

วิเคราะห์จิตวิทยาการเทรด: ถอดรหัสรูปแบบของอารมณ์และพฤติกรรมในการเทรด ในโลกของการเทรดสกุลเงินดิจิทัล

PsychoCrypto Analysis: Deciphering Emotional and Behavioral Patterns in the Cryptocurrency Trading World

ไยแก้ว ไตรกิง¹ กิตติโชค นิธิเสถียร²
Yaikaew Triking, Kittichok Nithisathian

บทคัดย่อ (Abstract)

การเพิ่มขึ้นของสกุลเงินดิจิทัลได้เปลี่ยนแปลงวิธีการรับรู้ในการเทรดและลงทุนในโลกการเงิน มีผลให้ผู้คนในกลุ่มนักลงทุน สถาบันการเงิน และหน่วยงานต่างๆ ที่กำกับดูแลสนใจมากขึ้น การศึกษาในโลกของการเทรดสกุลเงินดิจิทัลมุ่งเน้นการวิจัยและเข้าใจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้เทรดสกุลเงินดิจิทัล โดยสนใจในการผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีการเงิน และวัฒนธรรมสมัยนิยมในการเทรดสกุลเงินดิจิทัล ผลการวิจัยพบว่าผู้เทรดสกุลเงินดิจิทัลมักพึ่งพาความรู้สึกรหรือสัญชาตญาณในการตัดสินใจของพวกเขา และมีแนวโน้มที่จะเชื่อมต่อข้อมูลกับความเชื่อและความคิดของตนโดยไม่สนใจหลักฐานที่ขัดแย้งกันผู้เทรดสกุลเงินดิจิทัลที่มั่นใจมากเกินไปมักมีแนวโน้มที่จะทำการซื้อขายบ่อยขึ้น แต่กลับได้รับผลตอบแทนที่ต่ำกว่าผู้เทรดที่มีความระมัดระวังมากขึ้น และมีการเผชิญกับปัญหาความโลภหรือวัฒนธรรมการเทรดสกุลเงินดิจิทัลไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือขาย แต่สื่อโซเชียลมีเดียมีอิทธิพลต่อความผันผวนของราคาสกุลเงินดิจิทัล และมีบทบาทในการกำหนดการตัดสินใจของเทรดเดอร์ ผู้เทรดสกุลเงินดิจิทัลมักมีอารมณ์ที่มีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจเทรด ซึ่งอารมณ์เช่นความกลัว ความโลภ และความเสียใจอาจนำไปสู่พฤติกรรมในการตัดสินใจที่ไม่มีเหตุผลและมีวัฒนธรรมการเทรดที่มีอิทธิพลทางลบต่อการตัดสินใจเทรดและประสิทธิภาพในการเทรด โดยแนวคิดของผู้คนในกลุ่มหรือชุมชนออนไลน์มีบทบาทสำคัญในการรวบรวมการตัดสินใจและพลวัตของตลาด ปัจจัยอคติทางความคิดส่งผลเสียต่อการตัดสินใจและประสิทธิภาพในการเทรดของเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัล อาทิเช่นความเกลียดการขาดทุน ความโลภ และความเสียใจ มีความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ที่แสดงผ่านสื่อโซเชียลมีเดียและราคาสกุลเงินดิจิทัล โดยสื่อสังคมออนไลน์และฟอรัมออนไลน์มีบทบาทสำคัญในการสร้างตลาดสกุลเงินดิจิทัล มี

Received: 2023-07-02 Revised: 2023-07-18 Accepted: 2023-07-19

¹บัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยนานาชาติแสตมฟอร์ด/ Graduate School Stamford University. e-mail: trikingthethird@gmail.com

²บัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยนานาชาติแสตมฟอร์ด/ Graduate School Stamford University
Corresponding Author e-mail: trikingthethird@gmail.com

ผลกระทบทางลบต่อการตัดสินใจและประสิทธิภาพในการเทรดของเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัลเมื่อมี
หรือวัฒนธรรมการเทรดที่ไม่เหมาะสม อาทิเช่นความโลภและการตัดสินใจที่มีอารมณ์โดยไม่แน่นอน
คำสำคัญ (Keywords): จิตวิทยาการเทรด; อคติทางความคิด; แนวโน้มทางอารมณ์; มีมและวัฒนธรรม
การเทรด

Abstract

The emergence and growth of cryptocurrencies have brought about a transformative shift in the perception of trading and investment in the financial realm, consequently generating heightened interest among investors, financial institutions, and regulatory bodies. Research in the field of cryptocurrency trading is primarily focused on investigating and comprehending the influential factors that shape the decision-making processes of cryptocurrency traders. A particular emphasis is placed on the amalgamation of technology, finance, and contemporary cultural trends that underlie cryptocurrency trading. The findings of these studies reveal that cryptocurrency traders often rely on their emotions or intuitions when making decisions, with a tendency to align their data interpretations with their pre-existing beliefs and thoughts. In doing so, they tend to overlook contradictory evidence. Traders with excessive confidence in their abilities exhibit a higher inclination towards frequent trading, yet they tend to achieve lower returns compared to their more cautious counterparts. Furthermore, they encounter challenges related to unchecked avarice. It is worth noting that the prevalent culture or norms within the cryptocurrency trading sphere do not have a direct impact on the purchase or sale decisions of traders. However, social media platforms exert a noteworthy influence on the price volatility of cryptocurrencies and significantly shape the decision-making processes of traders. Cryptocurrency traders, influenced by emotions such as fear, greed, and regret, are often prone to irrational decision-making patterns. Dysfunctional cultures and suboptimal trading practices negatively impact decision-making processes and overall performance in cryptocurrency trading. The ideas and opinions propagated within online communities play a pivotal role in distorting decision-making processes and engendering market dynamics. Attitudinal biases have adverse implications for decision-making and trading performance. For instance, aversion to losses, avarice, and regret are found to be correlated with detrimental trading behavior. Additionally, there exists a connection between emotions expressed through social media channels and the fluctuation of cryptocurrency prices. Online

social media platforms and forums wield considerable influence over the cryptocurrency market. These research findings offer invaluable insights into the psychological and behavioral dimensions of cryptocurrency trading, presenting significant value for traders, investors, and financial experts. A comprehensive understanding of these influential factors that shape traders' decision-making processes and their engagement with the culture of cryptocurrency trading empowers stakeholders to make informed decisions and actively participate in the cryptocurrency market.

