

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาในหัวข้อ “ ลักษณะส่วนบุคคล พฤติกรรมการลงทุนและพฤติกรรมการแสวงหาข้อมูล ข่าวสารและการเปิดรับสื่อของนักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย“เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรม ในการแสวงหาข้อมูล ข่าวสารและการเปิดรับสื่อของนักลงทุนตามลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคล (Personality Trait) เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน

ทั้งนี้ในการศึกษา ผู้ทำวิจัยได้อาศัยทฤษฎีและแนวความคิดทางการสื่อสาร 5 ทฤษฎี คือ

1. ทฤษฎีการตัดสินใจ (Decision Making)
2. ทฤษฎีแห่งการเรียนรู้ (Learning Theory)
3. ทฤษฎีความแตกต่างระหว่างปัจเจกบุคคล (Individual Difference Theory)
4. แนวความคิดเกี่ยวกับการแสวงหาข่าวสาร (Information Seeking)
5. ทฤษฎีการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจ (The Uses And The Gratifications)

1. ทฤษฎีการตัดสินใจ (Decision Making)

การตัดสินใจเป็นกระบวนการที่มนุษย์ปฏิบัติอยู่ในทุกกิจกรรมจะโดยรู้ตัว หรือไม่รู้ตัวก็ตาม จนมีความรู้สึกว่าเป็นเรื่องธรรมดาที่ทุกคนต้องทำการตัดสินใจโดยเฉพาะอย่างยิ่งการตัดสินใจลงทุนในตลาดหลักทรัพย์นั้น การตัดสินใจดูเหมือนว่าเป็นหัวใจของการปฏิบัติการทุกๆเรื่อง ทุกๆกรณี เริ่มตั้งแต่การกำหนดเงินลงทุน กำไรที่ต้องการ การเลือกหลักทรัพย์ ราคาหลักทรัพย์ที่ต้องการ ระยะเวลาในการลงทุนการซื้อขายหรือรอดูสถานการณ์ฯลฯจะเห็นได้ว่าในทุกขั้นตอนการลงทุนใน

หลักทรัพย์จะมีกระบวนการตัดสินใจแฝงอยู่ด้วยตลอดเวลาซึ่งถึงแม้ว่าการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์จะมีหลักการลงทุนทฤษฎีการซื้อขายหลักทรัพย์เครื่องมือเทคนิคหรือมีอุปกรณ์ในการลงทุนอย่างไรก็ตามแต่แท้ที่จริงแล้วตัวบุคคลต่างหากที่จะเป็นผู้ทำการตัดสินใจนอกเหนือไปจากหลักการตัดสินใจโดยทั่วไป ยังมีเหตุผลส่วนตัวอารมณ์ความรักใคร่ชอบพอกความเชื่อตลอดจนกระบวนการทางสมองและกระบวนการทางจิตใจอื่นๆก็มีส่วนเข้ามาเกี่ยวข้องในการตัดสินใจตลอดเวลา ซึ่งจะนำเสนอต่อไป

ธรรมชาติของการตัดสินใจ (Nature of Decision Making)

การตัดสินใจเป็นกระบวนการเลือกในระหว่างทางเลือกต่างๆภายในกระบวนการเลือกทางเลือกต่าง ๆ นั้น ก็มีสิ่งเข้ามาเกี่ยวข้องบางประการเป็นต้นว่า Chester I. Barnard (1938) ได้กล่าวถึงกระบวนการตัดสินใจว่าเป็นเทคนิควิธีที่จะลดจำนวนทางเลือกการเลือกลงมานั้นก็หมายถึงว่าเลือกทางเลือกใดทางหนึ่งขึ้นมา นั่นเองซึ่งในกระบวนการดังกล่าวนี้ Herbert A. Simon (1960) ก็ให้ความเห็นว่า มีระดับขั้นตอนความสำคัญอยู่หลายประการ คือ

ประการแรก เป็นกิจกรรมทางด้านเชาวน์ปัญญา (intelligence activity) หมายถึง การแสวงหาข้อมูล ข่าวสาร สภาพการต่างๆ เพื่อที่จะใช้ในการตัดสินใจ

ประการที่สอง เป็นกิจกรรมออกแบบ (design activity) หมายถึงว่า เป็นการสร้าง พัฒนา วิเคราะห์ แนวทางต่างๆ ที่น่าจะนำไปปฏิบัติได้

ประการสุดท้ายคือกิจกรรมคัดเลือก (choice activity) คือ การเลือกทางเลือกอันเหมาะสมที่นำไปปฏิบัติได้จริง

ในขั้นตอนทั้ง 3 ประการนี้เองที่สะท้อนให้เห็นถึงธรรมชาติที่สำคัญของการตัดสินใจว่าเป็นกระบวนการตามลำดับขั้นในอันที่จะเลือกทางเลือกใดทางหนึ่งออกมาสำหรับใช้ในการปฏิบัติ ดังนั้นหลักการตัดสินใจนั้นมิได้สิ้นสุดที่การเลือก แต่หากว่าจะไปสิ้นสุดที่การปฏิบัติมันเอง (Newman,

Summer and Kirby, 1972)

ขั้นตอนของการตัดสินใจ (Steps in Decision Making)

ธรรมชาติของการตัดสินใจนั้น ตามความหมายของ Herbert A. Simon เป็นลำดับขั้นตอน 3 ประการในอันที่จะเลือกทางใดทางหนึ่งขึ้นมาและก็ในความเข้าใจทั่วๆไปก็มักจะคิดว่าลำดับขั้นตอนนี้เองที่เป็นเรื่องราวทั้งหมดของการตัดสินใจ แล้วก็อาจจะคิดต่อไปอีกว่าไม่ว่าจะตัดสินใจเรื่องอะไร จะโดยรู้ตัวหรือไม่ก็ตามผู้ที่ทำการตัดสินใจซึ่งต้องผ่านขั้นตอนต่างๆของการตัดสินใจจากกระบวนการขั้นตอนซึ่ง Simon เสนอว่ามี 3 ประการ นั้น ก็ดูเหมือนว่าเป็นแนวความคิดที่มีมาตั้งแต่สมัยของ Frederic W. Taylor เกี่ยวกับเรื่องการจัดการตามแนววิทยาศาสตร์ หรือ Scientific Management ว่าจริงๆ แล้วขั้นตอนที่ Taylor เสนอออกมานั้นเป็นขั้นตอนของการแก้ปัญหา (problem solving) ซึ่งแน่นอนว่ากระบวนการตัดสินใจจะใช้กระบวนการขั้นตอนในการแก้ปัญหาเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

เสมอ โดยปกติแล้วขั้นตอนต่างๆ นั้น อาจแบ่งออกมาได้อย่างน้อยที่สุด 4 - 5 ขั้นตอนที่สุดแล้วแต่ผู้ที่แบ่งขั้นตอนนั้นจะแบ่งได้มากน้อยประการใด เพราะในบางกรณีอาจจะแบ่งถึง 8 - 9 ขั้นตอนก็เป็นได้ แต่ขั้นตอนเบื้องต้นก็เป็นไปตามที่ Simon ได้เสนออยู่ที่ขั้นตอน 3 ประการ นั้นเอง

1. การแยกแยะตัวปัญหา (Problem Identification)

ในประการแรก อาจจะเรียกว่าการค้นหาข้อเท็จจริงในตัวปัญหาออกมาให้ได้ตามแนวความคิดของ Taylor กล่าวว่าการแก้ปัญหานั้นซึ่งดูเหมือนว่าในคดีอย่างไทยๆเราก็มีความคิดเหมือนกันอย่างที่ว่าเมื่อเราได้รู้ตัวปัญหาที่แท้จริงก็เท่ากับว่าเราแก้ปัญหาได้ครั้งหนึ่งแล้วซึ่งหมายถึงว่าในหลายกรณีผู้ที่แก้ปัญหาไม่ทราบถึงตัวปัญหาที่แน่นอนเพราะฉะนั้นก็อาจจะดำเนินการแก้ปัญหาทุกอย่างโดยไม่ทราบปัญหาที่แท้จริงก็เป็นได้

