

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการลงทุนของคน GENERATION Z ในจังหวัดปราชินบุรี

Factors Influencing The Investment Behavior Of Generation Z in Prachinburi Province

ศิริวรรณ แก้วโพธิ์¹ และ เปาว์ จำปาเงิน²
Siriwan Keawpho¹ and Pao Jampangoen²

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลของคน Generation Z ได้แก่ เพศ สถานภาพ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน และอาชีพ ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการลงทุน 2) ศึกษาปัจจัยด้านเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ประกอบด้วย ทฤษฎีความคาดหวัง อคติจากความมั่นใจที่มากเกินไป อคติจากความยึดติด และอคติจากความพร้อมของข้อมูล ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการลงทุน และ 3) เพื่อให้ทราบว่านักลงทุนกลุ่มนี้มีมุมมองต่อปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจลงทุน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่าง 402 คน ในจังหวัดปราชินบุรี ผลการศึกษพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลด้านอาชีพ มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับประเภทสินทรัพย์ที่ลงทุนมากที่สุด ส่วนปัจจัยด้านเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมพบว่า ทฤษฎีความคาดหวังมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อสินทรัพย์ที่ลงทุนมากที่สุด อคติจากความมั่นใจที่มากเกินไปไม่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับพฤติกรรมการลงทุน อคติจากความยึดติดมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อสินทรัพย์ที่สนใจลงทุนในอนาคต ภาระค่าใช้จ่ายรายเดือน และระยะเวลาที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุน และอคติจากความพร้อมของข้อมูลมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อภาระค่าใช้จ่ายรายเดือน จำนวนสินทรัพย์ในพอร์ตเป้าหมายหลักของการลงทุน และการตัดสินใจลงทุนครั้งถัดไป ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 60.7) มีการศึกษาระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 74.4) ประกอบอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ (ร้อยละ 45.8) และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 10,000 - 20,000 บาท โดยส่วนใหญ่เลือกลงทุนในสินทรัพย์ทางเลือกมากที่สุด (ร้อยละ 48.0) มีภาระค่าใช้จ่ายรายเดือนสูงกว่าร้อยละ 75 ของรายได้ (ร้อยละ 88.6) และมีเป้าหมายหลักในการลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่สูงกว่าเงินเฟ้อ (ร้อยละ 39.1)

คำสำคัญ: พฤติกรรมการลงทุน, เจเนอเรชันซี, เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม

¹ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง; Master of Business Administration Program Faculty of Business Administration, Ramkhamhaeng University;

Email: siriwantua@hotmail.com

² คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง; Faculty of Business Administration, Ramkhamhaeng University;

Email: dr.pao@ru.ac.th

ABSTRACT

The objectives of this research were 1) to study the personal factors of Generation Z, including gender, marital status, education level, monthly income, and occupation, that influence investment behavior, and 2) to study the behavioral economics factors, including Prospect Theory, Overconfidence Bias, Anchoring Bias, and Availability Bias, that influence investment behavior. The study used questionnaires as a tool for data collection with a sample of 402 individuals in Prachinburi province. The results showed that only the "occupation" factor had a statistically significant relationship with the most invested asset type. Regarding behavioral economics factors, Prospect Theory significantly influenced the most invested asset type, while Overconfidence Bias had no significant influence on any aspect of investment behavior. Anchoring Bias had a significant influence on future investment interests, monthly expenses, and the time period for which investment funds are not needed. Availability Bias had a significant influence on monthly expenses, the number of assets in a portfolio, the main investment goal, and the next investment decision. Most respondents were female (60.7%), held a bachelor's degree (74.4%), worked as civil servants/state enterprise employees (45.8%), and had an average monthly income between 10,000 and 20,000 baht. The most common investment was in "alternative assets" (48.0%). A large majority (88.6%) had monthly expenses greater than 75% of their income, and their main investment goal was to achieve returns higher than inflation (39.1%).

Keywords: Investment Behavior, Generation Z, Behavioral Economics

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบันนักลงทุนมีทางเลือกลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินที่มีความหลากหลายและมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนในหุ้น ตราสารทางการเงิน ตราสารหนี้ อนุพันธ์ สกุลเงิน และอื่น ๆ รวมไปถึงสินทรัพย์ทางการเงินแบบดิจิทัล (Digital Financial Assets) ทั้งนี้ การแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ทางการเงินแบบดั้งเดิม (Traditional Financial Assets) อยู่ภายใต้การกำกับดูแลจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง ในขณะที่การซื้อขาย แลกเปลี่ยน ใช้เพื่อการชำระหนี้ของสินทรัพย์ทางการเงินแบบดิจิทัลบางส่วนในระบบนิเวศของสินทรัพย์ดิจิทัล (Digital Asset Ecosystem) เช่น สกุลเงินดิจิทัล หรือ คริปโทเคอร์เรนซี (Cryptocurrency) โทเคนเพื่อการลงทุน (Investment Token) และโทเคนเพื่อการใช้ประโยชน์ (Utility Token) ยังไม่ได้ถูกควบคุมภายใต้การกำกับดูแลจากหน่วยงานรัฐ การลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินรูปแบบนี้มีความซับซ้อนและมีความผันผวนสูง