Keywords: Cognitive biases; Emotional tendencies; Memes and trading culture; Trading behavior

บทนำ (Introduction)

การเพิ่มขึ้นของสกุลเงินดิจิทัล (Cryptocurrency) ได้เปลี่ยนการรับรู้ในการเทรดและการลงทุนในโลกการเงินอย่างสิ้นเชิง สกุลเงินดิจิทัลดังกล่าวได้รับความสนใจจากผู้คนมากขึ้น ทั้งนักลงทุน สถาบันการเงิน และหน่วยงานต่างๆ ที่คอยกำกับดูแล

การศึกษาในโลกของการเทรดสกุลเงินดิจิทัลมุ่งเน้นการวิจัยและเข้าใจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ที่ทำการเทรดสกุลเงินดิจิทัล แง่มุมที่น่าสนใจคือการผสมผสานระหว่างเทคโนโลยี การเงิน และวัฒนธรรมสมัยนิยมในการเทรดสกุลเงินดิจิทัล

การศึกษาใช้วิธีการวิจัยแบบผสมผสานเพื่อค้นหาปัจจัยพื้นฐานที่ส่งผลต่อการกระทำของเทรดเดอร์และการมีส่วนร่วมกับวัฒนธรรมการเทรด ผลการวิจัยนี้จะช่วยให้เข้าใจแง่มุมทางจิตวิทยาและพฤติกรรมในการเทรดสกุลเงินดิจิทัลและมีคุณค่าสำหรับเทรดเดอร์ นักลงทุน และผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน

ปัญหาที่พบในงานวิจัยดังกล่าวมีดังนี้:

1. ความเข้าใจที่จำกัดเกี่ยวกับปัจจัยทางจิตวิทยา: งานวิจัยที่มีอยู่ในตลาดการเงินดิจิทัลมุ่งเน้นไปที่การวิเคราะห์ตลาดและกลยุทธ์การลงทุนเป็นหลัก ซึ่งอาจทำให้ขาดการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยทางจิตวิทยาที่ส่งผลต่อพฤติกรรมและการตัดสินใจในการเทรด อย่างเช่น บทบาทของอารมณ์ สัญชาตญาณ และพฤติกรรมการรับความเสี่ยง
2. อิทธิพลของมิมและวัฒนธรรมการเทรด: แนวคิดและวัฒนธรรมการเทรดในการสร้างพฤติกรรมและการตัดสินใจของเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัลยังไม่ได้ได้รับการศึกษาอย่างเพียงพอ มิมและวัฒนธรรมการเทรดที่มีศักยภาพในการสร้างการตอบสนองทางอารมณ์ที่รุนแรงและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ แต่ผลกระทบต่อผลลัพธ์การซื้อขายยังคงไม่ชัดเจน

3. ข้อเสนอแนะด้านบุคลิกภาพส่วนบุคคลของเทรดเดอร์: ขาดข้อเสนอแนะส่วนบุคคลที่มาจากพฤติกรรมการเทรดส่วนบุคคล การยอมรับความเสี่ยง และการตอบสนองทางอารมณ์ การให้ข้อเสนอแนะส่วนบุคคลสามารถช่วยให้เทรดเดอร์เข้าใจกระบวนการตัดสินใจได้ดีขึ้นและปรับปรุงผลการเทรดของพวกเขา
4. ขาดการวิจัยเกี่ยวกับแนวทางแบบผสมผสาน: การวิจัยในด้านพฤติกรรมการเทรดมุ่งเน้นไปที่แนวทางเชิงคุณภาพหรือเชิงปริมาณ โดยมีการสำรวจการออกแบบการวิจัยแบบผสมผสานอย่างจำกัด วิธีการแบบผสมผสานที่รวมข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพสามารถให้ความเข้าใจที่ครอบคลุมมากขึ้นเกี่ยวกับปัจจัยทางจิตวิทยาที่ซับซ้อนที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหรือขาย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย (Research Objective)

1. เพื่อศึกษาว่า อคติทางความคิด (เช่น ความมั่นใจมากเกินไป, ความเอนเอียงเพื่อยืนยันความคิดตน, การมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามกลุ่มคนหมู่มาก) ส่งผลต่อการตัดสินใจและประสิทธิภาพในการเทรดของเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัลอย่างไร
2. เพื่อศึกษาว่า แนวโน้มทางอารมณ์ (เช่น การเกลียดการขาดทุน, การกลัวการพลาดโอกาส) ส่งผลต่อการตัดสินใจและประสิทธิภาพในการเทรดของเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัลอย่างไร
3. เพื่อศึกษาว่า มิมและวัฒนธรรมการเทรด ส่งผลต่อการตัดสินใจและประสิทธิภาพในการเทรดของเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัลอย่างไร
4. เพื่อให้คำแนะนำสำหรับเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัลและนักลงทุนเพื่อลดผลกระทบด้านลบที่อาจเกิดขึ้นจากอคติทางความคิด แนวโน้มทางอารมณ์ และอิทธิพลของมิมและวัฒนธรรมการเทรดที่มีต่อพฤติกรรมในการเทรด

ทบทวนวรรณกรรม (Literature Review)