ในขั้นตอนแรกของการตัดสินใจนั้น จึงเป็นเรื่องของการสร้างความแน่ใจ มั่นใจ โดยการค้นหาทำความเข้าใจกับตัวปัญหาที่แท้จริงที่เราถือว่าเป็นเรื่องของการแยกแยะตัวปัญหาออกมาแน่ชัดหรือตัวปัญหาที่แน่นอนที่แท้จริงนั้นก็เพราะเหตุว่ากระบวนการตัดสินใจจะเริ่มค้นตามขั้นตอนแรกเมื่อผู้ทำการตัดสินใจมีความรู้สึกว่าได้เกิดปัญหาขึ้นมา นั่นก็คือเป็นความรู้สึกที่เกิดขึ้นภายในของผู้ทำการตัดสินใจว่าได้มีปรากฏการณ์บางสิ่งบาง

อย่างมิได้เป็นไปตามที่คาดคิดหมายถึงว่าได้มีตัวปัญหาเหล่านั้นแต่ความตั้งใจที่แท้จริงเป็นเรื่องของการวิเคราะห์ ซึ่งตามแนวความคิดข้อเสนอของ Charles H. Kepner and B. Tregoe , 1965) ก็ได้เสนอว่า

การตัดสินใจนั้นอยู่ที่การแยกแยะตัวปัญหาที่แท้จริงออกมาให้ได้นั่นเอง

สำหรับการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์นั้นการแยกแยะปัญหาที่สำคัญๆ ได้แก่การระบุทางเลือกได้แก่
หลักทรัพย์และการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่อาจส่งผลถึงการขึ้นลงของราคาหลักทรัพย์เหล่านั้น

2. การหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหานั้น (Information Search)

ในขั้นที่สองของขั้นตอนการตัดสินใจ ก็เป็นเรื่องของ ข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหา ซึ่งตรงกับกิจกรรมที่ Simon เสนอว่า เป็นกิจกรรมทางด้านเขาวนปัญหา คือในปัญหาต่างๆ นั้น เราทราบได้แน่นอนว่าการที่เกิดปัญหาใดๆ ขึ้นมาจำเป็นต้องมีสาเหตุ เพราะฉะนั้น การเสาะหาข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหานั้นก็คือการเสาะหาสิ่งที่เป็นสาเหตุหรือสิ่งที่ก่อให้เกิด ปัญหา นั้น ซึ่งอาจจะไม่ใช่สาเหตุโดยตรงก็เป็นได้ ความสามารถที่จะหาข่าวสาร ข้อมูลที่ครอบคลุมมากที่สุด หรือที่กล่าวว่า เป็นข่าวสารที่สมบูรณ์ (complete information) นั้น อาจจะเป็นไปไม่ได้ แต่ในข้อเสนอในขั้นตอนการตัดสินใจประการที่สองนี้ เป็นเรื่องของการเสาะหาตัวข่าวสาร ควรจะเป็นไปตามแนวความคิดที่ ข่าวสารที่สรรหานั้น จำเป็นจะต้องมีความเกี่ยวข้องและจำเป็นกับตัวปัญหา ตลอดจนมีความเพียงพอในการแก้ปัญหา (relevant, necessary and sufficient information) ซึ่งการเสาะแสวงหาที่ทำได้ในปัจจุบันนี้อาจทำได้ละเอียดลึกซึ้งขึ้นด้วยความช่วยเหลือของเครื่องจักรกลบางชนิดที่มีความรวดเร็วและสามารถที่จะดำเนินการข้อมูล ค้นหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับปัญหาได้ถูกต้องแน่นอนมากยิ่งขึ้น

นักลงทุนได้แสวงหาข้อมูลข่าวสารจากสื่อมวลชนตามที่ตนเองให้ความสนใจ ซึ่งปัจจุบันนี้สื่อมวลชนทั้งโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ได้เสนอข่าวสารเกี่ยวกับหลักทรัพย์ต่าง ๆ กัน อีกทั้งยังมีเพื่อนนักลงทุนและเจ้าหน้าที่โบรกเกอร์ทำการส่งข้อมูล ข่าวสารและวิเคราะห์ให้ด้วย ทำให้นักลงทุนมีทางเลือกเนื้อหา ข่าวสารเกี่ยวกับหลักทรัพย์และเลือกแหล่งที่จะใช้ได้ด้วย

3. การประเมินค่าข่าวสาร (Evaluation of Information)

ในบรรดาข่าวสารที่เสาะแสวงหานั้น เราก็ต้องยอมรับความจริงประการหนึ่งว่า มิได้หมาย

ความว่าข่าวสารทุกชนิดที่หามานั้นเกี่ยวข้องกับตัวปัญหาและมีคุณค่ากับตัวปัญหานั้นอย่างแท้จริงเสมอไป
 ทุกๆที่ขณะทำการเสาะหาก็ได้ตั้งใจเช่นกันเพราะฉะนั้นก็จำเป็นต้องมีการประเมินค่าว่าข่าวสารที่ได้มา
 นั้นถูกต้อง เหมาะสม เพียงพอตรงกับเวลาและสามารถที่จะนำไปวิเคราะห์ปัญหาได้หรือไม่
 ซึ่งจะมีการเสาะหาข่าวสารเพิ่มเติมหลังจากประเมินค่าข่าวสารแล้วว่าไม่เพียงพอหรือไม่เกี่ยวข้องเท่าที่
 ควรหรือจำเป็นต้องตัดข่าวสารบางอย่างออกไปถ้าเห็นว่าไม่เกี่ยวข้องตัวปัญหาที่จะทำการแก้ปัญหาหรือ
 ตัดสินใจนั้น

เมื่อนักลงทุนได้รับข้อมูล ข่าวสารต่าง ๆ จากแหล่งข้อมูลที่เปิดรับอยู่ เนื้อหาของข้อมูล
 ข่าวสารนั้นก็อาจจะไม่ตรงกับความต้องการของนักลงทุน ข่าวสารเหล่านั้นก็จะถูกตัดออกไป อาทิเช่น
 การที่ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศเปลี่ยนอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจากระบบตะกร้าเงิน
 (Basket Currencies) เป็นระบบลอยตัว (Managed Float) เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2540
 ทำให้ตลาดหลักทรัพย์มีความผันผวนอย่างรวดเร็ว

ถ้านักลงทุนต้องการทราบผลกระทบที่จะเกิดกับบริษัทที่ตนเองถือหุ้นอยู่ ก็ต้องดูจากงบการเงิน
 การถือหุ้นของบริษัทและการขายสินค้าหรือบริการเป็นการขายในประเทศหรือส่งออกต่างประเทศ
 ข่าวสารในช่วงเวลานั้นมีมากมาย แต่อาจจะไม่ใช่สิ่งที่นักลงทุนต้องการ

4. การกำหนดทางเลือก (Listing of Alternatives)

ในขั้นนี้เองที่ โดยทั่วไปมักจะเห็นว่าเป็นขั้นสำคัญมากของการตัดสินใจ
 คือการกำหนดทางเลือกมากที่สุดเท่าที่จะมากได้แต่เราได้กล่าวแล้วว่าในกระบวนการตัดสินใจตาม
 ขั้นตอนนั้นการกำหนดทางเลือกหรือเลือกทางเลือกใดนั้นเป็นการที่พยายามจะครอบคลุมวิถีทางที่จะ
 แก้ปัญหาได้ในหลายวิธีจริงอยู่ถ้าเรามีข่าวสารสมบูรณ์สำหรับปัญหาแต่ละเรื่องเราอาจจะกำหนดทาง
 เลือกได้เหมาะสมและครอบคลุมอย่างแท้จริงได้แต่ก็จำเป็นต้องยอมรับความจริงว่าในบรรดาทางเลือกที่กำ
 หนดออกมานั้นจะยังไม่สมบูรณ์นั่นเองในการกำหนดทางเลือกหลายๆทางนั้นทางเลือกทุกทางอาจจะช่วย
 แก้ปัญหาแต่อาจจะมีความสำคัญหรือจำเป็นตลอดจนความเหมาะสมในหลายๆ ระดับด้วยกัน
 คือทางเลือกแต่ละทางอาจช่วยให้แก้ปัญหาได้ถูกต้องเหมาะสมในระดับที่ต่างๆกันเพราะฉะนั้น
 ความจำเป็นอย่างหนึ่งก็คือ การกำหนดทางเลือกที่มีลำดับความสำคัญของการแก้ปัญหา
 เพื่อที่จะสรุปในการที่จะเลือกในขั้นต่อไป

