึงเงินออมที่ต้องเก็บสะสมใช้หลังเกษียณอายุ และหากมีการลงทุนจะยอมรับความเสี่ยงที่น้อย หรือไม่มีความเสี่ยงในการลงทุน ตลอดทั้งความแตกต่างกันในเรื่องของความคิดและพฤติกรรม คนที่อายุน้อยมักจะมีความคิดเสรีนิยมยึดถืออุดมการณ์และมองโลกในแง่ดีมากกว่าคนที่อายุมาก ในขณะที่คนที่อายุมากมักจะมีความคิดที่อนุรักษ์นิยม ยึดถือการปฏิบัติ ระมัดระวัง มองโลกในแง่ร้ายกว่าคนที่อายุน้อย เนื่องมาจากผ่านประสบการณ์ชีวิตที่ต่างกัน ด้านสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ เช่น อาชีพ ระดับรายได้ และการศึกษา เป็นปัจจัยที่ทำให้คนมีความคิด ค่านิยม ทัศนคติ และพฤติกรรมแตกต่างกัน เพราะแต่ละคนมีวัฒนธรรมประสบการณ์ ทัศนคติ ค่านิยมและเป้าหมายที่ต่างกัน ทฤษฎีความแตกต่างระหว่างปัจเจกบุคคล (Individual Differences Theory) ของ De Fleur ที่ De Cieri Holmes Abbott และ Pettit (2002) กล่าวว่าหลักการพื้นฐานเกี่ยวกับทฤษฎีดังกล่าวเป็นความแตกต่างระหว่างปัจเจกบุคคล คือ คนมีความแตกต่างอย่างมากในองค์ประกอบทางจิตวิทยาบุคคล ความแตกต่างนี้ บางส่วนมาจากลักษณะแตกต่างทางชีวภาพหรือทางร่างกายของแต่ละบุคคลแต่ส่วนใหญ่แล้วจะมาจากความแตกต่างที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ และถูกเลี้ยงดูภายใต้สถานการณ์ต่างๆ และจะเปิดรับความคิดเห็นแตกต่างกันไปอย่างกว้างขวางจากการเรียนรู้สิ่งแวดล้อมดังกล่าว ซึ่งทำให้เกิดทัศนคติ ค่านิยมและความเชื่อถือที่รวมเป็นลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลที่แตกต่างกันไป รวมทั้งการศึกษาของ Bishnoi (2014) พบว่าความแตกต่างของสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ เช่น อาชีพ ระดับรายได้

และการศึกษาเป็นปัจจัยสำคัญต่อจิตวิทยาการลงทุน ทั้งนี้ลักษณะของสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจมีความละเอียดอ่อน ไม่สามารถระบุได้ชัดเจน ดังนั้นจึงต้องอาศัยความคิด ค่านิยม และทัศนคติ ของนักลงทุน ตลอดจนเศรษฐกิจ สังคมการเมืองและวัฒนธรรมมาประกอบการพิจารณาการลงทุนแต่ละครั้งตามสถานการณ์ต่าง ๆ ในเวลานั้นว่าจะมีพฤติกรรมเป็นอย่างไรต่อการลงทุน

3.2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับจิตวิทยาการลงทุนแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับจิตวิทยาการลงทุนส่วนใหญ่เป็นเรื่องของทฤษฎีบุคลิกภาพเป็นการสร้างฐานแนวคิดในการเข้าใจระบบความคิดและพฤติกรรมของมนุษย์ในทุก ๆ ด้าน ทั้งผิวเผิน ช่อนเร้น และลึกซึ้ง สามารถวิเคราะห์และสังเคราะห์ ทำให้เกิดความเข้าใจทั้งตนเองและผู้อื่น รวมทั้งเข้าใจในชีวิตในมิติต่าง ๆ ได้ดียิ่งขึ้น โดยเฉพาะการนำมาประยุกต์ใช้กับจิตวิทยาประยุกต์ได้เป็นอย่างดี (Carver & Scheier, 2004) ทั้งนี้ Buss (1991) กล่าวว่าทฤษฎีบุคลิกภาพของแต่ละคนมีความแตกต่างกันไป เป็นลักษณะเฉพาะตัวของบุคคลในด้านต่างๆ ทั้งภายในและภายนอก ลักษณะต่างๆ ของบุคลิกภาพไม่สามารถแยกเป็นส่วนๆ ออกจากกันโดยเด็ดขาดได้ เพราะทุกๆ ลักษณะของบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์ต่อกันและกัน เช่น ลักษณะภายนอก คือ ส่วนที่มองเห็นชัดเจน เช่น รูปร่าง หน้าตา กิริยามารยาท การนั่ง การยืน การแต่งตัว เป็นต้น ลักษณะภายใน คือ ส่วนที่มองเห็นได้ยาก แต่อาจทราบได้จากการอนุมาน เช่น สติปัญญา ความถนัด ลักษณะอารมณ์และความรู้สึก ปรัชญาชีวิต ความสนใจ เป็นต้น เนื่องจากบุคลิกภาพของมนุษย์นั้นถูกหล่อหลอมและผสมผสานด้วยพันธุกรรม วัฒนธรรม การเรียนรู้ รวมทั้งวิธีการปรับตัวของบุคคล และสิ่งแวดล้อมที่เป็นนามธรรมและวัฒนธรรม ทำให้บุคลิกภาพของแต่ละคนเป็นสิ่งที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามกาลการเรียนรู้ และสิ่งแวดล้อมทั้งทางสังคม และวัฒนธรรมดังกล่าว มนุษย์ทุกชาติ ทุกภาษามีบุคลิกภาพของบุคคลที่ส่วนร่วมที่มีลักษณะเป็นสากล และมีส่วนซึ่งเป็นลักษณะที่เรียกว่า “ส่วนตัว” ขึ้นอยู่กับธรรมชาติของบุคลิกของแต่ละบุคคล การทำความเข้าใจในบุคลิกภาพนั้น ก็สามารถทำนายลักษณะนิสัย ความสามารถ ความถนัด ความเป็นเอกลักษณ์ของบุคคล และทายพฤติกรรมได้อย่างแม่นยำ จากประเด็นดังกล่าว Montier (2007) และ Alhakami และ Slovic (1994) กล่าวว่าจิตวิทยาการลงทุนเป็นเรื่องที่ได้รับความสนใจมากขึ้นเรื่อยๆ เพราะอารมณ์และความรู้สึก ซึ่งเป็นส่วนที่มองเห็นได้ยากแต่มีผลต่อการลงทุนมากกว่าเหตุผล โดยมีการศึกษาเรื่องจิตวิทยาที่กระทบกับการลงทุนมากขึ้นเรื่อย ๆ ดังนั้นความเข้าใจในเรื่องนี้จะทำให้สามารถซื้อขายหุ้นได้ถูกต้อง ถูกเวลามากขึ้น และอาจจะทำให้ได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น นอกจากนี้จิตวิทยาของนักลงทุนนั้น ยังเป็นตัวกำหนดความต้องการสินค้าและบริการที่นักลงทุนต้องการ และอุตสาหกรรมหรือกิจการหรือบริษัทจะเติบโต หรือจะถดถอยก็ขึ้นอยู่กับส่วนที่มองเห็นได้ยากในตัวนักลงทุน แต่ทั้งนี้มักจะปรากฏชัดเจนหลังจากสิ่งนั้นได้สะท้อนสู่พฤติกรรมไปแล้ว ดังนั้นการทำนายหรือคาดเดาจิตวิทยาการลงทุนของนักลงทุนจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการทำให้โอกาสและความสำเร็จที่เกิดขึ้นในการลงทุนมีมากขึ้น

3.3 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับการยึดติด (Anchoring) แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับการยึดติด (Anchoring) เป็นความอคติของมนุษย์ที่มักไปผูกติดกับข้อมูลบางอย่างมากเกินไป มักเกิดขึ้นเมื่อใช้สามัญสำนึกไปตัดสินใจในเรื่องใด ๆ โดยปราศจากการวิเคราะห์อย่างถี่ถ้วนด้วยแนวคิดทฤษฎีดังกล่าวได้ถูกพัฒนาจาก Tversky และ Kahneman (1974) ในมุมมองของการมีอคติ จากการที่คนมีการผูกติดกับสิ่งที่ตนเองมีความเชื่อ หรือ มีประสบการณ์มาก่อนและมีความผูกพันจนไม่สามารถละความผูกพันนั้นได้ เมื่อเข้าสู่ระบบของการตัดสินใจ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีความอคติการรับรู้ (Cognitive Biases) โดย Haselton Nettle และ Andrews (2005) ได้สรุปไว้ว่าเป็นทั้งความผิดปกติข้อจำกัดที่เกิดขึ้นในกระบวนการคิด เป็นต้นเหตุให้มีการรับรู้ การพิจารณา รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจมีทิศทางตรงข้ามกับความเป็นจริง แต่ทั้งนี้ในส่วนดีของความอคติการรับรู้ในบางสถานการณ์สามารถทำให้มีกระบวนการวิเคราะห์ได้เร็วขึ้น นำไปสู่ระบบของการตัดสินใจที่รวดเร็ว แต่ต้องเป็นสถานการณ์ที่ค่อนข้างมีรูปแบบและแผนงานที่ชัดเจน ทั้งนี้ แนวคิดและทฤษฎีดังกล่าวสอดคล้องกับการศึกษาของ Mussweiler Strack และ Pfeiffer (2000) ที่กล่าวถึงความเชื่อแบบฝังใจ (Anchoring Effect) ที่ทำให้มีการตัดสินใจบนพื้นฐานของความเชื่อ ประสบการณ์ ความรู้สึก ความประทับใจ ซึ่งยากจะปรับทัศนคติให้เข้าสู่กระบวนการ