1. การเงินเชิงพฤติกรรมและจิตวิทยาในการเทรด

การเงินเชิงพฤติกรรมเป็นวิทยาการที่รวมการเงิน เศรษฐศาสตร์ และจิตวิทยาเข้าด้วยกัน เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการตัดสินใจทางการเงินของแต่ละบุคคล (Shefrin, 2002) มันเป็นเรื่องที่ท้าทายต่อสมมติฐานดั้งเดิมที่เคยสันนิษฐานว่าการเทรดนั้นตัดสินใจโดยใช้เหตุผล จริงๆแล้วอคติทางความคิดและแนวโน้มทางอารมณ์นั้นก็มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเทรด (Kahneman & Tversky, 1979) จิตวิทยาการเทรดเป็นส่วนย่อยของการเงินเชิงพฤติกรรมที่ตรวจสอบปัจจัยทางจิตวิทยาเหล่านี้โดยเฉพาะในบริบทของการซื้อขายสินค้าทางการเงิน (Douglas, 1990)

2. อคติทางความคิดในการเทรด (Cognitive Biases in Trading)

อคติทางความคิด คือข้อผิดพลาดในการคิดที่สามารถนำไปสู่การตัดสินใจที่ไม่ลงตัวหรือไม่เหมาะสม อคติทางความคิดที่พบบ่อยที่สุดในการเทรด ได้แก่

ความมั่นใจมากเกินไป (Overconfidence): เทรดเดอร์มักจะประเมินความสามารถ ความรู้ หรือความแม่นยำในการคาดการณ์ของตนสูงเกินไป ซึ่งนำไปสู่การเทรดที่เกินตัวหรือรับ ความเสี่ยงมากเกินไป (Barber & Odean, 2000)

เกลียดการขาดทุน (Loss Aversion): เทรดเดอร์มักชอบที่จะหลีกเลี่ยงการขาดทุน มากกว่าการแสวงหากำไร ซึ่งอาจนำไปสู่การถือ Position ที่กำลังขาดทุนนานเกินไปหรือขาย Position ที่กำลังได้กำไรเร็วเกินไป (Kahneman & Tversky, 1979)

มีแนวโน้มที่จะคล้อยตามไปกับกลุ่มคนหมู่มาก (Herd Mentality): เทรดเดอร์มักจะ ติดตามการกระทำของคนส่วนใหญ่ แม้ว่ามันจะขัดแย้งกับความคิด ความเชื่อ หรือการวิเคราะห์ของ พวกเขาเองก็ตาม มักจะส่งผลให้ตลาดเกิดฟองสบู่ (Market Bubbles) หรือพังครืนลงมา (Market Crashes) (Shiller, 2000)

ความเอนเอียงเพื่อยืนยันความคิดตน (Confirmation Bias): เทรดเดอร์มักจะแสวงหา และตีความข้อมูลเข้าข้างความเชื่อของพวกเขา โดยไม่สนใจหรือเพิกเฉยต่อหลักฐานที่ขัดแย้งกัน (Nickerson, 1998)

Glaser, M., Langer, T., & Weber, M. (2013) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับความเชื่อมั่น ที่มากเกินไป (Overconfidence) ในบริบทของการเทรดสกุลเงินดิจิทัลพวกเขาพบว่าความมั่นใจ มากเกินไปนั้นนำไปสู่ปริมาณการซื้อขายที่สูงขึ้น ซึ่งจากการศึกษานี้เป็นการให้ข้อมูลสนับสนุน เพิ่มเติมเกี่ยวกับผลกระทบของอคติทางความคิดในการเทรดสกุลเงินดิจิทัล

3. แนวโน้มทางอารมณ์ในการเทรด (Emotional Tendencies in Trading)

อารมณ์มีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจเทรด ซึ่งมักนำไปสู่พฤติกรรมการตัดสินใจที่ไร้ เหตุผล แนวโน้มทางอารมณ์ที่มักพบได้ในการเทรด ได้แก่

ความกลัว (Fear): เทรดเดอร์อาจรู้สึกกลัวที่จะพลาดโอกาส (FOMO) หรือกลัวที่จะ ขาดทุน ซึ่งอาจนำไปสู่การตัดสินใจที่หุนหันพลันแล่น เช่น การเข้าเทรดช้าเกินไปหรือออกเร็วเกินไป (Przybylski et al., 2013)

ความโลภ (Greed): ความปรารถนาที่จะได้กำไรอย่างรวดเร็วและกำไรที่ละมากๆ อาจทำ ให้เทรดเดอร์รับความเสี่ยงมากเกินไป เพิกเฉยต่อสัญญาณเตือน หรือถือ Position ไว้นานเกินไป โดยหวังผลตอบแทนที่มากกว่าเดิม (Nofsinger, 2002)

ความเสียใจ (Regret): เทรดเดอร์อาจรู้สึกเสียใจหลังจากตระหนักว่าพวกเขาตัดสินใจได้ ไม่ดี ซึ่งอาจนำไปสู่การเอาคืนที่มากเกินไปโดยการเทรดที่มีความเสี่ยงมากขึ้นหรือระมัดระวังมาก เกินไป (Zeelenberg & Pieters, 2008)

4. มีม (Memes) และวัฒนธรรมการเทรด (Trading Culture) ในการเทรดสกุลเงิน ดิจิทัล

มีมและวัฒนธรรมการเทรดกลายเป็นปัจจัยที่ส่งผลอย่างมากในการเทรดสกุลเงินดิจิทัล มีมเป็นข้อมูลที่ส่งต่อกันได้ง่าย และยังสามารถปรับเปลี่ยนและสร้างรูปแบบของความคิดและการ รับรู้ของเทรดเดอร์ได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกระบวนการในการตัดสินใจและพฤติกรรมในการเทรดของ