การกำหนดทางเลือกของนักลงทุนคือกำหนดหลักทรัพย์ที่อยู่ในข่ายที่จะเลือกลงทุน ก็ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของนักลงทุนที่จะจัดลำดับความสำคัญของการแก้ปัญหาการลงทุนในหลักทรัพย์ อาทิเช่น นักลงทุนต้องการผลตอบแทนในระยะยาวหรือระยะสั้นต้องการได้กำไรจากการขายหุ้นในระดับราคาเท่าไร ต้องการถือหุ้นนานกี่วัน กี่เดือน เป็นต้น

5. การเลือกทางเลือก (Selection of Alternative)

เมื่อได้กำหนดทางเลือกต่างๆออกมาแล้วพร้อมทั้งกำหนดลำดับความสำคัญและความเหมาะสมในการแก้ปัญหาแล้ว ขั้นตอนต่อไปก็คือการเลือกทางเลือกที่จะปฏิบัติการต่อไป (selection of a course of action) และขั้นตอนนี้เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่าเป็นการตัดสินใจอย่างแท้จริง ความจริงแล้วขั้นนี้ก็เพียงอีกขั้นหนึ่งที่อยู่ในขั้นตอนของการตัดสินใจซึ่งยังไม่สามารถที่จะกล่าวได้ว่าสมบูรณ์ตามที่ตั้งใจ เพราะเหตุว่าจำเป็นต้องมีขั้นตอนอีกขั้นหนึ่งซึ่งอย่างน้อยที่จะสร้างความสมบูรณ์ให้กับการตัดสินใจ

ตามขั้นตอนเหล่านี้ได้ในการเลือกทางเลือกหรือเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ใดๆนักลงทุนอาจจะเลือกที่ให้ผลตอบแทนคุ้มที่สุด ในระยะเวลาสั้นที่สุด และมีความเสี่ยงน้อยที่สุด เป็นต้น

6. การปฏิบัติตามการตัดสินใจ (Implement of Decision)

เมื่อทางเลือกได้ถูกเลือกขึ้นมาแล้ว ก็เป็นการปฏิบัติตามผลของการตัดสินใจหรือทางเลือกนั้น เราจะทราบได้ว่าการตัดสินใจนั้นถูกต้องเหมาะสมเพียงใดหรือไม่ ก็ขึ้นอยู่กับผลของการตัดสินใจนั้น หมายถึงว่าสามารถที่จะแก้ปัญหาที่ได้แยกแยะออกมาได้ตามขั้นตอนแรกได้หรือไม่ ซึ่งในหลายกรณีมีการสอดแทรกขั้นตอนออกมาว่าเมื่อเริ่มปฏิบัติการตามผลของการตัดสินใจนั้นแล้วจะมีวิธีการประเมินผลของการตัดสินใจได้อย่างไรในการที่ตรวจสอบดูว่าผลของการตัดสินใจที่ได้ถูก

ปฏิบัติว่าเหมาะสมกับการแก้ปัญหาที่ต้องการจะแก้หรือไม่

อย่างไรก็ตาม	ทั้งหมดนั้นเป็นขั้นตอนของการตัดสินใจที่จำเป็นต้องมี
ดังที่กล่าวแล้วว่าจะโดยรู้ตัวหรือไม่ก็ตามเพื่อที่จะได้ดำเนินการตั้งแต่เกิดความรู้สึกในตัวปัญหาตลอด	
จนการปฏิบัติการแก้ปัญหานั้นตามผลของการตัดสินใจ	คือการเลือกทางเลือกนั่นเอง

และในหลายกรณีอาจจะมีการแบ่งขั้นตอนละเอียดย่อยไปกว่านี้ก็เป็นได้ (Alexis and Wilson, 1967 ; Moore and Thomas , 1976)

เมื่อนักลงทุนได้เลือกทางเลือกที่คาดว่าจะดีที่สุดแล้วนักลงทุนก็จะปฏิบัติตามการตัดสินใจเลือกทางเลือกนั้นยกตัวอย่างเช่นเมื่อนักลงทุนได้ กำหนดทางเลือก กำหนดราคาหุ้นและปริมาณที่จะลงทุนแล้ว สิ่งที่จะทำต่อไปการสั่งซื้อตามราคาและปริมาณที่ต้องการ หรือเมื่อนักลงทุนตัดสินใจที่จะขายหุ้น ระดับราคาที่จะขายคือทางเลือกที่เลือกไว้แล้วและการส่งขายหุ้น คือกระบวนการตัดสินใจขั้นสุดท้าย

เกณฑ์ในการตัดสินใจ (Decision Making Criteria)

ในการเลือกทางเลือกแต่ละทางสำหรับการปฏิบัติในการแก้ปัญหาเรียกว่าเป็นการปฏิบัติในการดำเนินการตัดสินใจนั้นผู้ทำการตัดสินใจแต่ละคนก็มีเกณฑ์การตัดสินใจแตกต่างกันออกไปในที่นี้เราจะได้พยายามสรุปเกณฑ์ต่าง ๆ ที่มักจะใช้อยู่ในการตัดสินใจหรือโดยเฉพาะอย่างยิ่งการเลือกทางเลือกที่ได้กำหนดไว้หลาย ๆ ทางนั้นแล้ว

1. เกณฑ์หาจุดสูงสุด (Maximization)

ในลักษณะของการหาเกณฑ์จุดสูงสุดนั้น ก็เป็นความคิดในแง่หนึ่งที่ว่าข่าวสาร ข้อมูลที่หามาได้นั้น เป็นข่าวสารที่สมบูรณ์แล้ว และทางเลือกต่าง ๆ ที่กำหนดขึ้นมานั้น ก็เป็นทางเลือกที่สมบูรณ์แล้ว คือไม่มีทางเลือกอื่นที่จะช่วยแก้ปัญหาได้ เพราะฉะนั้น

ฐานคติที่ว่าผู้ทำการตัดสินใจมีความรู้สมบูรณ์ (complete knowledge) ในสถานการณ์ที่แก้ปัญหานั้น ทำให้ผู้ทำการตัดสินใจพยายามหาจุดสูงสุด (maximize) หมายถึงการเลือกทางเลือกที่คิดว่าดีที่สุดเหมาะสมที่สุดในบรรดาทางเลือกที่มีอยู่นั้นที่สมบูรณ์แล้วไม่มีทางเลือกอื่นนอกเหนือไปจากนี้แล้ว เกณฑ์นี้จะใช้มากเมื่อพิจารณาในแง่ของเศรษฐศาสตร์ที่มีฐานคติว่า ในบรรดาสรรพความรู้ทั้งหลายที่มีอยู่ในโลกสามารถเสาะแสวงหาได้