ความคิดใหม่ สิ่งเหล่านี้จะตีในแง่ของสิ่งที่นำไปสู่การตัดสินใจที่มีความถูกต้องและอยู่บนเหตุผลที่ควรปฏิบัติ แต่จะทำให้เกิดความล้มเหลวและเสียหาย หากสิ่งนั้นเป็นเรื่องของความเชื่อ หรือ ประสบการณ์ที่ผิด ทั้งนี้ Pompian และ Longo (2004) กล่าวว่าวิธีประยุกต์แนวคิดในประเด็นดังกล่าว เพื่อให้คำปรึกษาแก่นักลงทุนและยกตัวอย่างที่เป็นรูปธรรมที่ทำให้ลดอาการอคติการรับรู้ (Cognitive Biases) การยึดติด (Anchoring) ความเชื่อแบบฝังใจ (Anchoring Effect) โดยเสนอว่านักวางแผนทางการเงินควรตัดสินใจว่าจะหาวิธีการใดในการลดอคติเชิงความคิดที่จะนำไปสู่พฤติกรรม การตัดสินใจที่อาจจะมีผิดพลาดจากการวิเคราะห์อย่างถ้อยถนของนักลงทุน จากความอคติดังกล่าวข้างต้น ประการแรก นักวางแผนทางการเงิน ควรวิเคราะห์สถานการณ์ก่อนว่าอยู่บนหลักของเหตุผล หรือบนหลักของความเชื่อ และพิจารณาหาวิธีการปรับความคิดที่จะนำไปสู่พฤติกรรม การตัดสินใจ

3.4 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับความมั่นใจในตัวเองสูง (Overconfidence) แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับความมั่นใจในตัวเองสูง (Overconfidence) โดย Moore และ Healy (2008) กล่าวว่าความมั่นใจในตัวเองสูง เป็นความเชื่อมั่นที่ได้รับข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องรวดเร็วกว่านักลงทุนคนอื่น ๆ และความเชื่อมั่นว่าการตัดสินใจลงทุนจากข้อมูลเหล่านั้นถูกต้องและแม่นยำจากการศึกษาของ Statman Thorly และ Vorkink (2004) พบว่าผู้ที่มีอคติข้อนี้มักจะมีแนวโน้มที่จะประเมินความเสี่ยงจากการลงทุนต่ำเกินไป พอร์ตการลงทุนกระจุกตัว ไม่มีการกระจายความเสี่ยงที่เหมาะสม และมักจะมีการซื้อขายบ่อยครั้ง เนื่องจากเชื่อว่าตนเองสามารถคาดคะเนสถานการณ์ในอนาคตได้อย่างแม่นยำจากการศึกษาของ Shefrin (2000) และ Menkhoffa Schmelinga และ Schmidt (2013) พบว่าความมั่นใจในตัวเองสูง เป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งของการลงทุนเพราะทำให้นักลงทุนมีแนวโน้มที่จะชอบลงทุน แบบเสี่ยงๆ เพราะมีความเชื่อว่าตนเองมีความสามารถมากกว่านักลงทุนทั่วไปจึงเลือกเล่นหุ้นด้วยวิธีที่เสี่ยงสูงเพื่อรับผลตอบแทนมากๆ ส่วนใหญ่แล้วคนที่มีความลำเอียงชนิดนี้มากๆ ต้องการเล่นหุ้นปั่นเพราะคิดว่าตนเองมีความสามารถมากกว่าผู้อื่นเพราะมีทั้งข้อมูลและมีจำนวนเงินที่มากกว่า นักลงทุนบางคนมีพฤติกรรมลงทุนหุ้นเพียงตัวเดียวด้วยเงินทั้งหมดที่มีอยู่ นอกจากนี้ ความมั่นใจในตัวเองสูง ตามที่ Montier (2002) และ Huisman, Van der Sar และ Zwinkels (2012) ได้กล่าวถึงจะเป็นการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ที่เป็นลักษณะของการเก็งกำไรแบบซื้อราคาถูกและขายในราคาแพง เป็นความเชื่อที่นักลงทุนเชื่อว่าตนเองสามารถทำได้ ซึ่งเป็นความคิดของนักลงทุนเป็นส่วนใหญ่ แต่ไม่ได้ง่ายเหมือนที่คิด เป็นการประมาณการที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูงเกินไป และยังไปกว่านั้นยังคาดเดาว่าสามารถรู้ได้ว่าหุ้นจะขึ้นไปสูงสุดแค่ไหนและลงไปที่ต่ำสุดที่เท่าไร ในขณะที่คนอื่นไม่รู้ จึงมีนักลงทุนเป็นจำนวนมากที่พยายามเก็งกำไรด้วยวิธีเดียวกันนี้ แต่ตลาดหุ้นไม่สามารถทำให้นักลงทุนทุกคนสมหวังได้ เพราะเป็นไปได้ที่นักลงทุนส่วนใหญ่จะทำผลตอบแทนได้มากกว่านักลงทุนส่วนใหญ่ จะต้องมียกเว้นอย่างน้อยครั้งหนึ่งที่ทำผลงานได้น้อยกว่านักลงทุนเสมอไม่ว่า นักลงทุนจะเก่งเพียงใด นอกจากนี้ จากการศึกษาของ Fellner และ Krügel (2011) กล่าวว่านักลงทุนบางคนมีความคิดว่าตนเองสามารถควบคุมผลลัพธ์การลงทุนของตนได้ โดยเชื่อว่าการลงทุนต้องได้กำไร ราคาของหุ้นต้องขึ้นอย่างแน่นอน และการลงทุนมีความเหมาะสมแล้วในความคิดของนักลงทุน เป็นต้น ความคิดเช่นนี้เกิดขึ้นจากการที่นักลงทุนมีความมั่นใจในตัวเองมากเกินไป

3.5 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการเสาะหาความภาคภูมิใจ (Disposition Effect) การหลีกเลี่ยงความเสียหายและการเสาะหาความภาคภูมิใจ (Disposition Effect) เป็นผลกระทบจากการจัดการของนักลงทุน ที่มักจะตัดสินใจปิดการขายเมื่อมีกำไร แต่จะไม่ยอมปิดเมื่อยังขาดทุนอยู่ ซึ่งรู้อยู่แล้วว่าต้องขาดทุน แต่ก็ยังครอบครองหุ้นที่ขาดทุนนั้นอยู่ โดยรอว่าราคาหุ้นต้องขึ้นแน่นอน แล้วจะขายหุ้นนั้น ซึ่งจะทำให้ไม่สามารถลงทุนอย่างอื่นได้ เพราะรอว่าราคาหุ้นจะต้องขึ้นในอนาคต โดยไม่มีเหตุผลยืนยันที่ชัดเจนในความเป็นไปได้ นอกจากความรู้สึกของตนเองเป็นหลัก หากมีโอกาสที่ตีเข้ามาในการลงทุนก็อาจไม่พร้อมในการลงทุนนั้น (Barberis & Xiong, 2009) นอกจากนี้ DeWeaver และ Shannon (2010) กล่าวว่ากรณีที่นักลงทุนชอบขายหุ้นที่มีราคาสูงขึ้นและเก็บหุ้นที่ขาดทุนไว้ นักลงทุนไม่ต้องการรับรู้การขาดทุนเป็นตัวแทนจริงๆ จึงเก็บหุ้นที่ขาดทุนไว้แบบนั้นแม้ว่าพื้นฐานหุ้นอาจจะเปลี่ยนไปในทางลบก็ตาม การที่นักลงทุนมีการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการเสาะหาความภาคภูมิใจ ทำให้นักลงทุนทำผลตอบแทนไม่ดีเท่าที่ควร และไม่มีความสุข โดยยกกรณีของนักลงทุนไทย