สำหรับในประเทศไทย มูลค่าการซื้อขายสินทรัพย์ทางการเงินแบบดิจิทัลแยกตามประเภทสินทรัพย์สะสม (ณ วันที่ 1 ก.พ.2564) ยังปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจำนวนบัญชีปรับตัวขึ้นไปถึง 4.7 แสนบัญชีในเดือนมกราคม 2564 จากสิ้นปี 2563 อยู่ที่ 1.6 แสนบัญชี ซึ่งผู้ลงทุนส่วนใหญ่เป็นนักลงทุนบุคคลทั่วไป โดยพบว่า มีผู้ลงทุนอายุต่ำกว่า 20 ปี และมีเงินลงทุนเฉลี่ย 6,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 3 ของจำนวนนักลงทุนทั้งหมด และผู้ลงทุนส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 50 อยู่ในช่วงอายุไม่เกิน 30 ปี โดยมีเงินลงทุนเฉลี่ย

อยู่ที่ 20,000 บาท ในขณะที่กลุ่มผู้ลงทุนที่เหลือจะเป็นกลุ่มช่วงอายุอื่น ๆ และมีเงินลงทุนเฉลี่ย 53,000 บาท (สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2564)

ผู้ลงทุนในแต่ละช่วงอายุหรือแต่ละรุ่นอาจมีแนวความคิดและทัศนคติในการรับรู้ความเสี่ยงต่อสินทรัพย์ รวมไปถึงพฤติกรรมในการลงทุน เช่น สัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ชนิดต่าง ๆ เพื่อตอบสนองต่อการรับรู้ความเสี่ยง 1-2 เสี่ยงในสินทรัพย์แต่ละชนิดแตกต่างกันไป Mikhaylov et al. (2019) พบว่าในประเทศกำลังพัฒนานั้น บุคคลที่มีอายุน้อยและรายได้ต่ำจะสามารถรับความเสี่ยงได้สูงกว่าโดยเปรียบเทียบกับบุคคลที่มีอายุมากกว่าและรายได้สูงกว่า ซึ่งจะเห็นได้ว่าสอดคล้องกับข้อมูลการลงทุนในสินทรัพย์การเงินแบบดิจิทัลของประเทศไทยที่มีการเจริญเติบโตที่สูงขึ้นในกลุ่มนักลงทุนอยู่ในวัยเรียนและวัยเริ่มต้นการทำงาน หรือจัดว่า อยู่ในช่วง Generation Y และ Generation Z เป็นส่วนใหญ่ การผันผวนอันเนื่องมาจากความเสี่ยงเฉพาะตัว (Unsystematic Risk) ของสินทรัพย์ทางการเงิน รูปแบบต่าง ๆ เมื่อประกอบกับความเสี่ยงที่เกิดจากบุคคล (Personal Risk) ในการเลือกลงทุนด้วยการรับรู้ความเสี่ยงในสินทรัพย์ทางการเงินดิจิทัลที่เป็นสินทรัพย์แบบใหม่ที่อาจตลาดเคลื่อนไหวนี้ จึงเป็นที่พึงตระหนักต่อเนื่องถึงโอกาสในการเกิดชนวนแห่งวิกฤติทางการเงินหรือความเสี่ยงเชิงระบบ (Systematic Risk) และส่งผลถึงความไม่มั่นคงในระบบนิเวศทางการเงินของประเทศไทยได้

การวิจัยฉบับนี้จึงมุ่งเน้นศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการลงทุนของคน GENERATION Z ในจังหวัดปราจีนบุรี เพื่อให้ตอบรับกับความเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้นและทำความเข้าใจมุมมองต่าง ๆ ของกลุ่มนักลงทุนหน้าใหม่เหล่านี้ โดยคาดหวังว่าผลการศึกษาในครั้งนี้ ผู้ที่ต้องการนำข้อมูลจากการวิจัยไปปรับใช้ในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งการนำข้อมูลใช้สำหรับงานวิจัยในครั้งถัด ๆ ไป หรือการนำข้อมูลไปปรับปรุงกับนโยบายขององค์การธุรกิจเพื่อให้ตอบโต้กับคนในเจนเนอเรชั่นนี้ได้ดียิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาส่วนบุคคลของคน Generation Z ได้แก่ เพศ สถานภาพ ระดับการศึกษา รายได้ ต่อเดือน และอาชีพ ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการลงทุน
2. เพื่อศึกษาปัจจัยด้านเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ประกอบด้วย ทฤษฎีความคาดหวัง อคติจากความมั่นใจที่มากเกินไป อคติจากความยึดติด และอคติจากความพร้อมของข้อมูล ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการลงทุน

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดขอบเขตการศึกษาอย่างชัดเจนเพื่อให้การดำเนินงานเป็นระบบและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัย โดยเริ่มจากขอบเขตด้านประชากร ซึ่งกำหนดให้เป็นประชากรที่อาศัยอยู่ในจังหวัดปราจีนบุรี แม้ว่าจำนวนประชากรที่แท้จริงไม่สามารถระบุได้อย่างชัดเจน เนื่องจากข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติสะท้อนเพียงจำนวนผู้ที่ทะเบียนบ้านอยู่ในจังหวัดเท่านั้น ไม่ได้แยกกลุ่มผู้ที่อาศัยจริงในพื้นที่ทั้งหมด

ในด้านเนื้อหา การศึกษามุ่งเน้นการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการลงทุนของกลุ่มคน Generation Z ในจังหวัดปราจีนบุรี โดยผู้วิจัยได้ทบทวนเอกสาร แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องใน 3 ประเด็นสำคัญ ได้แก่ แนวคิดประชากรศาสตร์ แนวคิดเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม และแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมการลงทุน ซึ่งเป็นฐานทางทฤษฎีในการกำหนดตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