พวกเขา (Tumarkin & Whitelaw, 2001) วัฒนธรรมการเทรดซึ่งประกอบไปด้วยความเชื่อ การปฏิบัติ และทัศนคติที่มีร่วมกันระหว่างเทรดเดอร์นั้น สามารถส่งผลกระทบต่อวิธีการที่พวกเขาใช้ในการตัดสินใจเข้าเทรดและการตอบสนองต่อสถานะตลาด (Glaser & Weber, 2007) บทบาทของมีมและวัฒนธรรมการเทรดในการเทรดสกุลเงินดิจิทัลยังคงสิ่งที่ต้องการการศึกษาเพิ่มเติม

Mai และคณะ (2018) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ของสื่อโซเชียลมีเดียและราคาสกุลเงินดิจิทัล การวิจัยของพวกเขาได้กล่าวถึงอิทธิพลที่สำคัญของความคิดเห็นต่างๆที่ขับเคลื่อนด้วยสื่อโซเชียลมีเดียต่อความผันผวนของราคาของสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งเป็นการศึกษาที่สามารถสนับสนุนว่ามีมและวัฒนธรรมการเทรดนั้นมีบทบาทในการกำหนดการตัดสินใจของเทรดเดอร์และส่งผลให้เกิดไดนามิกส์ของตลาด ผลกระทบของมีมและวัฒนธรรมการเทรดต่อประสิทธิภาพการซื้อขายสามารถเป็นได้ทั้งในทางที่ดีและในทางที่ไม่ดี ขึ้นอยู่กับว่ามีมและวัฒนธรรมการเทรดนั้นๆส่งเสริมการตัดสินใจอย่างมีเหตุผลหรือทำให้พฤติกรรมที่ไร้เหตุผลรุนแรงมากขึ้น

5. ผลกระทบของอคติทางความคิด แนวโน้มทางอารมณ์ มีม และวัฒนธรรมการเทรดต่อพฤติกรรมเทรด

การวิจัยในอดีตได้แสดงให้เห็นว่าอคติทางความคิดและแนวโน้มทางอารมณ์อาจส่งผลเสียต่อประสิทธิภาพการซื้อขาย ยกตัวอย่างเช่น Barber and Odean (2000) พบว่าเทรดเดอร์ที่มีความมั่นใจสูงมักจะเข้าเทรดบ่อยกว่าและได้ผลตอบแทนต่ำกว่าเทรดเดอร์ที่ระมัดระวังมากกว่า ในทำนองเดียวกัน การศึกษาได้แสดงให้เห็นว่าเทรดเดอร์ที่ยอมจำนนต่อความคิดแบบฝูง (คล้อยตามคนหมู่มากได้ง่าย) มีแนวโน้มที่จะประสบกับการขาดทุนในช่วงฟองสบู่และการล่มสลายของตลาด (Shiller, 2000)

อิทธิพลของมีมและวัฒนธรรมการเทรดที่มีต่อประสิทธิภาพของการเทรดนั้น ไม่ได้ถูกบันทึกไว้อย่างเป็นกิจลักษณะ แต่เป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องพิจารณาในบริบทของการเทรดสกุลเงินดิจิทัล มีมสามารถนำไปสู่การขยายความรู้สึกรักของตลาด ซึ่งอาจนำไปสู่การฟุ้งหยาบอย่างไร้เหตุผลหรือการขายอย่างตื่นตระหนก มีมนั้นเป็นการตอบสนองต่อความคิดหรือข่าวสารที่แพร่กระจายอย่างรวดเร็ว (Vlastakis & Markellos, 2012) วัฒนธรรมการเทรดสามารถส่งเสริมพฤติกรรมที่บั่นทอนความสำเร็จในระยะยาวได้ เช่น การรับความเสี่ยงที่มากเกินไป การโฟกัสกับการเทรดระยะสั้นหรือการเลียนแบบเทรดเดอร์รายอื่นโดยไม่มีการวิเคราะห์อย่างถี่ถ้วน (Geczy et al., 2007)

ในบริบทของการเทรดสกุลเงินดิจิทัลนั้น โดยธรรมชาติของตลาดที่มีความผันผวนสูงและไม่มีการควบคุม อาจทำให้ผลกระทบของอคติทางความคิด แนวโน้มทางอารมณ์ และอิทธิพลของมีมและวัฒนธรรมการเทรดส่งผลกระทบรุนแรงขึ้นกว่าเดิม (Bouri et al., 2017) อย่างไรก็ตาม งานวิจัยที่มุ่งเน้นไปที่บทบาทของปัจจัยเหล่านี้มีจำนวนไม่มากซึ่งเป็นสิ่งที่ท้าทายความจำเป็นในการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับเรื่องนี้

วิธีดำเนินการวิจัย (Research Methods)

ในการศึกษานี้ใช้วิธีการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Methods Research) ซึ่งเป็นการผสมผสานเทคนิคการวิเคราะห์และรวบรวมข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ เพื่อให้เข้าใจถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจและประสิทธิภาพของเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัล โดยพิจารณาจากบทบาทของอคติทางความคิด แนวโน้มทางอารมณ์ มีม และวัฒนธรรมการเทรด เหตุผลที่เลือกใช้วิธีการวิจัยแบบผสมผสานมี 3 ประการ ดังนี้

1. เพื่อความสมบูรณ์ของข้อมูลในการวิจัย
2. เพื่อเป็นการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลที่ได้รับจากการสำรวจทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ
3. มีความยืดหยุ่น

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. การกำหนดขนาดตัวอย่างสำหรับการศึกษาส่วนที่เป็นเชิงปริมาณ

ในการกำหนดขนาดตัวอย่างที่เหมาะสมสำหรับส่วนเชิงปริมาณของการศึกษาสามารถใช้สูตรของ Cochran ได้ สูตรของ Cochran เป็นวิธีที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในการคำนวณขนาดตัวอย่างในการวิจัยเชิงสำรวจ เพื่อให้มั่นใจว่าขนาดตัวอย่างนั้นใหญ่พอที่จะให้ผลลัพธ์ที่ถูกต้องและเชื่อถือได้