เป็นกรณีศึกษา ซึ่งทางแก้ไขของการปรับเปลี่ยนทัศนคติและพฤติกรรมของนักลงทุนจำเป็นต้องมีการขายหุ้นที่ขาดทุนออกไปบ้างและแสวงหาหุ้นที่สามารถทำกำไรได้ในระยะสั้นจากเงินที่ขายหุ้นที่ขาดทุนออกไปเพื่อให้ได้ผลกำไรมาทดแทนในส่วนที่ขาดทุนไปส่วนมาก ซึ่งเป็นการสร้างขวัญและกำลังใจให้กับผู้ลงทุนในการลงทุนและเป็นการจัดแผนการลงทุนได้อย่างเหมาะสมต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ Nofsinger (2008) กล่าวว่าการศึกษาการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการแสวงหาความภาคภูมิใจ ก่อให้เกิดการกลัวความเสียหาย และต้องการมีความรู้สึกภูมิใจ ดังนั้น เมื่อนักลงทุนอยู่ในสถานะที่มีกำไร นักลงทุนอยากจะขายหุ้นออกเพื่อให้รู้สึกว่าได้กำไร และสำหรับการลงทุนที่ขาดทุนอยู่ นักลงทุนจะไม่อยากขายหุ้นที่ขาดทุนออก เพราะไม่ประสงค์จะรับรู้ว่าคุณค่าหุ้นดังกล่าว การหลีกเลี่ยงความเสียหายและการแสวงหาความภาคภูมิใจ อาจเกิดขึ้นได้ตามหลักพื้นฐานความเป็นมนุษย์โดยทั่ว ๆ ไป แต่นักลงทุนที่ดีควรต้องมีเครื่องมือหรือกลยุทธ์ที่ดีในการจัดการความเสี่ยงที่จะขาดทุนจากเหตุปัจจัยดังกล่าวข้างต้น และแนวทางของกลยุทธ์ที่สำคัญที่สามารถป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดจากปัจจัยภายในบุคคล คือ การขายขาดทุน (Cut Loss) ซึ่งถือเป็นแนวทางของกลยุทธ์พื้นฐานที่ควรนำมาใช้ในการขายหุ้นที่ขาดทุน ทั้งในตลาดหุ้น หรือตลาดซื้อขายล่วงหน้าก็ควรนำแนวทางกลยุทธ์นี้มาใช้ในการตัดสินใจเพื่อทำให้ผู้ลงทุนไม่เกิดความเสียหายจากการลงทุน แต่อย่างไรก็ตาม Shefrin และ Statman (1985) กล่าวว่าแม้ว่าจะเรียนรู้และเข้าใจเกี่ยวกับแนวทางกลยุทธ์ดังกล่าว นักลงทุนส่วนใหญ่ก็ยังไม่สามารถปรับเปลี่ยนความคิดและพฤติกรรมในการลงทุนได้ โดยนักลงทุนมีความคิดอยู่ในใจตลอดเวลาว่าทำไมต้องแบกภาระการขาดทุน ในเมื่อยังไม่ได้ขายหุ้นที่ขาดทุนนั้นออกไป ซึ่งเป็นความคิดที่ยังติดอยู่กับอดีตที่ผ่านมา ทำให้ขาดโอกาสในการลงทุนในหุ้นที่สามารถทำให้ผู้ลงทุนขาดทุนลดลง หรือ เท่าทุน หรือ ได้ผลกำไรในอนาคตกับหุ้นใหม่ ที่เกิดจากการขายหุ้นที่ขาดทุนออกไป ทั้งนี้ แนวคิดการขายขาดทุน (Cut Loss) ซึ่งถือเป็นแนวทางของกลยุทธ์พื้นฐานที่ควรนำมาใช้ในการขายหุ้นที่ขาดทุนนั้น Odean (1998) กล่าวว่าสามารถทำได้หลายวิธี เช่น การกำหนดส่วนขาดทุนที่รับได้ให้เป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาซื้อขายมา นอกจากการตั้งจุดหมายที่จะขายขาดทุน นักลงทุนอาจใช้เครื่องมือทางการพยากรณ์เข้ามาช่วยวิเคราะห์หาจุดที่เหมาะสมและรับได้ก็สามารถทำได้ เพื่อให้ นักลงทุนมีความมั่นใจในการขายและซื้อหุ้นใหม่ในแต่ละครั้งที่มีการลงทุน และในส่วนความสามารถในการรับผลของการขาดทุนของนักลงทุนว่าจะสามารถรับผลของการลงทุนได้มากน้อยเพียงใด

3.6 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับความอคติจากการทำบัญชีในใจ (Mental Accounting) แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับความอคติจากการทำบัญชีในใจ (Mental Accounting) เป็นเหตุการณ์ที่นักลงทุนนั้นให้ลำดับความสำคัญของเงินแต่ละส่วนไม่เท่ากันเช่นบ่อยครั้งที่สมอนั้นจะแบ่งเงินออกเป็นก้อนๆตามวัตถุประสงค์และที่มาว่าได้มาง่ายหรือได้มายาก ถ้าเงินก้อนนี้ได้มาง่าย เช่น ถูกล็อตเตอรี่ ก็มีแนวโน้มที่จะเสียเงินก้อนนั้นไปง่าย แต่ถ้าเงินก้อนนั้นหาได้มายาก เช่น เงินเดือน ก็จะไม่ยอมเสียเงินก้อนนั้นไปง่ายๆ ซึ่งจริงๆ แล้ว การให้เงินมีคุณค่าที่ต่างกันตามแหล่งที่มาเป็นพฤติกรรมที่ไม่สมเหตุสมผล เงินไม่ว่าจะมีแหล่งที่มาต่างกันก็มีค่าเหมือนกันทั้งสิ้น ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ Odean (1998) ที่กล่าวถึงความสมเหตุสมผลและการให้คุณค่าของมูลค่าของเงินเท่า ๆ กัน และเมื่อมีการลงทุน หรือ ใช้จ่ายจะต้องคำนึงถึงอัตราประโยชน์และความคุ้มค่าและมีแนวโน้มว่าต้องอาศัยการพิจารณาอย่างรอบคอบถึงผลกระทบทางลบและทางบวกจากการลงทุนนั้นอย่างมีหลักการที่ชัดเจน นอกจากนี้นักเศรษฐศาสตร์ ด้านพฤติกรรมมนุษย์ เช่น Thaler (1990) กล่าวว่ามนุษย์จะให้คุณค่าของเงินแต่ละหน่วยไม่เท่ากันสำหรับเงินออมที่สำคัญต่อชีวิตจะเสมือนว่าเก็บไว้ในซีกสมองที่มีความอนุรักษ์เงินที่หามาได้เป็นพิเศษ ไม่กล้าเสี่ยงลงทุนเพราะเกรงการสูญเสีย แต่สำหรับเงินที่ได้มาง่ายๆ หรือไม่คาดฝัน เช่น เงินเก็บตกได้ เงินมรดก เงินรางวัลจากล็อตเตอรี่ เงินได้จากการพนัน เงินที่ได้มาโดยไม่ได้ออกแรง มนุษย์จะเสมือนว่าเก็บมันไว้ซีกหนึ่งของสมอง จะใช้จ่ายออกไปอย่างง่าย อย่างขาดความเคารพ เมื่อเทียบกับเงินในซีกอีกของสมอง ด้วยสาเหตุดังกล่าวข้างต้น จึงทำให้ไม่เคยเห็นคนที่รวยจากการพนัน เมื่อได้มาก็จ่ายไปอย่างง่ายตาย และเมื่อเสียก็ต้องพยายามหาทางแก้ตัวเพื่อเอาเงินคืนมา และได้คืนมายากเพราะเมื่อจะเอาคืนก็มักขาดสติ และเมื่อสติหายไปโอกาสจะชนะก็ยิ่งยากมากขึ้น อีกทั้งมีความเกรงกลัวการสูญเสีย (Loss Averse) กล่าวคือ นักลงทุนมีความรู้สึกเจ็บปวดจากการสูญเสียเงินจำนวนหนึ่งมากกว่าความยินดีที่ได้รับจากการได้เงินจำนวนเดียวกัน ข้อเท็จจริงนี้นักเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมได้พิสูจน์ให้เห็นจากการทดลอง คนเสียพนันจะ

เสียเงินและเจ็บปวด ความรู้สึกเช่นนี้จึงมักนำไปสู่การขาดสติจนมีโอกาสเสียพินัยกรรมมากขึ้นการศึกษาของ Grinblatt และ Han (2005) กล่าวว่าความอคติจากการทำบัญชีในใจ นั้นไม่สามารถบริหารจัดการเงินได้อย่างเหมาะสม ทั้ง ๆ ที่มูลค่าของเงินมีจำนวนที่เท่ากัน แต่แตกต่างจากที่มาของเงินเหล่านั้น หรือการประเมินสถานการณ์การใช้เงินไม่เหมาะสมไม่ว่าเงินจะมาจากไหนก็มีความเหมือนกัน การให้คุณค่าแตกต่างกันตามแหล่งที่มา คือ พฤติกรรมที่ไม่สมเหตุสมผล โดยไม่สำคัญว่ารายได้จะได่มายากหรือได้มายากตราบดีที่เป็นรายได้โดยสุจริตก็มีผลดีต่อความมั่งคั่งโดยรวมทั้งสิ้น การใช้จ่ายก็มีผลต่อภาพรวมของการใช้เงินเช่นเดียวกัน ดังนั้นการบัญชีในใจก็มีผลต่อการลงทุนและการทำให้ความอคติจากการทำบัญชีในใจลดลงแต่ไปเพิ่มหลักการความเป็นเหตุเป็นผลของการลงทุนที่ชัดเจนมากขึ้น ทั้งนี้ Thaler (1985) กล่าวว่าเทคนิคการลดความอคติจากการทำบัญชีในใจเช่น นักลงทุนอาจจะแบ่งพอร์ตการลงทุนเป็น 2 รายการ รายการแรกลงทุนแบบระยะยาวเน้นความปลอดภัย อีกรายการลงทุนแบบเน้นเก็งกำไรซื้อหุ้นที่มีความเสี่ยงสูง แต่ได้รับผลตอบแทนสูงจากการเก็งกำไรและความมั่นคงปลอดภัยจากรายการลงทุน แต่อย่างไรก็ตามการแบ่งรายการการลงทุนก็ไม่ได้มีความแตกต่างจากการรวมรายการขนาดใหญ่เพียงรายการเดียว และในทางปฏิบัติอาจจะลงทุนความเสี่ยงสูงมากๆ กับรายการที่เก็งกำไรเพราะเชื่อว่าเป็นเงินที่เสียได้ทำให้มีความเสียหายจากการเก็งกำไรตามมาได้ แต่ทั้งนี้การลงทุนในหุ้นไม่ว่ารูปแบบไหนก็ต้องมีการบริหารจัดการความเสี่ยงด้วยเช่นกัน เพื่อเป็นแนวทางการป้องกันความเสียหายจากการลงทุน