แต่ในข้อเท็จจริงเราอาจจะมองเห็นได้ว่าจุดสูงสุดนั้น ไม่ทราบแน่เหมือนกันว่าอยู่ที่ใด เพราะข่าวสาร ข้อมูลที่ได้มานั้นจะยังไม่สมบูรณ์เต็มที่ และการกำหนดทางเลือกก็ยังไม่สมบูรณ์เต็มที่ด้วย และปรากฏการณ์อย่างหนึ่งมักจะเกิดขึ้น ในการที่จะใช้เกณฑ์หาจุดสูงสุด คือเมื่อเราพิจารณาแก้ปัญหา ใดๆ ก็ตาม มักจะมีการกำหนดวัตถุประสงค์ และอาจจะมียากกว่าหนึ่งวัตถุประสงค์ ซึ่งอาจจะเกิดความขัดแย้งในการดำเนินการไปสู่วัตถุประสงค์หมายถึงว่าการที่พยายามหาจุดสูงสุดในการ ปฏิบัติเพื่อที่จะบรรลุวัตถุประสงค์หนึ่งนั้นอาจจะไปขัดแย้งกับการประพฤติปฏิบัติให้บรรลุวัตถุประสงค์อื่น ก็เป็นไปได้ เพราะฉะนั้น ในเกณฑ์หาจุดสูงสุดนั้น อาจจะเรียกได้ว่ามิได้เป็นเกณฑ์ที่ดีที่สุดเสมอไป ภายใต้ความจริงที่กล่าวมาแล้วทั้งสองประการ นั้น

นักลงทุนจะทำการพิจารณาเปรียบเทียบผลตอบแทนที่หลักทรัพย์ใดจะให้ผลตอบแทนสูงสุด เมื่อได้พิจารณาแล้ว ก็จะทำการตัดสินใจเลือกหุ้นตัวนั้น

2. เกณฑ์การหาจุดสูงสุดของทางเลือกที่ต่ำ ๆ (Maximin)

โดยทั่วไปเกณฑ์ที่เป็นที่รู้จักกันทั่วไปว่าเมื่อกำหนดทางเลือกออกมาแล้วจะสมบูรณ์หรือไม่ก็ตาม ในแนวความคิดซึ่งโดยปกติเราก็ยอมรับว่ามีได้เป็นทางเลือกที่สมบูรณ์นักแต่อย่างไรก็ตามในบรรดาทางเลือกที่กำหนดออกมานั้น จะมีลักษณะของการส่งผลตอบแทนออกมาในลักษณะที่ไม่พอใจนัก หมายความว่าให้สิ่งตอบแทนออกมาต่ำแต่บรรดาทางเลือกที่ต่ำๆนั้นผู้ทำการตัดสินใจก็พยายามเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด เหมาะสมที่สุดจากทางเลือกซึ่งจะให้ผลออกมาน้อยเหล่านั้น จึงได้มีชื่อเรียกว่า Maximin คือเป็นการ maximize minimum outcomes ซึ่งในกรณีนี้จะเห็นว่าผู้ทำการตัดสินใจมักถูกบังคับให้เลือกทางเลือกจากบรรดาทางเลือกซึ่งไม่น่ายับยั้ง แต่ก็เป็นเกณฑ์ที่ดูออกจะใช้กันมากทีเดียว

เมื่อนักลงทุนตัดสินใจที่จะลงทุน นักลงทุนก็จะพิจารณาผลตอบแทนที่จะได้รับ ซึ่งนักลงทุนก็ยอมรับว่าผลตอบแทนอาจออกมาต่ำเนื่องจากนักลงทุนต้องพิจารณาค่าความเสี่ยงไว้ด้วยแต่ในบรรดาการเลือกละเอียดที่ให้ผลตอบแทนต่ำนั้น จะเลือกทางเลือกที่ให้ผลตอบแทนสูงสุด เช่น การขายหุ้นขาลงจะเป็นการตัดสินใจที่ให้ผลตอบแทนต่ำแต่นักลงทุนจะต้องตัดสินใจเพื่อไม่ให้ขาดทุนน้อยลงไปกว่าเดิมอีก ทำให้นักลงทุนต้องพิจารณาการลงทุนข้อมูลทุกด้าน

เพื่อให้ผลตอบแทนที่จะได้รับออกมาดีที่สุด

3. เกณฑ์ที่จะสร้างความเสียใจน้อยที่สุด (Minimax)

ในเกณฑ์นี้เรามักจะเจอความจริงในหลายกรณีที่ว่า ในบรรดาทางเลือกต่างๆ นั้น เมื่อได้กำหนดออกมาแล้ว ผู้ทำการตัดสินใจหรือเลือกทางเลือกเหล่านั้น มีความรู้สึกว่าจะไม่เลือกทางเลือกใด ก็จะไม่มีความพอใจไปเสียทั้งนั้น อาจจะเป็นเพราะว่าผลลัพธ์ที่ออกมาอาจจะไม่สร้างความพึงพอใจให้กับตนเองหรือว่ามีความกำกวมกันในลักษณะของความคาดหมายว่าผลลัพธ์ ที่ออกมานั้นจะทำอันตรายในด้านต่าง ๆ ให้แก่ตนเองได้ ผู้ทำการตัดสินใจจึงได้พยายามหาวิธีที่จะสร้างความเสียใจให้กับตนเองน้อยที่สุดเท่าที่จะน้อยได้ วิธีการนี้มีชื่อเรียกว่า Minimax หมายความว่าผู้ทำการตัดสินใจพยายามที่จะ Minimize maximum regret ซึ่งเราจะเห็นว่าในหลายกรณี ในความรู้สึกของผู้ที่จะทำการตัดสินใจนั้น มีความรู้สึกพยายามจะป้องกันตัวเองมากที่สุด หรือมากเกินไป (over selfprotection) ก็มักใช้เกณฑ์นี้สำหรับเลือกหรือกล่าวโดยทั่วไป สำหรับการตัดสินใจนั่นเอง อาทิเช่นการเลือกลงทุนในหุ้นที่เสี่ยงน้อยเพื่อให้เกิดผลเสียน้อยที่สุดแม้ว่าจะไม่ได้รับกำไรมากที่สุดก็ตาม

4. เกณฑ์สร้างความพึงพอใจ (Satisficing)

ความจริงเกณฑ์นี้น่าจะเรียกว่าเป็นเกณฑ์หาทางออกคล้ายๆกับในกรณีของการเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด ในบรรดาทางเลือกที่ไม่ค่อยจะดีนักแต่ความแตกต่างอยู่ตรงที่ผู้เสนอคือ James G. March and Herbert A. Simon (1958) พยายามที่จะชี้ให้เห็นว่าในบรรดาผู้ทำการตัดสินใจนั้น โดยทั่วไปมักจะมีเกณฑ์หรือมาตรฐานบางอย่างอยู่ในใจอยู่แล้วในการเลือกใดก็แล้วแต่ในเกณฑ์หรือมาตรฐานเหล่านั้นอาจจะถือเป็นเกณฑ์หรือจุดต่ำสุดหรือความต้องการขั้นต่ำในใจว่าถ้าหากว่าทางเลือกใดก็ตามที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามความต้องการขั้นต่ำนั้นแล้วผู้ตัดสินใจจะทำการตัดสินใจตามเกณฑ์นั้น โดยที่อาจจะไม่คำนึงถึงทางเลือกอื่น ซึ่งอาจจะมีความเหมาะสมหรือความถูกต้องดีกว่าก็เป็นได้ แต่ความเข้าใจของ March and Simon รู้สึกว่าผู้ตัดสินใจโดยทั่ว ๆ ไป นำไปใช้ซึ่งเกณฑ์ Satisfice นี้มากกว่าเกณฑ์อื่นๆ ทั้งนี้ก็เพราะเหตุว่าโดยธรรมชาติของมนุษย์แล้วมนุษย์ต้องการที่จะทำอะไรบางสิ่งบางอย่างที่สอดคล้องกับความต้องการของตนเองซึ่งในความรู้สึกในใจของตนเองนั้น

ก็เป็นความรู้สึกธรรมดาทั่วไป ที่ว่าถ้าหากว่าทางเลือกหรือวิธีปฏิบัติได้เป็นไปตามที่คิดในใจแล้ว ก็จะสร้างความพึงพอใจให้กับตนเองได้ ซึ่งในแง่ที่เราจะเห็นว่าจะมีความถูกต้องเหมาะสมมากยิ่งขึ้น นักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ที่ใช้เกณฑ์สร้างความพึงพอใจอาจจะไม่ได้หาข้อมูลเปรียบเทียบผลลัพธ์ของการซื้อหลักทรัพย์ทุกหลักทรัพย์ว่าหลักทรัพย์ใดจะให้ผลตอบแทนสูงสุดแต่อาจจะตัดสินใจซื้อหลักทรัพย์ในทันทีที่พบหลักทรัพย์ที่จะให้ผลตอบแทนในระดับที่พอใจ แม้ว่าจะไม่ให้ผลตอบแทนสูงสุดก็ตาม