เมื่อนำไปแทนค่าได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 385 คน และทำการเพิ่มขนาดตัวอย่างอีก 5% เพื่อเป็นการสำรองความผิดพลาดและเพื่อให้สามารถเก็บข้อมูลได้ครบถ้วนมากขึ้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงใช้ขนาดตัวอย่างรวมทั้งสิ้น 400 คน

2. การกำหนดขนาดตัวอย่างสำหรับการศึกษาส่วนที่เป็นเชิงคุณภาพ

สำหรับในส่วนเชิงคุณภาพของการศึกษา จะมีการเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีขนาดเล็กและเจาะจงเพื่อเข้าร่วมในคำถามปลายเปิดหรือการสัมภาษณ์ เหตุผลสำหรับการใช้ขนาดตัวอย่างที่เล็กลงสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพคือเพื่อให้ได้มีการสำรวจประสบการณ์และมุมมองของแต่ละบุคคลในเชิงลึกมากขึ้น ซึ่งไม่สามารถทำได้กับกลุ่มตัวอย่างขนาดใหญ่ ขนาดตัวอย่างผู้เข้าร่วมทำแบบสอบถาม 15-20 คน โดยทั่วไปถือว่าเพียงพอสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ

การเลือกกลุ่มตัวอย่างและการเก็บข้อมูล

ในการออกแบบการสุ่มตัวอย่างสำหรับการศึกษานี้จะใช้การผสมผสานระหว่างเทคนิคการสุ่มกลุ่มตัวอย่างโดยไม่ใช้หลักความน่าจะเป็น (Non-probability Sampling) แบบการสุ่ม

ตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience Sampling) และแบบการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เพื่อคัดเลือกผู้เข้าร่วมทำแบบสอบถามสำหรับการรวบรวมข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ แนวทางนี้ช่วยให้สามารถรวบรวมแบบสอบถามได้จากเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัลที่หลากหลาย และยังรับประกันว่าผู้เข้าร่วมทำแบบสอบถามที่มีประสบการณ์และข้อมูลเชิงลึกที่เกี่ยวข้องจะรวมอยู่ในการศึกษาเดียวกันนี้

ผลการวิจัย (Research Results)

ส่วนที่ 1 การวิจัยเชิงปริมาณ

ตอนที่ 1 ข้อมูลพฤติกรรมและการตัดสินใจในการเทรด

กลุ่มตัวอย่างเลือกตอบแหล่งข้อมูลหลักที่ใช้ประกอบในการตัดสินใจเทรดสกุลเงินดิจิทัลมากที่สุด คือ ข่าว คิดเป็นร้อยละ 30.8 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ การวิเคราะห์ทางเทคนิค คิดเป็นร้อยละ 30.4 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด ผู้เชี่ยวชาญ คิดเป็นร้อยละ 20.5 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด Social Media คิดเป็นร้อยละ 10.1 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด ความรู้สึก / สัญชาตญาณ คิดเป็นร้อยละ 7.7 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด และ จากแหล่งข้อมูลอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 0.6 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด ตามลำดับ

เมื่อมีการพูดถึงการเทรดสกุลเงินดิจิทัล กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยอมรับความเสี่ยงได้ปานกลาง จำนวน 190 คน คิดเป็นร้อยละ 47.5 รองลงมา ได้แก่ ยอมรับความเสี่ยงได้ต่ำ จำนวน 115 คน คิดเป็นร้อยละ 28.8 และยอมรับความเสี่ยงได้สูง จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 23.8

กลุ่มตัวอย่างไม่เห็นด้วยเล็กน้อยกับข้อความที่: "ฉันมักจะทำตามฝูงชนเสมอ เมื่อทำการตัดสินใจเทรด" ($\bar{x} = 2.52$)

เมื่อประสบปัญหาขาดทุนจากการลงทุน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีกลยุทธ์ในการเผชิญปัญหา คือ Take Action และเรียนรู้จากความผิดพลาด จำนวน 162 คน คิดเป็นร้อยละ 40.5 รองลงมา ได้แก่ มีกลยุทธ์ในการวิเคราะห์ความผิดพลาดและปรับเปลี่ยนแผนการเทรด จำนวน 109 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3 เข้มแข็งและยึดมั่นในกลยุทธ์ จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 และ หงุดหงิดและต้องการแก้แค้นตลาด จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 8.8 ตามลำดับ

ตอนที่ 2 ข้อมูลการตอบสนองทางอารมณ์

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่รู้สึกมั่นใจเมื่อเห็นสกุลเงินดิจิทัลที่ได้ลงทุนไปในมูลค่าที่พุ่งสูงขึ้น จำนวน 167 คน คิดเป็นร้อยละ 41.8 รองลงมา ได้แก่ รู้สึกตื่นเต้น จำนวน 129 คน คิดเป็นร้อยละ

32.3 รู้สึกระงัวตัว จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 20.5 และรู้สึกกลัวพลาด จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 5.5 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างให้คะแนนประเมินความรู้สึกของตนเองอยู่ในระดับปานกลางเมื่อได้ยินประโยคที่ว่า "ฉันรู้สึกกังวล เมื่อการลงทุนของฉันกำลังสูญเสียมูลค่า"

($\bar{x} = 3.09$)