3.7 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย (Representativeness and Familiarity) แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย (Representativeness and Familiarity) เป็นการใช้สมองเพื่อหาทางลัดในการสร้างคำตอบขึ้นมาเป็นตัวแทนสำหรับการตัดสินใจ สมองจะเชื่อมโยงเพื่อหาคำตอบอย่างรวดเร็วโดยมองว่าทุกสิ่งเหมือนกัน หรือคล้ายกัน ก็จะยึดคำตอบนั้นเป็นตัวแทนทันทีโดยมองข้ามเหตุผลที่แท้จริงไป เป็นพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดความเสี่ยง หากสิ่งที่มาเป็นตัวแทนไม่ใช่คำตอบที่แท้จริง ซึ่ง Summers และ Duxbury (2012) กล่าวว่าโดยส่วนมากแล้วนักลงทุน มักจะพิจารณาอดีตที่เพิ่งเกิดขึ้นเป็นตัวแทนสิ่งที่เกิดขึ้นในอนาคต เช่น การพิจารณางบการเงินย้อนหลังและสรุปว่าอนาคตบริษัทจะเติบโตเท่าไร โดยไม่ได้ตัดสินใจแผนการที่แท้จริงของบริษัท เมื่อความคุ้นเคยในเรื่องดังกล่าวเกิดขึ้นก็จะเลือกที่จะเสี่ยงในการลงทุนเป็นต้นโดยปราศจากการวิเคราะห์พื้นฐานอย่างละเอียดทำให้อาจเกิดผลกระทบในทางลบตามมาได้ เพราะอารมณ์กับการตัดสินใจลงทุนอยู่เหนือเหตุผล ดังนั้น Svenson (1981) และ Thompson (1999) กล่าวว่าแนวทางของการลดความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย สามารถทำได้โดยการสร้างกฎเกณฑ์ขึ้นมาในขณะที่นักลงทุนมีจิตใจเข้มแข็งและเตือนใจด้วยกฎเกณฑ์เหล่านั้น การควบคุมสิ่งแวดล้อม เช่น การงดดูราคาหุ้นด้วยโปรแกรมเทรด การเอาชนะอคติและเข้าใจอคติที่อาจจะก่อให้เกิดความเสียหายที่เกิดขึ้นตามมา การรู้ว่่านักลงทุนกำลังลงทุนเพื่ออะไร โดยการตั้งเป้าหมายการลงทุนอย่างชัดเจน และมีกฎเกณฑ์การลงทุนเชิงปริมาณ คือ รูปแบบการลงทุน เช่นการลงทุนเน้นคุณค่ามากกว่าการลงทุนแบบนักรบในบ่อนกาสิโน เป็นต้น

3.8 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจนั้น Plous (1993) กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นกระบวนการเลือกทางเลือกใดทางเลือกหนึ่ง จากหลาย ๆ ทางเลือกที่ได้พิจารณาหรือประเมินอย่างดีแล้วว่าเป็นทางให้บรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ Naqvi Shiv และ Bechara (2006) ระบุว่าทฤษฎีการตัดสินใจ เป็นวิธีการเชิงวิเคราะห์และเชิงระบบที่ใช้ในการแก้ไขปัญหาและช่วยทำให้การตัดสินใจที่ดีกว่า โดยระบุว่า การตัดสินใจมีอยู่ใน 2 ลักษณะ คือ การตัดสินใจที่ดี (Good Decision) เป็นการตัดสินใจที่ใช้หลักเหตุและผล ด้วยการพิจารณาจากข้อมูลและทางเลือก หรือกลยุทธ์ที่มีความเป็นไปได้ทั้งหมด จากนั้นใช้วิธีการเชิงปริมาณที่เหมาะสมในการแก้ไขปัญหา ในบางครั้งอาจจะได้ผลลัพธ์ที่ดี หรือไม่ดี ก็ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ แต่ก็ยังนับว่าได้มีการพิจารณา ก่อนที่จะมีการตัดสินใจ ต่างจากการตัดสินใจที่ไม่ดี (Bad Decision) เป็นการตัดสินใจโดยปราศจากเหตุผล ไม่ได้พิจารณาจากทางเลือกทั้งหมด แต่อาศัยอารมณ์ ความรู้สึกส่วนตัว และการคาดเดาที่ไม่มีหลักฐานชัดเจน ไม่ได้พิจารณาข้อมูลที่มีอยู่ ไม่ได้นำเทคนิคเชิงปริมาณเข้ามาเป็นเครื่องมือในการตัดสินใจ ทำให้เกิดความเสียหายค่อนข้างมาก เหมือนกับการเล่นการพนันอยู่ เป็นต้น จากทฤษฎีดังกล่าวสามารถอธิบายการตัดสินใจในการลงทุนของนักลงทุนได้เป็นอย่างดี โดย Haugen (2004) กล่าวว่า การตัดสินใจลงทุน

เป็นการตัดสินใจเพื่อลงทุนในหุ้นที่ก่อให้เกิดประโยชน์หรือผลตอบแทน ต้องมีหลักเหตุและผลในการลงทุนที่ชัดเจน ใช้เหตุผลในการตัดสินใจมากกว่าอารมณ์และความรู้สึก และคำนึงถึงตลอดเวลาว่าการตัดสินใจบนพื้นฐานของอารมณ์จะมีความเสี่ยงมากกว่าการตัดสินใจบนพื้นฐานของเหตุและผล นอกจากนี้ในการลงทุนจะต้องมีการวิเคราะห์แผนงานทางการเงินและผลตอบแทนที่กิจการจะได้รับจากโครงการลงทุนหรือการลงทุนในสินทรัพย์ลงทุนอีกด้วย ในขณะที่ Gunn (2000) และ Shefrin (2007) กล่าวว่า การตัดสินใจของนักลงทุนที่ล้มเหลว เกิดขึ้นจากปัจจัยเกี่ยวกับการไม่ใส่ใจหาความรู้เกี่ยวกับหุ้น และมีการซื้อขายบ่อยเกินไป เล็งผลเลิศของราคาหุ้นมากเกินไป การติดตามราคาหุ้นมากเกินไปทำให้เกิดอคติในการลงทุน การไม่ใส่ใจการลงทุนอย่างจริงจัง การมองอดีตมากกว่ามุ่งอนาคต การพิจารณาปัจจัยพื้นฐานของความเสี่ยงน้อยเกินไป และความโลภและความกลัว ซึ่งการทำให้ปัจจัยดังกล่าวลดลง นักลงทุนควรพิจารณาในประเด็นของแนวโน้มของเศรษฐกิจ เวลาที่เหมาะสม การตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของการลงทุน การอยู่บนพื้นฐานของการมีสติ มีเหตุผลมากกว่าการใช้อารมณ์ในการตัดสินใจ เป็นต้น

4. ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาเรื่องลักษณะทางประชากรศาสตร์และปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนที่มีต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจที่ใช้แบบสอบถามแบบปลายปิด เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยประกอบด้วยข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ ข้อมูลด้านจิตวิทยาการลงทุนประกอบด้วยรูปแบบแบบการยึดติด (Anchoring) แบบความมั่นใจในตัวเองสูง (Overconfidence) แบบการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการเสาะหาความภาคภูมิใจ (Disposition Effect) แบบความอคติจากการทำบัญชีในใจ (Mental Accounting) และแบบความเป็นตัวแทน และความคุ้นเคย (Representativeness and Familiarity) และข้อมูลด้านการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย โดยมีประชากรเป็นนักลงทุนไทยที่ตัดสินใจลงทุนในงานมหกรรมการเงินไทย ปี 2559 ซึ่งมีวารสารการเงินธนาคารเป็นผู้จัดงานและดำเนินการในโครงการดังกล่าวเป็นประจำทุกปี โดยแต่ละปีจะมีกิจกรรมในทุกภูมิภาคของประเทศไทย และสำหรับปี 2559 วารสารการเงินธนาคาร นำเสนอแนวคิดเรื่อง “Digital Life Money ชีวิตดิจิทัล การเงินดิจิทัล” เพื่อที่จะตอบสนอง สังคมไทยและสังคมโลกที่กำลังก้าวไปสู่ “ยุคดิจิทัล” ในรูปแบบของ Internet of Things หรือ IOT ที่ทำให้เครื่องมือสื่อสารและอุปกรณ์เครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน สามารถเชื่อมโยงสื่อสารกันได้ เพื่อให้เกิดการกระจายของบริการทางการเงินและการลงทุนแก่ประชาชนในทุกภูมิภาคได้อย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน โดยกำหนดการจัดงานตามภูมิภาคที่ได้นำเสนอในตารางที่ 1

ตารางที่ 1: กำหนดงานมหกรรมการเงิน ประจำปี 2559

งานมหกรรมการเงิน ประจำปี 2559 (Money Expo 2016)				
ครั้งที่	กิจกรรม	จังหวัด	วัน	สถานที่
1.	งานมหกรรมการเงินพัทยา	ชลบุรี	19-21 ก.พ. 2559	ศูนย์ประชุมพีช รอยัลคัลิฟอเรียเทลกรุ๊ป
2.	งานมหกรรมการเงินหาดใหญ่	สงขลา	11-13 มี.ค. 2559	หาดใหญ่ฮอลล์ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัลหาดใหญ่
3.	งานมหกรรมการเงินกรุงเทพฯ	กรุงเทพฯ	12-15 พ.ค. 2559	ชาเลนเจอร์ 2 - 3 อิมแพ็คเมืองทองธานี
4.	งานมหกรรมการเงินโคราช	นครราชสีมา	5-7 ส.ค. 2559	เอ็มซีซีฮอลล์ เดอะมอลล์นครราชสีมา
5.	งานมหกรรมการเงินอุดรธานี	อุดรธานี	7-9 ต.ค. 2559	อุดรธานีฮอลล์ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาชาอุดรธานี

เนื่องจากในการจัดงานมหกรรมการเงินทั้ง 5 แห่งดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยไม่สามารถทราบจำนวนประชากรได้อย่างแน่ชัด ดังนั้นผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดของประชากรแบบไม่ทราบจำนวนที่แท้จริง โดยใช้ตารางการคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Yamane (1967) ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ค่าความคลาดเคลื่อนที่ระดับร้อยละ ± 5 ซึ่งได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน แต่ทั้งนี้มีการจัดงาน 5 แห่ง จึงกำหนดกลุ่มตัวอย่างเพิ่มขึ้นเป็น 500 คน และทำการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้หลักความน่าจะเป็น ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบสะดวก โดยให้ผู้ช่วยนักวิจัยแจกแบบสอบถามกับผู้ร่วมงานมหกรรมการเงิน ครั้งที่ 16 (Money Expo 2016) ทั้ง 5 แห่ง ๆ ละ 100 คน จนครบตามจำนวน 500 คน จากการจัดงานตั้งแต่ ครั้งที่ 1 ถึง ครั้งที่ 5 ในงานมหกรรมการเงิน ครั้งที่ 16 (Money Expo 2016) แบบสอบถามที่สร้างขึ้นมานำไปทดสอบความตรงของเนื้อหา ซึ่งได้ค่าระหว่าง 0.67-1.00 จากผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 คน ที่มีความเชี่ยวชาญ ตลอดทั้งมีความรู้ ความเข้าใจในบริบทของงานวิจัยได้ตรวจสอบและลงความเห็นถึงความเหมาะสม และนำความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิมาพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขให้แบบสอบถามมีความถูกต้องและเหมาะสมต่อการวิจัย และทดสอบความน่าเชื่อถือกับตัวอย่างที่เป็นนักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ที่ไม่ได้เป็นตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ โดยเป็นการขออาสาสมัครจำนวน 30 คน ที่เป็นนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงิน ครั้งที่ 16 (Money Expo 2016) กรอกข้อมูลของแบบสอบถาม และกลุ่มอาสาสมัครเหล่านี้ไม่นำมารวมกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 500 คน แต่นำมาวิเคราะห์หาความน่าเชื่อถือของครอนบาร์ค (Cronbach's Alpha) ซึ่งได้ระดับความเชื่อมั่นรวมเท่ากับ 0.877 และได้นำแบบสอบถามไปแจกผู้ร่วมงานมหกรรมการเงิน ครั้งที่ 16 (Money Expo 2016) ทั้ง 5 แห่ง ตามตารางการจัดงาน เพื่อกวักแบบสอบถามจนครบรวมกัน แล้วนำมาตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของการตอบแบบสอบถาม พร้อมจัดทำข้อมูลโดยการกำหนดรหัสแปรข้อมูล และนำข้อมูลไปวิเคราะห์ทางสถิติด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ซึ่งมีวิธีการทางสถิติและการวิเคราะห์ข้อมูล 2 ส่วน ประกอบด้วย สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) และสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ด้วยการทดสอบหาความแตกต่างค่าที (t-test) ในกรณีการเปรียบเทียบของกลุ่ม 2 กลุ่ม และจะใช้สถิติทดสอบหาความแตกต่างค่าเอฟ (F-test) หรือการทดสอบความแปรปรวนทางเดียว (One-way Analysis of Variance: One-way ANOVA) กับสมมุติฐานข้อที่ 1 และ สมมุติฐานข้อที่ 2 และการถดถอยเชิงเส้นแบบพหุคูณ (Multiple Linear Regression Analysis) กับ สมมุติฐานข้อที่ 3

5. ผลการวิจัย

สำหรับผลงานวิจัยนี้สามารถสรุปข้อมูลสถิติเชิงพรรณนาและข้อมูลสถิติเชิงอนุมาน ดังนี้ ข้อมูลเชิงพรรณนา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 342 คน คิดเป็นร้อยละ 68.4 มีอายุระหว่าง 36-45 ปี จำนวน 194 คน คิดเป็นร้อยละ 38.8 มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัท จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 มีระดับรายได้อยู่ระหว่าง 40,000-60,000 บาทจำนวน 132 คน คิดเป็นร้อยละ 26.40 และมีระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 20.20 ผลการวิเคราะห์สถิติเชิงอนุมาน ซึ่งได้แก่การวิเคราะห์สมมติฐานทั้งสามข้อ โดยมีรายละเอียดดังนี้

สมมุติฐานข้อที่ 1: ความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์มีผลต่อปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทยแตกต่างกัน

ตารางที่ 2: แสดงการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1

ตัวแปร	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ค่า t	Sig (P – Value)
ชาย	342	3.36	0.711	0.658	.451
หญิง	158	3.28	0.693		

P-Value 0.05*

จากตารางที่ 2 พบว่า ความแตกต่างของ เพศไม่มีผลต่อปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย โดยพบว่า เพศชายมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.36 และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.711 และเพศหญิงมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.28 และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.693 ในเรื่องของปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 3: แสดงการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1

ตัวแปร	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง	ค่า F	Sig. (P-Value)
อายุ	500	4.112	.009*
อาชีพ	500	3.561	.013*
ระดับรายได้	500	3.910	.000*
ระดับการศึกษา	500	2.930	.007*

P-Value 0.05*

จากตารางที่ 3 พบว่า ความแตกต่างของ อายุ อาชีพ ระดับรายได้ และระดับการศึกษา มีผลต่อปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย ในเรื่องของปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานข้อที่ 2: ความแตกต่างของลักษณะทางประชากรศาสตร์มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทยแตกต่างกัน

ตารางที่ 4: แสดงการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2

ตัวแปร	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ค่า t	Sig (P – Value)
ชาย	342	3.67	0.882	0.783	.592
หญิง	158	3.62	0.754		

P-Value 0.05*

จากตารางที่ 4 พบว่า ความแตกต่างของ เพศไม่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย โดยพบว่า เพศชายมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67 และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.882 และเพศหญิงมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62 และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.754 ในเรื่องของปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 5: แสดงการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2

ตัวแปร	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง	ค่า F	Sig. (P-Value)
อายุ	500	3.312	.000*
อาชีพ	500	2.461	.004*
ระดับรายได้	500	2.800	.001*
ระดับการศึกษา	500	1.920	.027*

P-Value $\leq 0.05^*$

จากตารางที่ 5 พบว่า ความแตกต่างของ อายุ อาชีพ ระดับรายได้ และระดับการศึกษามีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย ในเรื่องของปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมุติฐานข้อที่ 3: ปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหรกรรมการเงินไทย

ตารางที่ 6: ค่า Tolerance และค่า VIF เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ

ตัวแปร	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
ปัจจัยจิตวิทยาการลงทุน	0.327	3.111
1. ปัจจัยด้านการยึดติด	0.329	3.094
2. ปัจจัยด้านความมั่นใจในตัวเองสูง	0.326	3.131
3. ปัจจัยด้านการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการแสหาความภาคภูมิใจ		
4. ปัจจัยด้านความอคติจากการทำบัญชีในใจ	0.423	2.067
5. ปัจจัยด้านความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย	0.402	2.452

จากตารางที่ 6 พบว่าค่า Tolerance อยู่ระหว่าง 0.326- 0.423 ทั้งนี้ค่า Tolerance ที่ถือว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กัน ค่า Tolerance มากกว่า 0.2 จึงมีความสัมพันธ์กันน้อยเป็นอิสระต่อกันและไม่เกิดปัญหา Multicollinearity จึงไม่ขัดแย้งกับเงื่อนไขของการวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นแบบพหุคูณ และค่า VIF (Variance Inflation Factor) มีค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 2.067-3.131 ซึ่งหากพบว่าค่า VIF มีค่าเกิน 10 ถือว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กัน หรือเกิดปัญหาความเป็นพหุสัมพันธ์ร่วม ดังนั้นข้อมูลตัวแปรอิสระทั้ง 5 ตัวแปร สามารถนำไปพยากรณ์ตัวแปรตามได้ ตามที่ได้แสดงในการทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 3 ในตารางที่ 7

ตารางที่ 7: แสดงการทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 3

การตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทย	สัมประสิทธิ์ การถดถอย (Beta)	ค่า t	Sig (P - Value)
ปัจจัยจิตวิทยาการลงทุน			
1. ปัจจัยด้านการยึดติด	0.378	7.373	0.000*
2. ปัจจัยด้านความมั่นใจในตัวเองสูง	0.134	2.351	0.032*
3. ปัจจัยด้านการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการแสหาความภาคภูมิใจ	0.331	5.688	0.000*
4. ปัจจัยด้านความอคติจากการทำบัญชีในใจ	0.205	4.223	0.002*
5. ปัจจัยด้านความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย	0.152	3.373	0.023*

$R = .578$, $R^2 = .319$, Adjust $R^2 = .269$, $F\text{-Value} = 2.574$, $n = 500$, $P\text{-Value} \leq 0.05^*$