สถานการณ์ในการตัดสินใจ (Decision Making Situations)

ในแง่หรือทัศนะ(aspect)ที่สามในเรื่องของการตัดสินใจนี้เราคิดว่าน่าจะได้พิจารณาถึงเรื่องสถานการณ์ในการตัดสินใจ หมายถึงว่าในกระบวนการตัดสินใจใด ๆ ก็แล้วแต่เราอาจจะกล่าวว่าการตัดสินใจนั้น ๆ อยู่ในสถานการณ์ที่แตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด แม้ว่าสถานการณ์บางสถานการณ์นั้นอาจจะไม่มีจริง ๆ ในสภาพความเป็นจริงซึ่งแม้ว่าเราจะใช้เกณฑ์ที่เหมาะสมที่สร้างความพึงพอใจให้กับตนเองมากที่สุดแล้วก็ตาม แต่ในการเลือกทางเลือกนั้นจำเป็นต้องพิจารณาอย่างรอบคอบในเรื่องสถานการณ์ที่ทำการตัดสินใจ ซึ่งเราอาจจะมองสถานการณ์ผิดพลาดไป การกำหนดเกณฑ์และความมีเหตุมีผลของการตัดสินใจนั้น ผิดเพี้ยนไปจากสิ่งที่น่าจะเป็นก็อาจเป็นไปได้ในหลายกรณีเราจะเห็นว่าผู้ทำการตัดสินใจอาจจะเข้าใจสถาน

การณ์ไม่ถ่องแท้จึงมองสถานการณ์ผิดไป ผลลัพธ์ ของการตัดสินใจอาจจะยังผลไม่เป็นที่น่าพึงพอใจ

เพราะเกณฑ์และวิธีการบางอย่างอาจจะเหมาะสมกับสถานการณ์เพียงบางสถานการณ์เท่านั้น

1. สถานการณ์ที่แน่นอน (Certain Situation)

สถานการณ์แน่นอนหมายถึงว่าไม่ว่าเราจะเลือกทางเลือกใดเราสามารถกำหนดและทายผลลัพธ์ออกมาได้แน่นอนในทุกกรณีในสถานการณ์เช่นนี้ก็เป็นที่รู้จักเข้าใจกันได้ง่ายสำหรับในสถานการณ์ที่แน่นอนที่เรา กล่าวได้ว่าเราสามารถกำหนดหรือทำนายผลลัพธ์ออกมานั้นนี้อาจไม่เป็นจริงเสมอไปในกระบวนการตัดสินใจใด ๆ ก็แล้วแต่เป็นการตัดสินใจในอนาคตเพราะฉะนั้นธรรมชาติของการตัดสินใจจึงขึ้นอยู่กับกาลเวลานั้นก็คือว่าเป็นกาลเวลาในอนาคตซึ่งโดยทั่วไปแต่เราก็ทราบว่าไม่มีความมั่นใจใดๆมากนักสำหรับสิ่งที่เกิดขึ้นในอนาคตแต่ถ้าหากว่าผู้ทำการตัดสินใจพิจารณาว่าสถานการณ์ที่ตนทำการตัดสินใจนั้นเป็นสถาน

การที่แน่นอนแล้วก็หมายความว่าผู้ทำการตัดสินใจคิดว่าเขาสามารถจะกำหนดผลที่ออกมาในอนาคตได้แน่ๆซึ่งในข้อเท็จจริงเราจะเห็นว่าสถานการณ์เช่นนี้มีอยู่น้อยมากปัญหาจึงอยู่ที่ว่าสถานการณ์จริงนั้นไม่แน่นอนแต่ผู้ทำการตัดสินใจเข้าใจว่าแน่นอนเกณฑ์และวิธีการต่างๆก็จะไม่เหมาะสมกับความเป็นจริงทันที คุณภาพของการตัดสินใจจะลดลงด้วยเช่นกัน

2. สถานการณ์ที่ไม่แน่นอน (Uncertain Situation)

ตรงข้ามกับสถานการณ์ที่แน่นอนคือสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ในสถานการณ์ของความไม่แน่นอนนี้อาจแยกได้เป็นระดับ 2 ระดับ คือระดับที่มีความไม่แน่นอนอย่างแท้จริง นั่นก็คือว่าผู้ที่จะทำการเลือกทางเลือกหรือทำการตัดสินใจนั้น แต่ไม่มีทางใดเลยที่จะบอกว่าจะเลือกทางเลือกใดทางหนึ่งแล้ว สิ่งที่จะเป็นผลลัพธ์ออกมาแล้วจะออกมาในรูปแบบใด หรืออาจจะเรียกได้ว่ามีดเปิดด้าน ในสถานการณ์เช่นนั้น ผู้ที่ทำการตัดสินใจนั้น จะตกอยู่ในสภาพที่มองไม่เห็นทางเลยว่าสิ่งที่เกิดขึ้นในอนาคตนั้น เป็นไปในรูปใดในกรณีเช่นนี้ เป็นการยากที่จะดำเนินการตัดสินใจผู้ทำการตัดสินใจบางคนถึงกับอาจจะใช้แนวทางให้มึนเหตุมีผลมากยิ่งขึ้น โดยการที่พยายามใช้หลักเกณฑ์หรือกฎแห่งการเป็นไปได้มาใช้เป็นหลักในการพิจารณาว่าจะเลือกทางเลือกใด ในอีกประเด็นหนึ่งนั้น เป็นสถานการณ์แห่งความไม่แน่นอนซึ่งอยู่ในระดับค้ำ นั่นก็หมายถึงว่าจะเป็นสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน แต่เราพอจะทราบว่าเป็นไปได้ในสิ่งใดบ้าง เมื่อผู้ทำการตัดสินใจเลือกทางเลือกใดทางเลือกหนึ่งขึ้นมา แต่ว่าโอกาสหรือความน่าจะเป็น (probability) ของผลลัพธ์ทางเลือกแต่ละทางนั้นอาจจะเป็นไปในรูปใดขึ้นอยู่กับสถานการณ์บางอย่าง ซึ่งในลักษณะสถานการณ์แห่งความไม่แน่นอนในระดับนี้เราเรียกว่าเป็นสถานการณ์แห่งความเสี่ยง (riskysituation) คือมีโอกาสที่เป็นไปได้ทุกๆทางเลือก หมายถึงผลลัพธ์ที่ออกมาจากทางเลือกแต่ละทางนั้น แต่ความน่าจะเป็นไปนั้นมีความแตกต่างกันซึ่งในกรณีเช่นนี้จะเห็นว่าการทำความเข้าใจในเรื่องของความน่าจะเป็นแล้วนำมาช่วยประกอบในการพิจารณานั้นมีประโยชน์อย่างมากทีเดียวเพราะเหตุว่าในการเลือกทางเลือกใดๆนั้นในกรณีของสถานการณ์แห่งความเสี่ยงเราจะเห็นว่าผู้ทำการตัดสินใจใช้เทคนิควิธีบางอย่าง ในการที่จะกำหนดความน่าจะเป็นให้กับทางเลือกทุกทางเพื่อที่จะทราบว่าทางเลือกใดเป็นทางเลือกที่จะให้ผลลัพธ์ หรือเป็นผลตอบแทนออกมาในระดับที่น่าพอใจ หรือในระดับที่สูงสุด ได้พิจารณาหาค่าแห่งความคาดหมาย (expected value) ของทางเลือกแต่ละทางนั้นมาเปรียบเทียบกันเพราะฉะนั้นเราจะเห็นว่าในสถานการณ์แต่ละสถานการณ์ อาจจะเป็นสิ่งบอกได้ว่า ควรจะใช้เกณฑ์และเทคนิควิธีใดในการเลือกทางเลือกตัดสินใจ