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หลังจากประสบผลสำเร็จอย่างมากในการลงทุนจะทำการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับตลาด จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 36.3 รองลงมา ได้แก่ ปรับกลยุทธ์ จำนวน 139 คน คิดเป็นร้อยละ 34.8 ฉลองกับเพื่อน/ครอบครัว จำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 26.3 และหยุดพักการซื้อขาย จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หลังจากประสบกับการสูญเสียครั้งใหญ่ในการลงทุนจะทำการปรับกลยุทธ์ จำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 42.0 รองลงมา ได้แก่ ศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับตลาด จำนวน 146 คน คิดเป็นร้อยละ 36.5 คร่ำครวญกับเพื่อน/ครอบครัว จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 และหยุดพักการซื้อขาย จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ตอนที่ 3 ข้อมูลมิมและวัฒนธรรมการเทรด

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดว่ามีมหรือวลียอดนิยมที่เกี่ยวข้องกับการเทรดสกุลเงินดิจิทัลไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือขาย จำนวน 165 คน คิดเป็นร้อยละ 41.3 รองลงมา ได้แก่ คิดว่ามีผลอย่างมากในการทำให้ตัดสินใจซื้อหรือขาย จำนวน 114 คน คิดเป็น ร้อยละ 28.5 คิดว่าส่งผลต่ออารมณ์แต่ไม่ส่งผลต่อการกระทำ จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 16.8 และคิดว่าส่งผลให้ต้องทบทวนกลยุทธ์ จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5 ตามลำดับรับรู้คุณค่าด้านราคา การรับรู้คุณค่าด้านสุขภาพ และการรับรู้คุณค่าด้านสิ่งแวดล้อม ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้ Twitter เพื่อการรับส่งมิมและการสนทนาเกี่ยวกับการเทรด จำนวน 222 คน คิดเป็นร้อยละ 55.5 รองลงมา ได้แก่ YouTube จำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 Facebook จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียอื่นๆ จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 6.8 Reddit จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 และ Instagram จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8 ตามลำดับ

ตอนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

- 1) ผู้ให้ข้อมูลหลักเปรียบเทียบแนวทางการเทรดของตนเองดังละครซีรีส์ หรือภาพยนตร์ประเภทแนวไซไฟ แนวคอมเมดี้ แนวความรัก แนวสยองขวัญ ซึ่งมีอิทธิพลเปรียบกับการเทรดของตนให้เห็นภาพได้เป็นอย่างดี

- 2) ผู้ให้ข้อมูลหลักต่างต้องมีความอดทน แม้จะต้องเผชิญกับอารมณ์ผิดหวัง ความเครียด วิตกกังวล หรือ ดีใจ ตื่นเต้น ไปกับสถานการณ์ที่คาดเดาไม่ได้

อภิปรายผลการวิจัย (Research Discussion)

ผลของการวิจัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการพึ่งพาความรู้สึกหรือสัญชาตญาณแบบนานๆ ครั้ง เมื่อทำการเทรดสกุลเงินดิจิทัล โดยใช้แหล่งข้อมูลจากข่าวประกอบในการตัดสินใจ เทรดสกุลเงินดิจิทัลมากที่สุด ซึ่งส่วนใหญ่ยอมรับความเสี่ยงได้ปานกลาง เมื่อประสบปัญหาขาดทุนจากการลงทุน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีกลยุทธ์ในการเผชิญปัญหา คือ Take Action และเรียนรู้ จากความผิดพลาด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับความเอนเอียงเพื่อยืนยันความคิดตน (Confirmation Bias): เทรดเดอร์มักจะแสวงหาและตีความข้อมูลเข้าข้างความเชื่อของพวกเขา โดยไม่สนใจหรือเพิกเฉยต่อหลักฐานที่ขัดแย้งกัน (Nickerson, 1998) และสอดคล้องกับงานวิจัยของ Glaser, M., Langer, T., & Weber, M. (2013) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับความเชื่อมั่นที่มากเกินไป (Overconfidence) ในบริบทของการเทรดสกุลเงินดิจิทัลพวกเขาพบว่าความมั่นใจมากเกินไปนั้นนำไปสู่ปริมาณการซื้อขายที่สูงขึ้น ซึ่งจากการศึกษานี้เป็นการให้ข้อมูลสนับสนุนเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลกระทบของอคติทางความคิดในการเทรดสกุลเงินดิจิทัล

ผลของการวิจัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่รู้สึกมั่นใจเมื่อเห็นสกุลเงินดิจิทัลที่ได้ลงทุนไปในมูลค่าที่พุ่งสูงขึ้น หลังจากประสบผลสำเร็จอย่างมากในการลงทุนจะทำการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับตลาด และหลังจากประสบกับการสูญเสียครั้งใหญ่ในการลงทุนจะทำการปรับกลยุทธ์ สอดคล้องกับแนวคิดที่ว่าความโลภ (Greed): ความปรารถนาที่จะได้กำไรอย่างรวดเร็วและกำไรที่ละมากๆ อาจทำให้เทรดเดอร์รับความเสี่ยงมากเกินไป เพิกเฉยต่อสัญญาณเตือน หรือถือ Position ไว้นานเกินไป โดยหวังผลตอบแทนที่มากกว่าเดิม (Nofsinger, 2002)

ผลของการวิจัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดว่ามีหรือสงสัยอดนินยัมที่เกี่ยวข้องกับการเทรดสกุลเงินดิจิทัลไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือขาย ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ Mai และคณะ (2018) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ของสื่อโซเชียลมีเดียและราคาสกุลเงินดิจิทัลพบว่า อิทธิพลที่สำคัญของความคิดเห็นต่างๆ ที่ขับเคลื่อนด้วยสื่อโซเชียลมีเดียต่อความผันผวนของราคาของสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งเป็นการศึกษาที่สามารถสนับสนุนว่ามีและวัฒนธรรมการเทรดนั้นมีบทบาทในการกำหนดการตัดสินใจของเทรดเดอร์และส่งผลให้เกิดโดนามิกส์ของตลาด

ผลของการวิจัย พบว่า ปัจจัยอคติทางความคิด ส่งผลเสียต่อการตัดสินใจเทรดและประสิทธิภาพในการเทรด ของเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัล โดยสอดคล้องกับทฤษฎีของ Kahneman