จากตารางที่ 7 พบว่าปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนประกอบด้วยปัจจัยด้านการยึดติด ($\beta = 0.378$, $t = 7.373$, ≤ 0.05) ปัจจัยด้านการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการแสหาความภาคภูมิใจ ($\beta = 0.331$, $t = 5.688$, ≤ 0.05) ปัจจัยด้านความอคติจากการทำบัญชีในใจ ($\beta = 0.205$, $t = 4.223$, ≤ 0.05) ปัจจัยด้านความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย ($\beta = 0.152$, $t = 3.373$, ≤ 0.05) และปัจจัยด้านความมั่นใจในตัวเองสูง ($\beta = 0.134$, $t = 2.351$, ≤ 0.05) มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหรกรรมการเงินไทย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยเรียงตามลำดับอิทธิพลจากมากไปน้อยของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหรกรรมการเงินไทย

6. อภิปรายผล

สำหรับการอภิปรายผลงานวิจัยอภิปรายผลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยพบว่าความแตกต่างลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่ประกอบด้วย เพศ อายุ อาชีพ ระดับรายได้ และระดับการศึกษา มีผลต่อปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนของนักลงทุนไทยในงานนการการเงินไทย ที่แตกต่างกัน ยกเว้น เพศ จากประเด็นดังกล่าวในเรื่องของ อายุ อาชีพ ระดับรายได้ และระดับการศึกษา สามารถอธิบายได้ตามทฤษฎีของ De Fleur ที่ De Cieri Holmes Abbott และ Pettit (2002) กล่าวว่าหลักการพื้นฐานเกี่ยวกับทฤษฎีดังกล่าวเป็นความแตกต่างระหว่างปัจเจกบุคคล คือ คนมีความแตกต่างอย่างมากในองค์ประกอบทางจิตวิทยาบุคคล ความแตกต่างนี้ บางส่วนมาจากลักษณะแตกต่างทางชีวภาคหรือทางร่างกายของแต่ละบุคคล แต่ส่วนใหญ่แล้วจะมาจากความแตกต่างที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ และถูกเลี้ยงดูภายใต้สถานการณ์ต่างๆรวมทั้ง Bishnoi (2014) พบว่าความแตกต่างของสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ เช่น อาชีพ ระดับรายได้ และการศึกษาเป็นปัจจัยสำคัญต่อจิตวิทยาการลงทุน ทั้งนี้ลักษณะของสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจมีความละเอียดอ่อน ไม่สามารถระบุได้ชัดเจน ดังนั้นจึงต้องอาศัยความคิด ค่านิยม และทัศนคติ ของนักลงทุนเป็นเครื่องมือในการตัดสินใจ และ Jamshidinavid Chavoshani และ Amiri (2012) กล่าวว่าในการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์จะประกอบไปด้วยบุคลากรหลากหลายและบุคคลแต่ละคนจะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไป ลักษณะพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกแตกต่างกัน ในเรื่องดังกล่าวสอดคล้องกับ Carver และ Scheier (2004) ที่กล่าวว่าแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับจิตวิทยาการลงทุนส่วนใหญ่เป็นเรื่องของบุคลิกภาพเป็นการสร้างฐานแนวคิดในการเข้าใจระบบความคิดและพฤติกรรมของมนุษย์ และ Buss (1991) กล่าวว่าบุคลิกภาพของแต่ละคนมีความแตกต่างกันไป เป็นลักษณะเฉพาะตัวของบุคคลในด้านต่างๆ ทั้งภายในและภายนอก ลักษณะต่างๆ ของบุคลิกภาพไม่สามารถแยกเป็นส่วนๆ ออกจากกันโดยเด็ดขาดได้ เพราะทุกๆ ลักษณะของบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์ต่อกันและกัน แต่ทั้งนี้ ยกเว้นความแตกต่างทางเพศ ไม่มีผลต่อปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนของนักลงทุนไทยในงานนการการเงินไทย โดย Pompian และ Longo (2004) กล่าวว่าเพศหญิงมีแนวโน้มความต้องการในเรื่องของรายละเอียดในการลงทุนและความรอบคอบ ตลอดทั้งการพิจารณาถึงความเสี่ยงมากกว่าเพศชาย แต่ทั้งนี้เพศชายจะมีอำนาจในการสั่งการ รวมถึงการตัดสินใจเด็ดขาดมากกว่าเพศหญิง นอกจากนี้เพศหญิงและเพศชายมีความแตกต่างกันอย่างมากในเรื่องความคิด ค่านิยม และทัศนคติ เพราะมีวัฒนธรรมและสังคม เป็นตัวกำหนดบทบาทและกิจกรรมของคนสองเพศไว้ต่างกัน แต่เมื่อมีการตัดสินใจ หรืออยู่ในสถานการณ์คับขัน เพศหญิงมักให้สิทธิในการตัดสินใจกับเพศชายก่อน จึงเป็นมูลเหตุที่ทำให้ไม่เกิดความแตกต่างขึ้นในเรื่องของจิตวิทยาการลงทุน

ในเรื่องของความแตกต่างลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่ประกอบด้วยเพศ อายุ อาชีพ ระดับรายได้ และระดับการศึกษา ที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานนการการเงินไทย พบว่าแตกต่างกัน ยกเว้น เพศ จากประเด็นดังกล่าวในเรื่องของ อายุ อาชีพ ระดับรายได้ และระดับการศึกษา สามารถอธิบายตามข้อมูลของ Wattenberg (2004) กล่าวว่าบุคคลแต่ละคนจะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไปหลากหลายด้านภูมิหลังของบุคคล เช่น เพศ อายุ สถานภาพ ลักษณะโครงสร้างของร่างกาย ความอาวุโสในการทำงาน เป็นต้น และรวมถึงการเชื่อมต่อของภูมิหลังของบุคคลกับสภาพแวดล้อมต่างๆ เช่น อาชีพ ระดับรายได้ ระดับการศึกษา เป็นผลรวมทำให้สามารถใช้ประเด็นดังกล่าวในการศึกษาเชื่อมต่อถึงผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในงานวิจัยทางธุรกิจ โดยเฉพาะเรื่องการตัดสินใจลงทุนที่ Plous (1993) Simon (1997) และ Haugen (2004) กล่าวว่าบุคคลแต่ละคนจะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกัน โดยจะมีการตัดสินใจบนพื้นฐานทฤษฎีบรรทัดฐานและการตัดสินใจบนพื้นฐานทฤษฎีพรรณนา แต่ส่วนมากจะเป็นการตัดสินใจบนพื้นฐานทฤษฎีพรรณนาที่มุ่งอธิบายกระบวนการตัดสินใจของมนุษย์ตามที่เกิดขึ้นในมนุษย์ทั่วไป

ซึ่งอาจจะมีหรือไม่มีเหตุผลประกอบ ทำให้บางครั้งผู้ลงทุนไม่ประสบความสำเร็จในการลงทุน เนื่องจากขาดเหตุผลมาตัดสินใจในการลงทุน แต่ทั้งนี้ ยกเว้น ความแตกต่างทางเพศ ไม่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานนการการเงินไทย ซึ่งเหตุผลเดียวกับ Pompian และ Longo (2004) กล่าวว่าเพศชายมีแนวโน้มการตัดสินใจเด็ดขาดมากกว่าเพศหญิง นอกจากนี้เพศหญิงและเพศชายมีความแตกต่างกันอย่างมากในเรื่องความคิด ค่านิยม และทัศนคติ เพราะมีวัฒนธรรม