สำหรับขอบเขตด้านตัวแปร การวิจัยแบ่งตัวแปรออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม ตัวแปรอิสระ ประกอบด้วย ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน รวมทั้งปัจจัยด้านเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ได้แก่ ทฤษฎีความคาดหวัง (Prospect Theory) อคติจากความมั่นใจที่มากเกินไป (Overconfidence Bias) อคติจากความยึดติด (Anchoring Bias) และอคติจากความพร้อมของข้อมูล (Availability Bias) ส่วนตัวแปรตาม คือ พฤติกรรมการลงทุนของกลุ่ม Generation Z ซึ่งพิจารณาจากสินทรัพย์ที่ลงทุนมากที่สุด สินทรัพย์ที่ต้องการลงทุนในอนาคต จำนวนสินทรัพย์ในพอร์ต ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และรูปแบบการตัดสินใจลงทุน

ในด้านระยะเวลา ผู้วิจัยได้กำหนดช่วงเวลาในการดำเนินการวิจัยตั้งแต่เดือนมีนาคมถึงเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2568 เพื่อให้กระบวนการเก็บข้อมูล วิเคราะห์ และสรุปผลเป็นไปตามแผนงานที่กำหนด

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ทฤษฎีด้านประชากรศาสตร์

ประชากรศาสตร์ หรือ Demography มีรากศัพท์มาจากภาษากรีก 2 คำ คือ Demo = people คือ ประชากร และ Graphy = description หรือ study คือ การบรรยายหรือการศึกษา ดังนั้นประชากรศาสตร์ (Demography) จึงเป็นการพรรณนาหรือศึกษาเกี่ยวกับคนหรือประชากร สุนทรืประสิทธิ์วัฒนเสรี (2556) อธิบายถึงปัจจัยประชากรศาสตร์ว่า เป็นการศึกษาทางสถิติของประชากร โดยเฉพาะอย่างยิ่งมนุษย์ จัดเป็นวิทยาศาสตร์ทั่วไปแขนงหนึ่งศาสตร์นี้สามารถใช้วิเคราะห์ ประชากรมีชีวิตพลวัตใด ๆ ก็ได้ กล่าวคือ ประชากรที่เปลี่ยนแปลงตามเวลาหรือสถานที่ประชากรศาสตร์ ครอบคลุม

การศึกษาขนาดโครงสร้างรวมถึงการกระจายของประชากรเหล่านี้และการเปลี่ยนแปลงเชิงพื้นที่หรือเวลาในประชากรเมื่อมีการเกิด การย้ายถิ่น การเปลี่ยนตามวัย และการเสียชีวิต สามารถประมาณการประชากรของโลกได้โดยอาศัยการวิจัยทางประชากรศาสตร์ ในขณะที่ทางด้านการตลาดจะใช้ปัจจัยทางประชากรศาสตร์เป็นตัวแปรในการแบ่งส่วนการตลาดเพื่อช่วยให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ถูกต้องและเหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับ ประสิทธิ์ พิมพ์เสียงคำ (2560) ที่กล่าวว่า ปัจจัยประชากรศาสตร์ เป็นหลักเกณฑ์การแบ่งส่วนการตลาดที่ใช้กันแพร่หลายมานานเนื่องจากช่วยให้เห็นถึงกลุ่มตลาดที่สำคัญ เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคหรืออัตราการใช้ผลิตภัณฑ์ จะมีความเกี่ยวข้องอย่างสูงกับตัวแปรทางประชากรศาสตร์ ซึ่งสามารถวัดได้ง่ายมากกว่าตัวแปรอื่น ๆ สอดคล้องกับ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2538) ได้ให้คำจำกัดความว่า ลักษณะทางประชากรศาสตร์ประกอบด้วยเพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ องค์ประกอบเหล่านี้เป็นเกณฑ์ที่นิยมนำมาใช้ในการแบ่งส่วนการตลาด ลักษณะประชากรศาสตร์เป็นสิ่งที่สำคัญและผลการวิเคราะห์ทางสถิติที่ได้ สามารถช่วยกำหนดตลาดของกลุ่มเป้าหมายได้ รวมทั้งทำให้ง่ายต่อการวัดมากกว่า ตัวแปรทางด้านอื่น ๆ

2. แนวคิดเกี่ยวกับ Generation

การแบ่งเจเนอเรชัน เป็นการแบ่งรุ่นด้วยปีที่เกิด ซึ่งค่อนข้างมีความหลากหลาย ขึ้นอยู่กับแต่ละตำราและผู้แบ่ง จากการศึกษาพบว่ายังไม่มีกรอบใดที่เป็นมาตรฐานสากลชัดเจน ทำให้เกิดการทับซ้อนของการกำหนดช่วงปี เพราะในความเป็นจริงไม่มีสัญลักษณ์หรือสิ่งบ่งชี้ใด ๆ ที่จะสามารถระบุชัดเจนได้ว่ายุคของใครคนหนึ่ง ๆ จะสิ้นสุดลงในช่วงเวลาใด และยุคของใครคนหนึ่งควรจะเริ่มต้นจากช่วงเวลาใด (ทัศนีย์ ศรีกิตติศักดิ์, 2554) ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้รวบรวมการแบ่งช่วง Generation ที่แตกต่างกัน และพิจารณาเลือกรูปแบบที่เหมาะสมกับบริบทในประเทศไทย และเหมาะสมกับงานวิจัยชิ้นนี้มากที่สุด โดยมีรายละเอียดดังนี้