สถานการณ์การตัดสินใจลงทุนในตลาดหลักทรัพย์จัดได้ว่าเป็นสถานการณ์แห่งความไม่แน่นอนที่อยู่ในระดับต่ำ ก็มีโอกาสเป็นไปได้ทุก ๆ ทางเลือก ยกตัวอย่างเช่น แนวโน้มราคาหลักทรัพย์อาจต่ำลงสูงขึ้นหรือคงที่ซึ่งมีโอกาasเป็นไปได้ทั้งนั้นการที่นักลงทุนจะใช้เกณฑ์ในการเลือกทางเลือกตัดสินใจก็ขึ้นอยู่กับว่านักลงทุนมีลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลเป็นประเภทใด

พฤติกรรมทั่วไปในการตัดสินใจของมนุษย์

โดยปกติแล้วดูเหมือนว่าเราพอที่จะพิจารณากำหนดพฤติกรรมของมนุษย์ได้ในสิ่งที่เขาเกี่ยวข้องกับสถานการณ์สิ่งแวดล้อมเป็นหลายระดับทีเดียวโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเกี่ยวกับพฤติกรรมการตัดสินใจของมนุษย์นั้น โดยทั่วไปเราก็อาจจะแยกแยะระดับการเข้าไปเกี่ยวข้องกับสถานการณ์สิ่งแวดล้อมเป็น 3 ระดับคร่าว ๆ ด้วยกัน คือ

ระดับที่ 1. นิสัย (Habit)

นิสัยในที่นี้หมายถึงปฏิกิริยาตอบโต้ที่ถูกกำหนดไว้ โดยการกำหนดเงื่อนไขไว้แล้ว และจะมองในแง่การปฏิบัติการประจำวันเป็นการประพฤติปฏิบัติที่เป็นไปตามประสบการณ์ที่ผ่านมาแล้ว และเกิดผลดี จึงอาจจะไม่พยายามที่จะประเมินสิ่งที่ได้ทำมาแล้วเท่านั้น ซึ่งโดยปกติเราก็ทราบดีแล้วว่านิสัยนั้น เป็นผลของการเรียนรู้หรือการสร้างประสบการณ์ที่ผ่านมาแล้ว หากว่าการประพฤติปฏิบัติซึ่งเป็นไปก่อนข้างจะอัตโนมัติทั้งนี้ก็เพราะว่าได้มีการประพฤติปฏิบัติเช่นนี้มาก่อนแล้วและรู้สึกว่าได้ผลดีพอสมควรเพราะฉะนั้นการตัดสินใจและการเลือกทางเลือกในสถานการณ์ใหม่ซึ่งถึงแม้จะเป็นสถานการณ์ใหม่ แต่ก็คล้ายคลึงกับสถานการณ์เก่า มนุษย์ก็ชอบที่จะทำการตัดสินใจหรือเลือกทางเลือกตามความเคยชินที่ได้ปฏิบัติมาดูเหมือนคนส่วนใหญ่ทำการตัดสินใจในลักษณะนี้มากเสียด้วย (Weisse, 1975; Roberts and Hanline, 1975)

ในอีกแง่หนึ่งนั้น นิสัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจอาจตีความหมายว่าเป็น การใช้สามัญสำนึก (commonsense) ทั้งนี้ก็เพราะเหตุว่าด้วยความเคยชินในการปฏิบัติและลักษณะการตัดสินใจก็ค่อนข้างจะอัตโนมัติ นั่นเองที่ดูเสมือนหนึ่งว่าการเลือกทางเลือกหรือการพิจารณาใด ๆ เป็นการใช้สามัญสำนึก

มากกว่าที่จะพิจารณาด้วยเทคนิควิธีต่างๆซึ่งในแง่นี้ในหลายกรณีเราจะเห็นว่าสามัญสำนึกได้ช่วยให้การตัดสินใจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพผลหมายถึงว่ามุ่งเน้นที่การปฏิบัติการทดลองจนพฤติกรรมที่จะนำไปสู่เป้าหมายแต่อย่างไรก็ตามก็อาจจะกล่าวเน้นว่าการใช้สามัญสำนึกในการตัดสินใจนั้นหากว่าเป็นปัญหาหรือเรื่องราวที่จะได้ปฏิบัติการไม่ยุ่งยากสลับซับซ้อนมากนักก็อาจใช้ได้ดี แต่ถ้าหากว่ากรณีปัญหาเป็นไปในแง่สลับซับซ้อนมาก ความผิดพลาดหรือความไม่มีประสิทธิภาพก็อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างง่ายดาย

ระดับที่ 2. การแก้ปัญหา (Problem Solving)

ลักษณะของการตัดสินใจในระดับที่สองนี้โดยเฉพาะอย่างยิ่งพฤติกรรมของมนุษย์ที่พยายามเกี่ยวข้องกับสถานการณ์สิ่งแวดล้อมก็คือ การประเมินสิ่งใหม่ๆ หรือปัญหาใหม่ๆ ในสถานการณ์ใหม่ พยายามที่จะใช้วิธีทดลองจนกลวิธีต่างๆที่ใช้มาทดลองจนประสบความสำเร็จ แล้วมาแก้ไขปัญหาใหม่ๆ เพราะว่าแนวทางปฏิบัติแต่ละครั้งนั้นในหลายกรณีมิได้ทำโดยนิสัยแต่มีหลายวิธีจะประเมินสถานการณ์ใหม่ๆ เพื่อที่จะหาช่องทางในการแก้ปัญหาเหล่านั้น เพราะฉะนั้น เมื่อแก้ปัญหาได้แล้ว สิ่งที่ได้รับอาจจะสะสมเป็นพฤติกรรมใหม่ที่เกิดขึ้นจะเห็นได้ว่าการแก้ปัญหานั้นถึงแม้จะเกี่ยวข้องกับนิสัยแต่ก็มีข้อแตกต่างว่า ได้เกิดมีนิสัยใหม่หรือกระบวนการวิธีประหลาดปฏิบัติใหม่เกิดขึ้นในกรณีเช่นนี้เราจึงเรียกว่าเป็นพฤติกรรมการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์สิ่งแวดล้อมในการแก้ปัญหา ซึ่งโดยทั่วไปแล้วก็มีปัญหาในตัวของมันเองทั้งนี้ก็เพราะเหตุว่าโดยธรรมชาติของมนุษย์มีความเป็นจริงอยู่ประการหนึ่ง ที่ไม่ชอบที่เสี่ยงกระทำการใดๆ หมายถึงว่าหากว่าเป็นสิ่งใหม่ ปัญหาใหม่ หรือสถานการณ์ใหม่แล้ว ก็อาจจะเกิดความหวาด ไม่กล้าเผชิญกับปัญหา หรือข้อเท็จจริงที่ใหม่และแปลกหน้าสำหรับตัวเอง ซึ่งในการนี้ก็ได้มีการศึกษา ค้นคว้าเกี่ยวกับเรื่องโยกย้ายหรือเปลี่ยนลักษณะการเสี่ยง เมื่อบุคคลได้เข้ามาอยู่ในสถานการณ์ของกลุ่ม หมายถึงว่าหากว่าเป็นตัวคนๆ เดียว ระดับของการเสี่ยงอาจเป็นระดับหนึ่ง ในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง แต่เมื่ออยู่ในกลุ่มแล้ว ระดับของการเสี่ยงอาจจะเปลี่ยนรูปไป อย่างไรก็ตามในเรื่องการเสี่ยงของบุคคลจะเป็นบุคคลเดียวหรือจะอยู่ในสถานการณ์ของกลุ่มก็ตาม ย่อมมีพื้นฐานอยู่บนลักษณะหนึ่ง เรียกว่าอรรถประโยชน์(Utility)เมื่อบุคคลมองอรรถประโยชน์ของสถานการณ์หรือทางเลือกหรือแนวทางในการปฏิบัติเปลี่ยนไป ก็อาจจะเปลี่ยนระดับของการเสี่ยงของตนเองลง หรือเพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะแก้ไขปัญหามันในสถานการณ์ใหม่ๆ เหล่านั้น

(Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 20, No. 3, December 1971)
 ซึ่งในแง่หนึ่งที่เราเห็นว่าระดับการมองเห็นและเข้าใจ ซึ่งเป็นผลมาจากการเรียนรู้
 จะมีผลอย่างมากในการรับรู้ข้อตกลงประโยชน์หรือแนวทางในการแก้ปัญหา แต่อย่างไรก็ตาม
 ในระดับของการพยายามเข้าเกี่ยวข้องกับสถานการณ์สิ่งแวดล้อมนั้นตัวกำหนดอีกประการหนึ่งที่เราพิจารณา
 ภาษานี้ก็คือ ระดับของการเสี่ยงของตัวบุคคลที่ทำการตัดสินใจอยู่นั้น นั่นเอง
 กระบวนการตัดสินใจลงทุนในหลักทรัพย์มีลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ
 อย่างหนึ่ง เนื่องจากลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลจะมีผลไปถึงการแสวงหาข้อมูล
 ข่าวสารเพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจลงทุนลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลที่จะมีอิทธิพลต่อนักลง
 ทุนก็มีอยู่ 4 ประเภทคือ ความชอบเสี่ยง ความเชื่อ โชคชะตา
 ความชอบหาข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจ การอิงหลักการ อาทิเช่น นักลงทุนที่ยึดมั่นในหลักการ
 ถ้าหากว่าข่าวสารข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์แล้วปรากฏว่าจะได้รับผลขาดทุนหรือมีความเสี่ยงที่จะขาด
 ทุน นักลงทุนประเภทนี้จะไม่ลงทุนในหลักทรัพย์นั้น แต่นักลงทุนที่ชอบเสี่ยงมาก ถึงแม้ข้อมูล
 ปัจจัยพื้นฐานที่จะชี้ออกมาว่าเสี่ยงที่จะขาดทุนแต่การวิเคราะห์ข่าวสารก็ชี้ออกมาด้วยว่าจะได้รับกำไรจำนวน
 วนมาก นักลงทุนประเภทนี้ก็กล้าที่จะเสี่ยงลงทุนในหุ้นตัวนั้น

ระดับที่ 3. การสร้างสรรค์ (Creativity)

ลักษณะของการสร้างสรรค์เป็นลักษณะพฤติกรรมการตัดสินใจในระดับที่สามซึ่งเป็นลักษณะที่เกี่ยวข้องกับ
 สถานการณ์แปลกใหม่คือไม่สามารถจะนำเอาปฏิกิริยาตอบโต้หรือประสบการณ์ที่ผ่านมาแล้วมาช่วยได้
 มากนัก พฤติกรรมการตัดสินใจแบบนี้มักจะควบคู่กับการมองเห็นช่องทางในทันทีทันใด (insight)
 ซึ่งในทางด้านการทำการตัดสินใจซึ่งเรามักจะใช้วิธีการตัดสินใจที่เรียกว่า Hueristic
 ซึ่งแนวความคิดเรื่องพฤติกรรมการตัดสินใจของมนุษย์ในลักษณะนี้เป็นไปได้กับแนวความคิดของ
 Durkin ซึ่งกล่าวแนะนำไว้ว่า ในตอนแรกเป็นเรื่องของการทดลองแล้วประสบความสำเร็จผิดพลาด (trial and
 error) ปฏิบัติการใด ๆ จำเป็นต้องลองดูเสียก่อนแล้วจึงจะได้เรียนรู้จากสิ่งที่ผิดพลาด
 เพื่อที่จะได้ไม่ทำสิ่งนั้นอีก ถัดไปก็ต้องค่อย ๆ ทำการวิเคราะห์ (gradual analysis)
 และท้ายที่สุดคือการจัดรูปแบบใหม่ในทันทีทันใด

พฤติกรรมการตัดสินใจของมนุษย์ก็เช่นกัน หากว่าเราประสบปัญหาในครั้งแรก เราจะพิจารณาดูก่อนจะใช้วิธีรื้อบ้างก็เป็นได้ หากว่ามีการผิดพลาดก็อาจจะจดจำไว้จะได้ไม่ดำเนินการผิดพลาดอีกต่อไป เมื่อมีประสบการณ์ก็จะค่อยๆ เพิ่มพูนกระบวนการวิเคราะห์ผู้บริหารหรือผู้จัดการและนักธุรกิจ ในระดับสูงทั่วไปที่มีประสบการณ์มากพยายามเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้กับตนเอง ก็สามารแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ก็อาจจะเรียกได้ว่าเป็นการแก้ปัญหาเฉพาะหน้านั้นเอง

ในเรื่องของการสร้างสรรค์ในปัจจุบันนี้จะมีกรกล่าวขวัญถึงกันมากที่พยายามสร้างให้มีขึ้นแต่ก็ไม่ได้หมายความว่าทุกคนจะสามารถสร้างความคิดสร้างสรรค์นี้ขึ้นมาได้คล้ายกันทั้งนี้เพราะเหตุว่าความแตกต่างระหว่างบุคคลประสบการณ์ส่วนหนึ่งที่อาจจะไม่กล้าที่จะทดลองซึ่งจะเห็นว่าในระดับของการเข้าไปเกี่ยวข้องกับสถานการณ์สิ่งแวดล้อมในระดับนี้ คือการสร้างสรรค์นี้มีลักษณะของการเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ถ้าหากว่าตัวบุคคลที่ทำการตัดสินใจมีลักษณะไม่กล้าเสี่ยงก็ไม่กล้าที่จะทดลองเพื่อที่จะประสบความผิดพลาดอันเป็นขั้นหนึ่งของการเสริมสร้างการสร้างสรรค์ให้ได้ประโยชน์มากยิ่งขึ้น

ในอีกแง่หนึ่งของการสร้างสรรค์นั้น มองคูมิวเินอาจจะเป็นการสร้างสรรค์ แต่แท้ที่จริงอาจจะเป็นความรู้สึกประเภทหนึ่งที่เราเรียกว่าเป็นลางสังหรณ์ (hunch) ที่เรียกว่ามีประสาทที่ 6 (the sixth sense) ที่สามารถคาดการณ์หรือเห็นเหตุการณ์จะโดยรู้ตัวหรือไม่ก็ตาม ที่มองเห็นอนาคตได้ถูกต้องแม่นยำ (feber. 1971; Mihalasky, 1975)

ในกรณีเช่นนี้จะเห็นว่าเป็นการแก้ปัญหาหรือเลือกทางเลือกได้ทันทีทันใดเช่นกันเพียงแต่ว่าสาเหตุที่เกิดความรู้สึกเช่นนั้น มิได้หมายความว่าได้ผ่านกระบวนการสร้างสรรค์ หากแต่ว่าเป็นการมองเห็นลู่ทางโดยสภาพสิ่งบอกใบ้ (cues) บางสิ่งบางอย่างที่ตัวเองรู้สึกขึ้นมาได้ทันทีทันใดและในหลายกรณีจะเห็นว่าผู้ที่ประสบความสำเร็จคือผู้ทำการตัดสินใจในระดับสูงที่ได้ผ่านงานมา มากแล้วนั้นมักใช้วิธีนี้เป็นอย่างมาก ควบคู่ไปกับลักษณะของนิสัยซึ่งที่จุดนี้เองในทางด้านการปฏิบัติจริงๆ แล้วเป็นการผสมผสานกันระหว่างความสามารถของผู้ทำการตัดสินใจกับโชคของผู้ทำการตัดสินใจ นั้นเอง (Benton. 1972; McDonnell, 1974; Shuler, 1975)