และสังคม เป็นตัวกำหนดบทบาทและกิจกรรมของคนสองเพศไว้ต่างกัน แต่เมื่อมีการตัดสินใจ หรืออยู่ในสถานการณ์คับขัน เพศหญิงมักให้สิทธิในการตัดสินใจกับเพศชายก่อนจึงเป็นมูลเหตุที่ทำให้ไม่เกิดความแตกต่างขึ้นในเรื่องของจิตวิทยาการลงทุน ในเรื่องของปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย พบว่า ปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนทุกตัวมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย เรียงจากมากไปน้อย ดังนี้ คือ ปัจจัยด้านการยึดติด ปัจจัยด้านการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการเสาะหาความภาคภูมิใจ ปัจจัยด้านความอคติจากการทำบัญชีในใจ ปัจจัยด้านความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย และปัจจัยด้านความมั่นใจในตัวเอง แสดงให้เห็นถึงนักลงทุนมีจิตวิทยาการลงทุนที่เป็นไปตามทฤษฎี ความคาดหวัง (Prospect theory) โดยบุคคลจะมีพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความเสี่ยง เฉพาะ เมื่อเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่จะได้รับ และจะมีพฤติกรรมรักความเสี่ยง หรือยอมที่จะเสี่ยงเพื่อหลีกเลี่ยงความสูญเสีย เมื่อเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่จะสูญเสีย โดยกล่าวว่าจิตวิทยาการลงทุน เริ่มจากการที่นักลงทุนอาจมีพฤติกรรมที่ขาดเหตุผลมาตัดสินใจในการลงทุน (Kahneman และ Tversky (1979) ซึ่งสามารถอธิบายตามปัจจัยจิตวิทยาการลงทุน ในเรื่องจิตวิทยาการลงทุนแบบการยึดติด โดย Tversky และ Kahneman (1974) Mussweiler Strack และ Pfeiffer (2000) และ Haselton Nettle และ Andrews (2005) และ Pompian และ Longo (2004) ได้กล่าวถึงประเด็นของการยึดติดเป็นความอคติของมนุษย์ที่มักไปผูกติดกับข้อมูลบางอย่างมากเกินไป มักเกิดขึ้นเมื่อใช้สามัญสำนึกไปตัดสินใจในเรื่องใด ๆ โดยปราศจากการวิเคราะห์อย่างถี่ถ้วนตัว รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจมีทิศทางตรงข้ามกับความเป็นจริง มีความเชื่อแบบฝังใจ จากความอคติดังกล่าวข้างต้น นักวางแผนทางการเงิน ควรวิเคราะห์สถานการณ์ก่อนว่าอยู่บนหลักของเหตุผล หรืออยู่บนหลักของความเชื่อ และพิจารณาหาวิธีการปรับความคิดที่จะนำไปสู่พฤติกรรมการตัดสินใจ เพื่อให้ลดระดับของแบบยึดติดลงให้มากที่สุด ในส่วนของจิตวิทยาการลงทุนแบบความมั่นใจในตัวเองสูง จากการทบทวนแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัย โดยเริ่มจากการศึกษาของ Shefrin (2000) และ Montier (2002) และ Statman Thorly และ Vorkink (2004) และ Moore และ Healy (2008) และ Fellner และ Krügel (2011) และ Menkhoffa Schmelinga และ Schmidt (2013) และ Huisman, Van der Sar และ Zwinkels (2012) ที่พบว่าความมั่นใจในตัวเองสูงเป็นความเชื่อมั่นที่ได้รับข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องรวดเร็ว กว่านักลงทุนคนอื่น ๆ และความเชื่อมั่นว่าการตัดสินใจลงทุนจากข้อมูลเหล่านั้นถูกต้องและแม่นยำมักจะมีการซื้อขายบ่อยครั้ง เนื่องจากเชื่อว่าตนเองสามารถคาดคะเนสถานการณ์ในอนาคตได้อย่างแม่นยำ ตนเองมีความสามารถมากกว่าผู้อื่นเพราะมีทั้งข้อมูลและมีจำนวนเงินที่มากกว่า และยังคงคิดว่าสามารถรู้ได้ว่าหุ้นจะขึ้นไปสูงสุดแค่ไหนและลงไปที่ต่ำสุดที่เท่าไร ในขณะที่คนอื่นไม่รู้ และสามารถควบคุมผลลัพธ์การลงทุนของตนได้ โดยเชื่อว่าการลงทุนต้องได้กำไร ราคาของหุ้นต้องขึ้นอย่างแน่นอน

จิตวิทยาการลงทุนแบบการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการเสาะหาความภาคภูมิใจ จากการทบทวนแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัย โดยการศึกษาของ Shefrin และ Statman (1985) และ Odean (1998) และ Nofsinger (2008) และ Barberis and Xiong (2009) และ DeWeaver และ Shannon (2010) พบว่าเป็นผลกระทบจากการจัดการของนักลงทุน ที่มักจะตัดสินใจปิดการขายเมื่อมีกำไร แต่จะไม่ยอมปิดเมื่อยังขาดทุนอยู่ ซึ่งรู้อยู่แล้วว่าต้องขาดทุน แต่ก็ยังครอบครองหุ้นที่ขาดทุนนั้นอยู่ โดยรอว่าราคาหุ้นต้องขึ้นแน่นอน แล้วจะขายหุ้นนั้น การที่นักลงทุนมีการหลีกเลี่ยงความเสียหายและการเสาะหาความภาคภูมิใจ ทำให้นักลงทุนทำผลตอบแทนได้ไม่ดีเท่าที่ควร และไม่มีความสุข และเมื่อนักลงทุนอยู่ในสถานะที่มีกำไร นักลงทุนอยากจะขายหุ้นออกเพื่อให้รู้สึกว่าได้กำไร และสำหรับการลงทุนที่ขาดทุนอยู่ นักลงทุนจะไม่อยากขายหุ้นที่ขาดทุนออก เพราะไม่ประสงค์จะรับรู้ว่าคุณขาดทุน ซึ่งเป็นความความคิดที่ยังติดอยู่กับอดีตที่ผ่านมา ทำให้ขาดโอกาสในการลงทุนในหุ้นที่สามารถทำให้ผู้ลงทุนขาดทุนลดลง หรือ เท่าทุน หรือ ได้ผลกำไรในอนาคตกับหุ้นใหม่ ที่เกิดจากการขายหุ้นที่ขาดทุนออกไป ดังนั้นจึงต้องมีเทคนิคเพื่อสร้างความมั่นใจ เช่น แนวคิดการขายขาดทุน (Cut Loss) ซึ่งถือเป็นแนวทางของกลยุทธ์พื้นฐานที่ควรนำมาใช้ในการขายหุ้นที่ขาดทุนนั้น จิตวิทยาการลงทุนแบบความอคติจากการทำบัญชีในใจ จากการทบทวนแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยนั้น จากการศึกษาของ Thaler (1985) และ Thaler (1990) และ Odean (1998) และ Grinblatt และ Han (2005) กล่าวว่าเหตุการณ์ที่นักลงทุนนั้นให้ลำดับความสำคัญของเงินแต่ละส่วนไม่เท่ากัน เช่น บ่อยครั้งที่สมมื่อนั้นจะแบ่งเงินออกเป็นก้อนๆ ตามวัตถุประสงค์และที่มาว่าได้มาง่ายหรือได้มายาก เงินหาได้ง่ายก็จะใช้จ่ายไปง่าย

กว่าเงินที่หายากกว่า ซึ่งผิดหลักการของมูลค่าที่แท้จริงของเงิน และความสมเหตุสมผลและการให้คุณค่าของมูลค่าของเงิน เมื่อมีการลงทุน โดยเงินออมมีความสำคัญต่อชีวิตจะไม่กล้านำมาเสี่ยงลงทุนเพราะเกรงการสูญเสีย แต่สำหรับเงินที่ได้มาง่าย ๆ หรือไม่คาดฝัน เช่น เงินมรดก เงินรางวัลจากลอตเตอรี่ เงินได้จากการพนัน จะกล้าเสี่ยงกับเงินประเภทนี้มากกว่า เป็นการประเมินสถานการณ์การใช้เงินไม่เหมาะสม ไม่ว่าเงินจะมาจากไหนก็มีค่าเหมือนกัน การให้คุณค่าแตกต่างกันตามแหล่งที่มา คือ พฤติกรรมที่ไม่สมเหตุสมผล ทั้งนี้อาจใช้เทคนิคการลดความอคติจากการทำบัญชีในใจ เช่น นักลงทุนอาจจะแบ่งพอร์ตการลงทุนเป็น 2 รายการ รายการแรกลงทุนแบบระยะยาวเน้นความปลอดภัย อีกรายการลงทุนแบบเน้นเก็งกำไรซื้อหุ้นที่มีความเสี่ยงสูง เป็นต้น

จิตวิทยาการลงทุนแบบความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย จากการทบทวนแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยนั้น จากการศึกษาของ Svenson (1981) และ Thompson (1999) และ Summers และ Duxbury (2012) กล่าวว่าเป็นการใช้สมองเพื่อหาทางลัดในการสร้างคำตอบขึ้นมาเป็นตัวแทนสำหรับการตัดสินใจ สมองจะเชื่อมโยงเพื่อหาคำตอบอย่างรวดเร็วโดยมองว่าทุกสิ่งเหมือนกัน หรือคล้ายกัน ก็จะยึดคำตอบนั้นเป็นตัวแทนทันทีโดยมองข้ามเหตุผลที่แท้จริงไป เป็นพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดความเสี่ยง หากสิ่งที่มาเป็นตัวแทนไม่ใช่คำตอบที่แท้จริง เมื่อความคุ้นเคยเกิดขึ้นก็จะเลือกที่จะเสี่ยงในการลงทุนโดยปราศจากการวิเคราะห์พื้นฐานอย่างละเอียดทำให้อาจเกิดผลกระทบในทางลบตามมาได้ เพราะอารมณ์กับการตัดสินใจลงทุนอยู่เหนือเหตุผล การลดความเป็นตัวแทนและความคุ้นเคย สามารถทำได้โดยการสร้างกฎเกณฑ์ขึ้นมาในขณะนั้นนักลงทุนมีจิตใจเข้มแข็งและเตือนใจด้วยกฎเกณฑ์เหล่านั้น การควบคุมสิ่งแวดล้อม เช่น การงดดูราคาหุ้นด้วยโปรแกรมเทรด การเอาชนะอคติและเข้าใจอคติที่อาจจะก่อให้เกิดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นตามมา การรู้ว่่านักลงทุนกำลังลงทุนเพื่ออะไร โดยการตั้งเป้าหมายการลงทุนอย่างชัดเจน และมีกฎเกณฑ์การลงทุนเชิงปริมาณ คือ รูปแบบการลงทุน เช่นการลงทุนเน้นคุณค่ามากกว่าการลงทุนแบบนักพนันในบ่อนคาสิโน เป็นต้น