Generation T (Traditionalist) เป็นประชากรที่เกิดก่อน พ.ศ. 2489 มีลักษณะยึดมั่นขนบธรรมเนียม ประเพณีเน้นค่านิยมไทย เป็นคนที่มีประสบการณ์ในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำครั้งใหญ่ของโลก (The Great Depression) ถ้าเทียบกับประเทศไทยจะราว ๆ รัชกาลที่ 7 ผ่านยุคสงครามโลกครั้งที่ 2 จนถึงต้นยุคสงครามเย็น มีลักษณะนิสัยที่ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง และอยากให้โลกหมุนกลับมาหาคืนวันเก่า ๆ

Generation B (Baby boomer) หรือ Gen B คือ ประชากรที่เกิดในช่วง พ.ศ. 2489-2507 มีลักษณะ อนุรักษ์นิยมถึงสมัยใหม่ มีความอดทน อุตสาหะ มีมานะ พยายาม และความภักดีต่อองค์กร คนรุ่นนี้ มีประสบการณ์ยุคสงครามเย็น เผด็จการทหาร ตั้งแต่สมัยจอมพล ป. พิบูลสงคราม, จอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ และจอมพลถนอม กิตติขจร ในด้านเทคโนโลยีจะเริ่มมีโทรทัศน์ขาวดำ วิทยุทรานซิสเตอร์ จึงทำให้คนรุ่นนี้มีความ อดทน ใจเย็น รอคอยได้ ไม่รีบร้อน และไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง ลักษณะนิสัยที่โดดเด่น คือ การทำงานหนัก ยอมตายในหน้าที่เพื่องาน มัธยัสถ์ รู้จักใช้จ่าย และเป็นผู้นำทางความคิด

Generation X หรือ Gen X คือ ประชากรที่เกิดระหว่าง พ.ศ.2508-2523 เอ็กซ์ (X) มาจากเครื่องหมาย “กากบาท” ซึ่งสะท้อนว่าพ่อแม่ยุคนี้มีลูกน้อย เนื่องจากทั้งพ่อและแม่ออกไปทำงานทั้งสองคน บางครอบครัว มีการหย่าร้าง จึงทำให้คนรุ่นนี้มีวิถีสอนแบบเป็นนักปฏิวัติ หรือหัวรุนแรง รวมถึง การก้าวร้าวหาความ ทำทาย ทั้งนี้ อาจเกิดจากการอยู่บ้านคนเดียวหลังเลิกเรียน เพราะพ่อแม่ยังไม่กลับ (Latchkey kid) ลักษณะที่ โดดเด่นของคนรุ่นนี้ คือ มีความมั่นใจในตนเองสูงมาก ชอบทำงานแบบ Work smart, not harder จึงทำให้พวกเขาชอบการเปลี่ยนแปลงไม่อยู่นิ่ง ชอบพัฒนางานแต่มีชีวิตที่สมดุลระหว่างงานกับชีวิต (Work-Life balance) และเชื่อว่า การทำงานหนักเพื่อหาเงิน และนำเงินที่ได้ไปใช้ในการพักผ่อน คนรุ่นนี้ สมัยประสบการณ์ช่วง ประชาธิปไตยแบ่งบานในยุคตุลาคม 16 จนถึงยุค พลเอกเปรม ติณสูลานนท์ เริ่มมีวิดีโอเกมคอมพิวเตอร์ โซนี่ วอล์คแมน (Sony Walkman) คนรุ่นนี้จึงรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้เร็วกว่า Generation B จึงนับว่า Generation X จะเป็นตัวเชื่อมระหว่าง Gen B และ Generation อื่น ๆ ได้เป็นอย่างดี

Generation Y (The Millennial) หรือ Gen Y คือ ผู้ที่เกิดในยุคที่มีโทรศัพท์เคลื่อนที่ คอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ต มีการระบุปีเกิดของคนรุ่นนี้หลากหลายมาก แต่นักวิชาการส่วนใหญ่ ระบุว่าเกิด ระหว่าง พ.ศ.2524-2543 เป็นคนที่ชอบเทคโนโลยี ชอบความเร็ว ทันทีทันใด ไม่ชอบรอนาน ชอบสีสันสดใส บรรยากาศ สนุกสนาน ชอบให้เอาอกเอาใจ มีลักษณะการใช้ภาษาที่ไม่เป็นทางการ ไม่ขึ้นชื่อความเป็นทางการ มองโลก ในแง่ดี มองทุกอย่างแบบสดใส และโลกสวย คนรุ่นนี้มีเอกลักษณ์ทางการใช้ภาษาแบบสร้างสรรค์ ฉีกกฎเกณฑ์ จึงทำให้เกิดภาษาปาก (Slang) มากมาย จนทำให้กลุ่มชนนิยมมองว่าเป็นการสร้างภาษาวิบัติ แต่ถ้ามอง ด้วยมุมมองที่เป็นกลางก็สามารถยอมรับความแตกต่างได้