และ Tversky (1979) อธิบายว่าผู้คนตัดสินใจอย่างไรภายใต้ความไม่แน่นอน และอคติทางความคิด เช่น ความเกลียดการขาดทุน มีอิทธิพลต่อการเลือกตัวเลือกของพวกเขาอย่างไร ซึ่งมักนำไปสู่ผลลัพธ์ที่ไม่พึงประสงค์ อีกทั้งแนวคิดของ Barber and Odean (2000) แสดงให้เห็นว่าเทรดเดอร์ที่มีความมั่นใจสูงเกินไปจะทำการเทรดบ่อยขึ้นและได้รับผลตอบแทนที่ต่ำกว่าเทรดเดอร์ที่มีความระมัดระวังในการเทรดอย่างมาก ซึ่งบ่งบอกถึงผลกระทบเชิงลบต่อประสิทธิภาพในการเทรด และสอดคล้องกับแนวคิดของ Shiller (2000) แสดงให้เห็นว่าเทรดเดอร์ที่เทรดตามกระแสคนส่วนใหญ่ แม้ว่ามันจะขัดแย้งกับความเชื่อหรือการวิเคราะห์ของพวกเขาเอง มีแนวโน้มที่จะประสบกับการขาดทุนในช่วงที่ตลาดเกิดฟองสบู่และการล่มสลายของตลาด ซึ่งบ่งบอกถึงผลกระทบเชิงลบต่อประสิทธิภาพในการเทรด

ผลของการวิจัย พบว่า ปัจจัยมีมและวัฒนธรรมการเทรด มีอิทธิพลทางลบต่อการตัดสินใจเทรดและประสิทธิภาพในการเทรด ของเทรดเดอร์สกุลเงินดิจิทัลขึ้นอยู่กับลักษณะของมีมหรือวัฒนธรรมการเทรดนั้นๆ โดยแนวคิดของ Asch (1951) แสดงให้เห็นว่าปัจเจกชนมีความอ่อนไหวต่อพฤติกรรมของกลุ่มคน ซึ่งอาจรุนแรงขึ้นได้อีกมาจากชุมชนออนไลน์และแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย ซึ่งนำไปสู่ผลกระทบทางลบต่อการตัดสินใจและประสิทธิภาพในการเทรด ทำนองเดียวกันกับ Dawkins (1976) ได้แนะนำแนวคิดเกี่ยวกับมีมในฐานะหน่วยของการส่งผ่านทางวัฒนธรรม ซึ่งสามารถแพร่กระจายความคิดและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรม อาจรวมถึงการตัดสินใจในการเทรดในทางที่เป็นผลเสียได้ สอดคล้องกับแนวคิดของ Tapscott and Tapscott (2016) พบว่าสื่อสังคมออนไลน์และฟอรัมออนไลน์มีบทบาทสำคัญในการสร้างตลาดสกุลเงินดิจิทัลให้เป็นอย่างทุกวันนี้ ซึ่ง Meme และวัฒนธรรมการเทรดนั้น สามารถมีอิทธิพลต่อการกระทำของเทรดเดอร์และพลวัตของตลาดได้ ซึ่งนำไปสู่ผลลัพธ์ที่มีข้อเสีย และยังสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับด้านวัฒนธรรมการเทรดสามารถส่งเสริมพฤติกรรมที่บั่นทอนความสำเร็จในระยะยาวได้ เช่น การรับความเสี่ยงที่มากเกินไป การโฟกัสกับการเทรดระยะสั้น หรือการเลียนแบบเทรดเดอร์รายอื่นโดยไม่มีการวิเคราะห์อย่างถี่ถ้วน (Geczy et al., 2007)

ผลของการวิจัย พบว่า ผู้ให้ข้อมูลหลักต่างต้องมีความอดทน แม้จะต้องเผชิญกับอารมณ์ผิดหวัง ความเครียด วิตกกังวล หรือ ตีใจ ตื่นเต้น ไปกับสถานการณ์ที่คาดเดาไม่ได้ ทั้งนี้ อารมณ์มีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจเทรด ซึ่งมักนำไปสู่พฤติกรรมการตัดสินใจที่ไร้เหตุผล แนวโน้มทางอารมณ์ที่มักพบได้ในการเทรด ได้แก่ ความกลัว (Fear): เทรดเดอร์อาจรู้สึกกลัวที่จะพลาดโอกาส (FOMO) หรือกลัวที่จะขาดทุน ซึ่งอาจนำไปสู่การตัดสินใจที่หุนหันพลันแล่น เช่น การเข้าเทรดช้าเกินไปหรือออกเร็วเกินไป (Przybylski et al., 2013) ความโลภ (Greed): ความปรารถนาที่จะได้

กำไรอย่างรวดเร็วและกำไรที่เยอะมาก ๆ อาจทำให้เทรดเดอร์รับความเสี่ยงมากเกินไป เพิกเฉยต่อสัญญาณเตือน หรือถือ Position ไว้นานเกินไป โดยหวังผลตอบแทนที่มากกว่าเดิม (Nofsinger, 2002) ความเสียใจ (Regret): เทรดเดอร์อาจรู้สึกเสียใจหลังจากตระหนักว่าพวกเขาตัดสินใจได้ไม่ดี ซึ่งอาจนำไปสู่การเอาคืนที่มากเกินไปโดยการเทรดที่มีความเสี่ยงมากขึ้นหรือระมัดระวังมากเกินไป (Zeelenberg & Pieters, 2008)

ข้อเสนอแนะการวิจัย (Research Suggestions)