ส่วนแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจนั้น Plous (1993) และ Simon (1997) และ Gunn (2000) และ Haugen (2004) และ Naqvi Shiv และ Bechara (2006) และ Shefrin (2007) กล่าวว่าเป็นกระบวนการเลือกทางเลือกใดทางเลือกหนึ่ง จากหลาย ๆ ทางเลือกที่ได้พิจารณา หรือประเมินอย่างดีแล้วว่าเป็นทางให้บรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยการตัดสินใจมีอยู่ใน 2 ลักษณะ คือ การตัดสินใจที่ดี (Good Decision) เป็นการตัดสินใจที่ใช้หลักเหตุและผล ด้วยการพิจารณาจากข้อมูลและทางเลือก หรือกลยุทธ์ที่มีความเป็นไปได้ทั้งหมด จากนั้นใช้วิธีการเชิงปริมาณที่เหมาะสมในการแก้ไขปัญหา ในบางครั้งอาจจะได้ผลลัพธ์ที่ดี หรือไม่ดี ก็ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ แต่ก็ยังนับว่าได้มีการพิจารณา ก่อนที่จะมีการตัดสินใจ ต่างจากการตัดสินใจที่ไม่ดี (Bad Decision) เป็นการตัดสินใจโดยปราศจากเหตุผลไม่ได้พิจารณาจากทางเลือกทั้งหมด แต่อาศัยอารมณ์ ความรู้สึกส่วนตัว และการคาดเดาที่ไม่มีหลักฐานชัดเจน ขาดหลักเหตุและผลในการลงทุน มีการพิจารณาปัจจัยพื้นฐานของความเสี่ยงน้อยเกินไป และความโลภและความกลัว นักลงทุนควรมีการตัดสินใจบนพื้นฐานของทฤษฎีบรรทัดฐานมากกว่าการตัดสินใจบนพื้นฐานของทฤษฎีพรรณนา ซึ่งอาจจะต้องทำให้ลดลง แต่โดยส่วนมาก นักลงทุนจะตัดสินใจบนพื้นฐานทฤษฎีพรรณนาที่มุ่งอธิบายกระบวนการตัดสินใจของมนุษย์ตามที่เกิดขึ้นในมนุษย์ทั่วไป ซึ่งอาจจะมีหรือไม่มีเหตุผลประกอบ ทำให้บางครั้งผู้ลงทุนไม่ประสบความสำเร็จในการลงทุน เนื่องจากขาดเหตุผลมาตัดสินใจในการลงทุน ผิดกับการตัดสินใจตามทฤษฎีบรรทัดฐานที่มีเหตุและผล ตลอดทั้งมีกระบวนการขั้นตอน หลักฐานยืนยันก่อนที่จะมีการตัดสินใจ ทำให้การตัดสินใจมีโอกาสเสี่ยงน้อยที่สุด แต่ก็เป็นส่วนน้อยที่เกิดขึ้นกับนักลงทุนปัจจุบัน จึงทำให้คนประสบความสำเร็จในการลงทุนมากกว่าประสบความสำเร็จในการลงทุน

7. ข้อเสนอแนะ

1. ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ควรใช้ผลงานวิจัยนี้เป็นแนวทางการประชาสัมพันธ์ให้นักลงทุนมีจิตวิทยาการลงทุนที่เน้นในเรื่องของการพิจารณาข้อมูลข้อเท็จจริงในการลงทุนมากกว่าอารมณ์และความรู้สึก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในเรื่องของปัจจัยการยึดติด ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง โดยปัจจัยดังกล่าวมีอิทธิพลค่อนข้างสูงในผลของการวิจัย

2. นักลงทุนควรพิจารณาการลงทุนที่มีพื้นฐานจากการที่เป็นนักลงทุนที่สามารถใช้เหตุผล และควรมีการพิจารณาการลงทุนในระยะยาวมากกว่าระยะสั้น ตลอดทั้งมีการพิจารณาอย่างรอบคอบ รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ อย่างครบถ้วน ก่อนมีการลงทุน

3. นักวิชาการ หรือ นักวิจัยสามารถใช้แนวทางของการศึกษานี้ เพื่อต่อยอดงานวิจัยด้านจิตวิทยาการลงทุนในแง่มุมต่าง ๆ ได้ เช่น การเปรียบเทียบจิตวิทยาการลงทุนระหว่างนักลงทุนไทยกับนักลงทุนชาวต่างประเทศ เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

การเงินธนาคาร. (2559). มหกรรมการเงิน ครั้งที่ 16 (Money Expo 2016).

สืบค้นจากhttp://www.moneyexpo.net/news_detail.php?newsid=MTY1

Ackert, L. F., & Deaves, R. (2010). Behavioral finance: Psychology, decision-making and markets. Mason, OH, USA: SouthWestern Cengage Learning.

Alhakami, A. S., & Slovic, P. (1994). A psychological study of the inverse relationship between perceived risk and perceived benefit. *Risk Analysis*, 14(6), 1085-1096.

Barberis, N., & Xiong, W. (2009). What drives the disposition effect? An analysis of a long-standing preference-based explanation. *The Journal of Finance*, 64(2), 751-784.

Bishnoi, S. (2014). Relation between investment objective and demographic variable. *Journal of General Management Research*, 1(1), 91-107.

Buss, D.M. (1991). Evolutionary personality psychology. *Annual Review of Psychology*, 42, 459-491.

Carver, C., & Scheier, M. (2004). Perspectives on personality (5th ed.). Boston: Pearson.

De Cieri Holmes, B., Abbott, J., & Pettit, T. (2002). Work/Life balance strategies: Progress and problems in Australian organizations. Faculty of Business and Economics, Monash University.

DeWeaver, M. A., & Shannon, R. (2010). Waning vigilance and the disposition effect: Evidence from Thailand on individual investor decision making. *The Journal of Socio-Economics*, 39(1), 18-23.

Fellner, G., & Krügel, S.. (2011). Judgmental overconfidence: Three measures, one bias? *Journal of Economic Psychology*, 33(1), 142-154.

Grinblatt, M., & Han, B. (2005). Prospect theory, mental accounting, and momentum. *Journal of Financial Economics*, 78, 311-339.

Gunn, B. (2000). Decisions, strategic finance. Retrieved from <http://www.referenceforbusiness.com/small/Co-Di/Decision-Making.html#ixzz4O5Y7x08y>

Haselton, M. G., Nettle, D., & Andrews, P. W. (2005). The evolution of cognitive bias. In D. M. Buss (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology*: Hoboken (pp. 724-746). NJ, US: John Wiley & Sons.

Haugen, R. A. (2004). *The new finance: Overreaction, complexity, and uniqueness* (3rd ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.

Hersh, S. (2000). *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. New York: Oxford University.

Huisman, R., Van der Sar, N. L., & Zwinkels, R.C.J. (2012). A new measurement method of investor overconfidence. *Economics Letters*, 114(1), 69-71.

Jamshidinavid, B., Chavoshani, M., & Amiri, S. (2012, August). The impact of demographic and

- psychological characteristics on the investment prejudices in tehran stock. *European Journal of Business and Social Sciences*, 1(5), 41 - 53.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Menkhoffa, L., Schmelinga, M., & Schmidt, U. (2013). Overconfidence, experience, and professionalism: An experimental study. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 86, 92-101.
- Montier, J. (2007). *Behavioural investing: A practitioners guide to applying behavioral finance*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Montier, J. 2002. *Behavioral Finance: Insights into Irrational Minds and Markets*. West Sussex, England : John Wiley & Sons.
- Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review*, 115(2), 502–517.
- Mussweiler, T., Strack, F., & Pfeiffer, T. (2000). Overcoming the inevitable anchoring effect: Considering the opposite compensates for selective accessibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1142–1150.
- Naqvi, N., Shiv, B., & Bechara, A. (2006, October). The role of emotion in decision making: A cognitive neuroscience perspective. *Current Directions in Psychological Science*, 15(5), 260–264.
- Nofsinger, J. R. (2001). *Investment madness: How psychology affects your investing – and what to do about it*. USA: Pearson Education.
- Nofsinger, J. R. (2008). *The psychology of investing*. Upper Saddle River: New Jersey Pearson Prentice Hall.
- Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses? *The Journal of Finance*, 53(5), 1775–1798.
- Plous, S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*. Philadelphia: Temple University Press.
- Pompian, M., & Longo, J. (2004). A new paradigm for practical application of behavioral finance: Creating investment programs based on personality type and gender to produce better investment outcomes. *Institutional Investor's Journal of Wealth Management*, 7(2), 9-15.
- Shefrin, H. (2000). *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Boston, MA: Harvard Business School.
- Shefrin, H. (2007). *Behavioral corporate finance: Decision that create value*. N.P.: McGraw Hill.
- Shefrin, H., & Statman, M. (1985). The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. *The Journal of Finance*, 40(3), 777–790.
- Simon, H. A. (1997). *Administrative Behavior: A Study of decision-making processes in administrative organizations* (4th ed.). New York: The Free Press.
- Statman, M., Thorly, S., & Vorkink. (2004). Investor over confidence and trading volume. *Review of Financial Studies*, 19(4), 1531-1565.
- Summers, B., & Duxbury, D. (2012). Decision-dependent emotions and behavioral anomalies. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 118(2), 226-238.
- Svenson, O. (1981). Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? *Acta Psychologica*, 47, 143-148.
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214.

- Thaler, R. H. (1990). Anomalies: Saving, fungibility, and mental accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193–205.
- Thompson, S. (1999). Illusions of control: How we overestimate our personal influence. *Current Directions in Psychological Science*, 8(6), 187-190.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases science. *New Series*, 185(4157) 1124-1131.
- Wattenberg, B. J. (2004). *How the new demography of depopulation will shape our future*. Chicago: R. Dee
- Yamane, T. (1967). *Statistics, an introductory analysis* (2nd ed.). New York: Harper and Row.