Generation Z หรือ Gen Z เป็นประชากรที่เกิดระหว่าง พ.ศ. 2543 - 2555 เป็นจุดเริ่มต้นของช่วงวัยนี้ เป็นกลุ่มคนที่เกิดมาพร้อม Digital และ Social Network ทั้งเรื่องเพศวิถี (Gender) ที่มีความแตกต่าง และให้ การยอมรับเพศทางเลือกมากขึ้น มีความหลากหลายทางชาติพันธุ์ (Ethnography) มีความหลากหลาย ทางเทคโนโลยีทุกด้าน เช่น การแพทย์ วิศวกรรม วิทยาศาสตร์ รวมทั้ง เทคโนโลยีการสื่อสารโทรคมนาคมที่เป็น Fully Digitalization ปัจจุบันนักวิชาการเชื่อว่า Generation Z จะมีความสมบูรณ์แบบมากกว่า Gen Y และมีการปรับตัวเข้ากับคนรุ่นก่อนหน้าได้ดีกว่า เพราะเห็นประสบการณ์ที่ไม่ค่อยดีที่ Gen Y ได้รับจาก Generation อื่น หรือบางกรณีทำนายว่าคนรุ่นนี้จะเป็นช่วงวัยที่เจียบ อาจเป็นเพราะการอยู่ในยุคที่มีอุปกรณ์ การสื่อสารและบันเทิงอย่างครบถ้วนในอุปกรณ์เดียว จึงเป็นการง่ายที่จะปลีกตัวออกจากสังคมจริง (Real community) เข้าสู่สังคมเสมือน (Virtual community)

3. ทฤษฎีเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม

เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมเป็นแนวความคิดแบบเศรษฐศาสตร์กระแสรอง ที่นำทฤษฎีด้านจิตวิทยาวิเคราะห์ควบคู่กับทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ โดยเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมมีแนวความคิดว่าการตัดสินใจของมนุษย์พฤติกรรมไม่เป็นเหตุเป็นผล (Irrationality) และถูกต้องเหมาะสม (Optimal) เกิดขึ้นจากความเชื่อส่วนตัวและอิทธิพลของสังคมเข้ามามีส่วนในการตัดสินใจมากมาย เช่น ความลำเอียง (Bias) อารมณ์ (Emotion) ความมั่นใจเกินเหตุ (Overconfident) หรือการแห่ทำตามกัน (Bandwagon Effects) เป็นต้น ซึ่งแตกต่างจากแนวความคิดทางเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่มีแนวความคิดว่ามนุษย์มีการตัดสินใจที่สมเหตุสมผล (Thaler, 2017)

3.1 ทฤษฎีความคาดหวัง (Prospect Theory)

ทฤษฎีความคาดหวังเป็นการวิเคราะห์การตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยง และความไม่แน่นอน โดยนำปัจจัยความคาดหวังและความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้นของผลตอบแทน ซึ่งมีแนวความคิดว่า หากมีทางเลือกที่ต้องตัดสินใจให้ผลตอบแทนเป็นบวกหรือได้กำไร คนที่ตัดสินใจส่วนใหญ่มักจะเลือกทางที่ได้ผลตอบแทนต่ำแต่มีความแน่นอนหรือมีโอกาสที่จะได้ผลตอบแทนมากกว่าอีกทางเลือกที่อาจจะได้รับผลตอบแทนที่สูงกว่าแต่ไม่มีความแน่นอนหรือมีโอกาสที่จะได้รับน้อยกว่า และทางกลับกัน หากทางเลือกที่ต้องตัดสินใจนั้นให้ผลตอบแทนที่คาดหวังเป็นลบหรือขาดทุน คนส่วนใหญ่จะตัดสินใจมักเลือกผลที่ขาดทุนต่ำกว่าแต่จะเกิดผลขาดทุนแน่นอน ทั้งนี้ ลำดับความสำคัญของทั้งสองปัจจัยดังกล่าวจะเป็นไปตามบริบทของแต่ละบุคคล (Kahneman & Tversky, 1979) โดยการศึกษาครั้งนี้ ได้นำทฤษฎีที่ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมที่อาจมีอิทธิพลต่อการลงทุน ประกอบด้วย การกลัวความเสียใจ (Regret Aversion) การกลัวความสูญเสีย (Loss Aversion) และบัญชีในใจ (Mental Accounting) (สร้างบุญ อาวุโสสกุล, 2565)

3.2 อคติความมั่นใจมากเกินไป (Overconfidence Bias)

Tapia and Yermo (2007) อธิบายว่า อคติที่เกิดจากความมั่นใจมากเกินไป ส่งผลให้มีการประเมินตัวเองที่สูงจนเกินไป ทั้งความรู้ ความสามารถของตัวเองหรือความถูกต้องของข้อมูลที่มี ทำให้เหตุผลของตัดสินใจนั้นไม่ได้มาจากข้อมูลพื้นฐาน แต่มาจากการคาดการณ์ โดยเกิดขึ้นจาก 2 ปัจจัย ได้แก่

1) ภาพลวงตาของความรู้ (The illusion of knowledge) คือ บุคคลมีข้อมูลจำนวนมากมหาศาล และมีความเชื่อมั่นว่านำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์หรือคาดการณ์แนวโน้มได้อย่างถูกต้องและแม่นยำ

2) ภาพลวงตาของการควบคุม (The illusion of control) คือ เชื่อว่าตัวเองสามารถควบคุมสถานการณ์ที่ควบคุมไม่ได้

3.3 อคติจากความยึดติด (Anchoring Bias)