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

ผลของการวิจัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการพึ่งพาความรู้สึกหรือสัญชาตญาณแบบนาน ๆ ครั้ง เมื่อทำการเทรดสกุลเงินดิจิทัล โดยใช้แหล่งข้อมูลจากข่าวประกอบในการตัดสินใจเทรดสกุลเงินดิจิทัลมากที่สุด ดังนั้น เทรดเดอร์ควรนำความรู้สึกจากประสบการณ์ที่ผ่านมาผสมผสานกับการนำข้อมูลข่าวสาร รวมถึงเทคนิคการวิเคราะห์ต่างๆ มาปรับใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ต่างๆ ในปัจจุบันที่มีภาวะความผันผวนของตลาดแบบไม่อยู่นิ่ง และควรระมัดระวังในการตัดสินใจเลือกเทรดสกุลเงินดิจิทัลอย่างรอบคอบ

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1) การวิจัยครั้งต่อไปควรเลือกเจาะจงเพียงหนึ่งสกุลเงินดิจิทัลมาทำการวิเคราะห์จิตวิทยาการเทรด: ถอดรหัสรูปแบบของอารมณ์และพฤติกรรมเทรดในโลกของการเทรดสกุลเงินดิจิทัล เพื่อจะได้เข้าใจจิตวิทยาการเทรดของกลุ่มเป้าหมายเฉพาะที่มีการซื้อ-ขายสกุลเงินดิจิทัลนั้นๆ

ได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น

2) ควรศึกษาการวิจัยเชิงคุณภาพเกี่ยวกับกลยุทธ์ที่มีความเหมาะสมกับการตัดสินใจเทรดและประสิทธิภาพในการเทรดสกุลเงินดิจิทัล เพื่อให้เทรดเดอร์มือใหม่สามารถตระหนักถึงข้อมูลเกี่ยวกับการรับมือต่อสถานการณ์ต่างๆ ได้

เอกสารอ้างอิง (References)

- Asch, S. E. (1951). *Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments*. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men: Research in human relations*. Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
- Balcilar, M., Bouri, E., Gupta, R., & Roubaud, D. (2017). Can volume predict Bitcoin returns and volatility? A quantiles-based approach. *Economic Modelling*, 64, 74-81.

- Barber, B. M., & Odean, T. (2000). Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors. *The Journal of Finance*, 55(2), 773-806. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00226>
- Bollen, J., Mao, H., & Zeng, X. (2011). *Twitter mood predicts the stock market*. *Journal of Computational Science*, 2(1), 1-8.
- Bouri, E., Molnár, P., Azzi, G., Roubaud, D., & Hagfors, L. I. (2017). On the hedge and safe haven properties of Bitcoin: Is it really more than a diversifier? *Finance Research Letters*, 20, 192-198.
- Cervelle, J., Fiechter, C., & Hens, T. (2021). *The impact of social media on cryptocurrency markets*. *Journal of Corporate Finance*, 67, 101874.
- Chokchaiwong, K. (2022). *Behavioral Factors Affecting Cryptocurrency Investment Decisions of Thai People* (Master's thesis, Mahidol University). College of Management, Mahidol University.
- Corbet, S., Larkin, C., & Lucey, B. (2020). The contagion effects of the COVID-19 pandemic: Evidence from gold and cryptocurrencies. *Finance Research Letters*, 35, 101554.
- Dawkins, R. (1976). *The selfish gene*. Oxford University Press.
- Deaves, R., Lüders, E., & Schröder, M. (2009). The dynamics of overconfidence: Evidence from stock market forecasters. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71(3), 402-412.
- Douglas, M. (1990). *The Disciplined Trader: Developing Winning Attitudes*. New York Institute of Finance.
- Geczy, C., Musto, D. K., & Reed, A. V. (2007). Stocks are special too: An analysis of the equity lending market. *Journal of Financial Economics*, 86(2), 299-322.
- Glaser, M., & Weber, M. (2007). Overconfidence and trading volume. *The Geneva Risk and Insurance Review*, 32(1), 1-36.
- Glaser, M., Langer, T., & Weber, M. (2013). True overconfidence in interval estimates: Evidence based on a new measure of miscalibration. *Journal of Behavioral Decision Making*, 26(5), 405-417.
- Goleman, D., Boyatzis, R., & McKee, A. (2002). *Primal leadership: Realizing the power of emotional intelligence*. Harvard Business Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <https://doi.org/10.2307/1914185>

- Mai, F., Shan, Z., Bai, Q., Wang, X., & Chiang, R. H. (2018). How does social media impact Bitcoin value? A test of the silent majority hypothesis. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 19-52.
- Nickerson, R. S. (1998). *Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises*. *Review of General Psychology*, 2(2), 175-220.
<https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.2.175>
- Nofsinger, J. R. (2002). *The psychology of investing*. Prentice Hall.
- Park, A., & Sabourian, H. (2011). Herding and contrarian behavior in financial markets. *Econometrica*, 79(4), 973-1026.
- Przybylski, A. K., Murayama, K., DeHaan, C. R., & Gladwell, V. (2013). Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out. *Computers in Human Behavior*, 29(4), 1841-1848.
- Shefrin, H. (2002). *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*. Oxford University Press.
- Shiller, R. J. (2000). *Irrational Exuberance*. Princeton University Press.
- Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., & MacGregor, D. G. (2007). The affect heuristic. *European Journal of Operational Research*, 177(3), 1333-1352.
- Tapscott, D., & Tapscott, A. (2016). *Blockchain revolution: How the technology behind bitcoin is changing money, business, and the world*. Penguin.
- Tumarkin, R., & Whitelaw, R. F. (2001). News or noise? Internet postings and stock prices. *Financial Analysts Journal*, 57(3), 41-51.
- Vlastakis, N., & Markellos, R. N. (2012). Information demand and stock market volatility. *Journal of Banking & Finance*, 36(6), 1808-1821.
- Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2008). A theory of regret regulation 1.0. *Journal of Consumer Psychology*, 17(1), 3-18.
https://doi.org/10.1207/s15327663jcp1701_3