ความอคติของมนุษย์ที่มักไปผูกติดกับข้อมูลบางอย่างมากเกินไป เกิดขึ้นเมื่อใช้สามัญสำนึกไปตัดสินใจในเรื่องใด ๆ โดยปราศจากการวิเคราะห์อย่างถี่ถ้วนตัว (สุทธินันท์ พรหมสุวรรณ, 2560) แนวคิดทฤษฎีดังกล่าวได้ถูกพัฒนาจาก Kahneman and Tversky (1979) ในมุมมองของการมีอคติ จากการที่คนมีการผูกติดกับสิ่งที่ตนเองมีความเชื่อ หรือมีประสบการณ์มาก่อนและมีความผูกพันจนไม่สามารถละความผูกพันนั้นได้ เมื่อเข้าสู่ระบบของการตัดสินใจ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีความอคติการรับรู้ (Cognitive Biases)

3.4 อคติจากความพร้อมของข้อมูล (Availability Bias)

อคติจากความพร้อมใช้งานของข้อมูลคืออคติที่เกิดขึ้นเมื่อคนต้องการจะประเมินความเป็นไปได้ของสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่งผ่านความง่ายของการนึกถึงเรื่องใดเรื่องหนึ่ง อาจเป็นการนึก

ถึงสถานการณ์ที่คล้ายคลึงกันหรือหรือการหาจุดเชื่อมโยงบางอย่างที่ทำให้ค้นหาหรือนึกถึงสถานการณ์ที่ต้องการได้ง่ายที่สุด (Tversky & Kahneman, 1974) บุคคลจะให้น้ำหนักกับข้อมูลที่ได้รับและเป็นข้อมูลใหม่ล่าสุด ซึ่งก่อให้เกิดความอคติไปทางข้อมูลล่าสุดนั้น โดยมีสาเหตุจาก 2 ปัจจัยสำคัญ คือความเป็นไปได้ของเหตุการณ์ (Probability) และความถี่ของเหตุการณ์ (Frequency) ซึ่งสรุปได้ว่า บุคคลจะใช้ข้อมูลที่ระลึกถึงได้ในการตัดสินใจหากข้อมูลนั้นมีความเป็นไปได้ ไม่ก่อให้เกิดความสงสัย และไม่ยากที่จะระลึกถึง

4. แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการลงทุน

พัชรินทร์ อ่อนละมัย (2565) กล่าวว่า พฤติกรรมการลงทุน (Investment Behavior) หมายถึง การแสดงออกของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการใช้สินค้า บริการ และการลงทุน รวมทั้งกระบวนการในการตัดสินใจที่มีผลต่อการแสดงออก ด้านการลงทุนในหุ้นสามัญซึ่งแบ่งตามพฤติกรรมเป็น 2 ประเภท คือ นักลงทุนในหุ้นคุณค่า (Value Investor: VI) นักลงทุนจะเลือกลงทุนในหุ้นที่มีการจ่ายเงินปันผลเป็นหลัก มองการลงทุนในระยะยาว พิจารณาจากคุณภาพของหลักทรัพย์ ที่จะลงทุนอย่างรอบคอบซึ่งต้องมีความมั่นคง ทำกำไรได้ได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นมีค่าน้อยที่สุด และนักเก็งกำไร (Speculator) เป็นนักลงทุนซื้อหุ้นที่มีความเสี่ยงสูง โดยคาดหวังผลตอบแทนในรูปของกำไรจากส่วนต่างของราคาซื้อกับราคาขายของหุ้นภายในระยะเวลาสั้น ๆ ต้องอาศัยความรู้ ความชำนาญ และการตัดสินใจที่ฉับไว อาศัยช่วงจังหวะการเคลื่อนไหวราคาหุ้นเป็นสำคัญในการเก็งกำไร

สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 (H1): ปัจจัยส่วนบุคคลของคน Generation Z ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดปทุมธานี ส่งผลต่อพฤติกรรมการลงทุน

สมมติฐานที่ 2 (H2): ปัจจัยเศรษฐกิจเชิงพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการลงทุนของคน Generation Z ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดปทุมธานี

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ในรูปแบบ การวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยมีขั้นตอนและวิธีการดำเนินการอย่างเป็นระบบ ดังนี้:

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรเป้าหมาย: คน Generation Z (อายุ 18-30 ปี) ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดปทุมธานี การกำหนดขนาดตัวอย่าง: เนื่องจากไม่สามารถทราบจำนวนประชากรที่แท้จริงได้ (Infinite Population) ผู้วิจัยจึงใช้สูตรของ Cochran (1953) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และความคลาดเคลื่อน 5% ซึ่งคำนวณขนาดตัวอย่างขั้นต่ำได้ 385 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยเก็บรวบรวมแบบสอบถามทั้งสิ้น 400 ชุด วิธีการสุ่มตัวอย่าง ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling)

2. เครื่องมือและการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้คือแบบสอบถามออนไลน์ (Google Form) ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 ส่วนหลัก

ส่วนที่ 1 คำถามคัดกรอง (Screening Question) เพื่อให้แน่ใจว่าผู้ตอบอยู่ในช่วงอายุ 18-30 ปี

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับปัจจัยเศรษฐกิจเชิงพฤติกรรม ใช้มาตรวัดแบบ 5 ระดับ (5-level Rating Scale)

ส่วนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการลงทุน (สินทรัพย์ การกระจายความเสี่ยง ระดับความเสี่ยงการตัดสินใจ)

ส่วนที่ 4 ข้อมูลลักษณะประชากรศาสตร์ (เพศ การศึกษา อาชีพ รายได้)

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ (คำถามปลายเปิด)

การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ นำแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) โดยใช้ดัชนี IOC (Index of Item-Objective Congruence) ซึ่งผลการประเมินพบว่า ข้อคำถามมีความสอดคล้อง นำไปทดลองใช้ (try-out) กับกลุ่มที่ไม่ใช่ตัวอย่างจริงจำนวน 30 ชุด ทดสอบความเชื่อมั่น (Reliability) ด้วยค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha) ซึ่งได้ค่าที่ยอมรับได้ (มากกว่า 0.7)

การเก็บรวบรวมข้อมูล ดำเนินการเก็บข้อมูลผ่านแบบสอบถามออนไลน์ (Google Forms) เผยแพร่ผ่านช่องทางบุคคลใกล้ชิดและแอปพลิเคชันไลน์

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยนำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ (SPSS) ใช้สถิติ ดังนี้ สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics): ค่าความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage) ใช้วิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยประชากรศาสตร์และพฤติกรรมการลงทุน ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ใช้วิเคราะห์ระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยเศรษฐกิจเชิงพฤติกรรม

สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics): Chi-Square Test ใช้ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล (ตัวแปรกลุ่ม) กับพฤติกรรมการลงทุน (ตัวแปรกลุ่ม) (ทดสอบสมมติฐานที่ 1) และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis): ใช้วิเคราะห์อิทธิพลของปัจจัยเศรษฐกิจเชิงพฤติกรรมที่มีต่อพฤติกรรมการลงทุน (ทดสอบสมมติฐานที่ 2)

ผลการวิจัย

1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 60.7 มีการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 74.4 ประกอบอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 45.8 และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 10,000 - 20,000 บาท

2. การรับรู้ปัจจัยทางเศรษฐกิจเชิงพฤติกรรม

ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็น "เห็นด้วยอย่างยิ่ง" กับทุกประเด็นที่เกี่ยวกับทฤษฎีความคาดหวัง ซึ่งสะท้อนว่าปัจจัยนี้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจลงทุน โดยเฉพาะพฤติกรรมการเกลียดชังความสูญเสีย (Loss Aversion) และ "บัญชีในใจ" (Mental Accounting) ในทำนองเดียวกัน ผู้ตอบแบบสอบถามยังแสดงความเห็น "เห็นด้วยอย่างยิ่ง" ต่อทุกประเด็นของอคติจากความมั่นใจที่มากเกินไป และอคติจากความยึดติด รวมถึงอคติจากความพร้อมของข้อมูล

3. พฤติกรรมการลงทุน

สินทรัพย์ที่ลงทุนมากที่สุดคือ "สินทรัพย์ทางเลือก" (ร้อยละ 48.0) ในขณะที่สินทรัพย์ที่สนใจลงทุนในอนาคตมากที่สุดคือ "Cryptocurrency" (ร้อยละ 29.9) ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ (ร้อยละ 88.6) มีภาระค่าใช้จ่ายรายเดือนสูงกว่าร้อยละ 75 ของรายได้ และยอมรับการขาดทุนได้ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 75.4) ส่วนใหญ่มีกรอบเวลาการลงทุนระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) คิดเป็นร้อยละ 33.3 และมีเป้าหมายการลงทุนหลักคือเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่สูงกว่าเงินเฟ้อ (ร้อยละ 39.1)

4. การตัดสินใจลงทุน

หลังจากการทำแบบสอบถาม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ (ร้อยละ 46.8) เลือกที่จะ "กลับไปทบทวน" ปัจจัยต่าง ๆ อีกครั้งก่อนตัดสินใจลงทุน

สมมติฐานที่ 1 (H1) ปัจจัยส่วนบุคคล พบว่ามีเพียงปัจจัย "อาชีพ" เท่านั้นที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับประเภทสินทรัพย์ที่ลงทุนมากที่สุด ส่วนเพศ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับพฤติกรรมการลงทุนในทุกด้าน

สมมติฐานที่ 2 (H2) ปัจจัยเศรษฐกิจเชิงพฤติกรรม: ทฤษฎีความคาดหวังมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อสินทรัพย์ที่ลงทุนมากที่สุด โดยเฉพาะปัจจัยย่อย "หลังได้กำไร จะเพิ่มความเสี่ยงในการตัดสินใจครั้งต่อไป" ที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม

อคติจากความมั่นใจที่มากเกินไป ไม่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับพฤติกรรมการลงทุนในทุกด้าน

อคติจากความยึดติด มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อสินทรัพย์ที่สนใจลงทุนในอนาคต ภาระค่าใช้จ่ายรายเดือน และระยะเวลาที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุน

อคติจากความพร้อมของข้อมูล มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อภาระค่าใช้จ่ายรายเดือน จำนวนสินทรัพย์ในพอร์ต เป้าหมายหลักของการลงทุน และการตัดสินใจลงทุนครั้งถัดไป

สรุปและอภิปรายผล

ผลการวิจัยชี้ให้เห็นถึงความซับซ้อนของพฤติกรรมการลงทุนในคน Generation Z โดยมีทั้งอิทธิพลจากปัจจัยเชิงพฤติกรรมที่ไม่รู้ตัวและความรอบคอบในการตัดสินใจ

อิทธิพลของอคติทางพฤติกรรม แม้ผู้ตอบแบบสอบถามจะแสดงความเห็น "เห็นด้วยอย่างยิ่ง" กับทุกประเด็นที่เกี่ยวกับทฤษฎีความคาดหวัง และอคติจากความพร้อมของข้อมูล แต่ผลการวิเคราะห์เชิงอนุมาน กลับพบว่า ปัจจัยเหล่านี้ไม่ได้ส่งผลต่อพฤติกรรมการลงทุนในทุกด้านอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่อคติจากความมั่นใจที่มากเกินไปนั้นไม่มีอิทธิพลใด ๆ เลย ส่วนอคติจากความยึดติดและอคติจากความพร้อมของข้อมูลมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญในบางด้านเท่านั้น ซึ่งอาจบ่งชี้ว่าการรับรู้ตนเองกับพฤติกรรมการตัดสินใจจริงอาจไม่สอดคล้องกันเสมอไป และอคติเหล่านี้อาจทำงานในระดับจิตใต้สำนึก

ลักษณะทางประชากรศาสตร์และพฤติกรรมการลงทุน การที่พบความสัมพันธ์ระหว่าง "อาชีพ" กับ "สินทรัพย์ที่ลงทุนมากที่สุด" แต่ไม่พบความสัมพันธ์กับปัจจัยประชากรศาสตร์อื่น ๆ อาจสะท้อนว่าประเภทของงานที่ทำส่งผลต่อการเข้าถึงข้อมูลหรือมุมมองต่อสินทรัพย์ที่แตกต่างกัน แต่ปัจจัยพื้นฐานอย่างเพศ ระดับการศึกษา หรือรายได้ยังไม่ส่งผลให้พฤติกรรมการลงทุนแตกต่างกันอย่างชัดเจน

การตัดสินใจลงทุน การที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ระบุว่า "กลับไปทบทวน" ก่อนตัดสินใจลงทุนอีกครั้ง แม้จะมีความกล้าในการยอมรับความเสี่ยงสูง และความมั่นใจในตนเองสูง แสดงให้เห็นถึงความรอบคอบและวิचारณญาณที่เพิ่มขึ้นในกลุ่มนักลงทุนรุ่นใหม่ ซึ่งอาจเป็นผลมาจากการตระหนักถึงความเสี่ยงหลังจากได้รับข้อมูลในการทำแบบสอบถาม

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ผู้ที่เกี่ยวข้องควรให้ความรู้ทางการเงินที่มุ่งเน้นการทำความเข้าใจอคติเชิงพฤติกรรมที่เกิดขึ้นโดยไม่รู้ตัว เพื่อช่วยให้นักลงทุน Generation Z สามารถตัดสินใจได้อย่างมีเหตุผลมากขึ้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต ควรมีการศึกษาเชิงคุณภาพเพิ่มเติม เช่น การสัมภาษณ์เชิงลึกหรือกลุ่มสนทนา เพื่อทำความเข้าใจแรงจูงใจและความเชื่อเบื้องหลังพฤติกรรมการลงทุนที่ซับซ้อนของคน Gen Z ให้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การศึกษาเชิงระยะยาว (Longitudinal Studies) ก็เป็นอีกแนวทางที่น่าสนใจเพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมและอคติของนักลงทุนกลุ่มนี้เมื่อเวลาผ่านไป

เอกสารอ้างอิง

- ทัศนีย์ ศรีกิตติศักดิ์. (2554). เจนเนอเรชั่นในองค์กร บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ และปัจจัยจูงใจในการทำงาน: กรณีศึกษาพนักงานบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง. งานวิจัยส่วนบุคคลศิลปศาสตร-มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ประสิทธิ์ พิมพ์เวียงคำ. (2560). เอกสารประกอบการสอนวิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง. กรุงเทพฯ: วิทยาลัยเทคโนโลยีการจัดการเพชรเกษม.
- พัชรินทร์ อ่อนละมัย. (2565). พฤติกรรมการลงทุนหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. <https://mmm.ru.ac.th/MMM/IS/sat18/6314060060.pdf>
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2538). ทฤษฎีด้านประชากรศาสตร์. กรุงเทพมหานคร: พัฒนาการศึกษา.
- สร้างบุญ อาวุโสสกุล. (2565). ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการลงทุนของคน Generation Z ในเขตกรุงเทพมหานครและ ปริมณฑล. สารนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2564). *Decentralized Finance (Defi) และการกำกับดูแลตามกฎหมายไทย*. http://www.efinancethai.com/Fintech/FintechMain.aspx?release=y&name=ft_202110061525
- สุคนธ์ ประสิทธิ์วัฒนเสรี. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสถิติประชากร. http://www.sukon.cmustat.com/STAT208343/chap1_343.pdf
- สุทินันท์ พรหมสุวรรณ. (2560). ลักษณะทางประชากรศาสตร์และปัจจัยจิตวิทยาการลงทุนที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนไทยในงานมหกรรมการเงินไทย. วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพ, 6(1), 139-157.
- Cochran, W. G. (1953). Matching in analytical studies. *American Journal of Public Health and the Nation's Health*, 43(6), 684-691.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Preference, Belief, and Similarity*, 549.
- Mikhaylov, A., Sokolinskaya, N., & Lopatin, E. (2019). Asset allocation in equity, fixed-income and cryptocurrency on the base of individual risk sentiment. *Investment Management and Financial Innovations*, 16(2), 171-181.
- Tapia, W., & Yermo, J. (2007). *Implications of behavioural economics for mandatory individual account pension systems*. OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions No. 11. <https://dx.doi.org/10.1787/103002825851>

- Thaler, R. H. (2017). Behavioral economics. *Journal of Political Economy*, 125(6), 1799-1805.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *Science*, 185(4157), 1124-1131.