เพราะตามสภาพของผู้ทำการตัดสินใจในสถานการณ์สิ่งแวดล้อมต่างๆ ที่มนุษย์พยายามเข้าไปเกี่ยวข้องหรือพยายามทำความเข้าใจนั้น บางคนอาจมีความรู้ความสามารถมาก แต่โชคไม่ดีที่ไม่มีโอกาสทำการตัดสินใจหรือได้ทำการตัดสินใจในสถานการณ์ของโชคที่ไม่อำนวยก็อาจจะไม่สามารถจะประสบความสำเร็จได้ แต่ในทางตรงกันข้ามบุคคลอาจจะไม่มีความรู้ความสามารถมาก แต่ลู่ทางในการดำเนินการตัดสินใจและการดำเนินการไปสู่ความสำเร็จได้หรือที่เรียกกันโดยทั่วไปว่าโชคช่วย นั้น อาจจะมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการตัดสินใจได้มากด้วยเช่นกัน แต่เราอาจกล่าวได้ว่า

ไปว่าทั้งความรู้ความสามารถและ โชนั้นเป็นลู่ทางอันเกิดขึ้นจากสิ่งที่ดูผิวเผินมองคล้ายกับจะเป็นการ แต่แท้ที่จริงแล้วสาเหตุจากการเกิดอาจจะต่างไปดังที่ได้กล่าวมาแล้ว

2. ทฤษฎีแห่งการเรียนรู้ (Learning Theory)

สิ่งกำหนดพฤติกรรมของมนุษย์ (Behavioral Determinants)

พฤติกรรมของมนุษย์ อาทิเช่น การเข้าร่วมทางการเมือง การแสดงออกซึ่งความดีใจ การคบเพื่อน ความโมโห เป็นต้น สิ่งเหล่านี้มีอะไรบางอย่างที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ ซึ่งเรียกว่า “สิ่งกำหนดพฤติกรรม” เช่น อะไรที่ทำให้การแสดงออกซึ่งความดีใจของนาย ก. เป็นไปในแบบหนึ่ง อะไรในทีนี้คือเครื่องกำหนดพฤติกรรม ส่วนการแสดงออกซึ่งความดีใจ เช่น การกระโดดโลดเต้น คือ พฤติกรรม สิ่งที่ทำให้นาย ก. มีพฤติกรรมในรูปใดก็ตามก็จะต้องมีสิ่งกำหนดพฤติกรรม การเข้าใจถึงสิ่งกำหนดพฤติกรรมของมนุษย์ก็จะทำให้เข้าใจถึงพฤติกรรมของมนุษย์ด้วย

สิ่งกำหนดพฤติกรรมของมนุษย์แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1. ลักษณะนิสัยของมนุษย์
2. สิ่งที่ไม่เกี่ยวกับลักษณะนิสัยของมนุษย์

1. ลักษณะนิสัยของมนุษย์

คำว่า ลักษณะนิสัย ในทีนี้หมายถึงสิ่ง 3 ประการ คือ ความเชื่อ ค่านิยมและบุคลิกภาพ

(1) ความเชื่อ

ความเชื่อหมายถึงสิ่งที่บุคคลคิดว่าการกระทำบางอย่างหรือปรากฏการณ์บางอย่างหรือสิ่งของบางอย่าง หรือคุณสมบัติของสิ่งของหรือของบุคคลบางอย่าง มีอยู่จริงหรือเกิดขึ้นจริง ๆ กล่าวโดยสรุปก็คือ การที่บุคคลหนึ่งคิดถึงอะไรก็ได้ในแง่ของข้อเท็จจริง คือเขาคิดว่าข้อเท็จจริงมันเป็นเช่นนั้นซึ่งความคิดของเขาอันนี้อาจไม่ถูกต้องตามความเป็นจริงก็ได้ แต่ถ้าเขาคิดว่าความจริงเป็นเช่นนั้นแล้ว นั่นก็คือความเชื่อของเขา

ความเชื่อ คือการที่บุคคลหนึ่งคิดถึงอะไรก็ได้ในแง่ข้อเท็จจริง และความเชื่อนั้นไม่จำเป็นต้องถูกต้องเสมอไป อาทิเช่น คนในประเทศต่าง ๆ

ในยุโรปเคยมีความเชื่อว่า กษัตริย์ของตนมีสิทธิอันศักดิ์สิทธิ์ (Divine Right) ที่พระเจ้ามอบหมายให้มาปกครองประเทศ เพราะฉะนั้นคนในยุโรปจึงยอมรับอำนาจเด็ดขาดของ กษัตริย์ ต้องยอมรับหรือทำตามกำหนด กฎหมาย ข้อเรียกร้องต่าง ๆ ซึ่งกษัตริย์เป็นผู้ออกหรือออกในนามของกษัตริย์ไม่ว่าจะชอบหรือไม่ก็ตามตัวอย่างที่ชี้ให้เห็นถึงความเชื่อในเรื่องนี้ก็คือการที่ พระเจ้าหลุยส์ที่ 14 ของฝรั่งเศสเคยตรัสว่า “รัฐคือตัวข้าเอง” ประชาชนฝรั่งเศสจึงไม่กล้าต่อต้านอำนาจของพระเจ้าหลุยส์ที่ 14 เหตุผลเป็นเพราะว่าประชาชนส่วนใหญ่เชื่อว่าเป็นการชอบธรรมแล้วที่พระมหากษัตริย์จะใช้อำนาจเช่นนั้นทั้งนี้เพราะพระมหากษัตริย์เป็นผู้ได้รับมอบอำนาจนี้จากพระเจ้าซึ่งความเชื่ออันนี้คงเกี่ยวพันกับการที่คนในยุโรป เชื่อว่ามีพระเจ้าผู้เป็นเจ้าของ

แต่เมื่อความเชื่อในเรื่องนี้หมดไป ซึ่งเริ่มหมดในยุโรปก่อน ประกอบกับได้มีค่านิยมเกี่ยวกับระบอบการเมืองใหม่ ๆ โดยเฉพาะค่านิยมระบอบการปกครองแบบประชาธิปไตย ทำให้ความเชื่อเรื่องความเป็นคนพิเศษของพระมหากษัตริย์หมดไปและเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ระบอบสมบูรณาญาสิทธิราชค่อย ๆ ถูกล้มเลิกไปที่ละประเทศสองประเทศ

นักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ที่เชื่อว่าตนเองมีดวงชะตาถูก “โฉลก” กับ “น้ำ”

หุ้นที่ตนเองสนใจก็จะเกี่ยวข้องกับ “น้ำ” อาทิเช่น หุ้นเสริมสุข หุ้นดาวเหนือ หุ้นบริษัชน้ำมัน เป็นต้น

การได้มา

ความเชื่ออาจจะได้มาโดยการเห็น ได้สัมผัส ได้ยินหรือได้รับคำบอกเล่า อ่านจากข้อเขียนสิ่งตีพิมพ์รวมทั้งการคิดขึ้นมาเอง ความเชื่อได้มาง่ายและอาจจะเปลี่ยนได้ง่าย นักลงทุนที่เชื่อว่าตนเองถูก “โฉลก” กับ หุ้นที่เป็น “น้ำ” แต่เมื่อตัดสินใจลงทุนก็ประสบกับภาวะขาดทุนหลายๆ ครั้ง ความเชื่อก็อาจจะเปลี่ยนไปได้

(2) ค่านิยม

ค่านิยมก็เป็นสิ่งกำหนดพฤติกรรมที่สำคัญ Clyde Kluckhohn ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า “ ค่านิยม “ ไว้ว่า ค่านิยมคือแนวความคิดทั้งที่เห็นได้เด่นชัดและไม่เด่นชัดซึ่งเป็นลักษณะพิเศษของบุคคลหนึ่งกลุ่ม

บุคคลกลุ่มหนึ่งเกี่ยวกับว่าจะอะไรเป็นสิ่งที่ดีซึ่งเป็นความคิดที่มีอิทธิพลให้บุคคลเลือกกระทำการอันใดอันหนึ่งหรือเลือกเป้าหมายอันใดอันหนึ่งจากหลาย ๆ อันที่มีอยู่

ค่านิยมนั้น เป็นสิ่งที่บอกบุคคลอย่างกว้าง ๆ ว่าจุดมุ่งหมายอะไรบ้างในชีวิตเป็นสิ่งที่น่าสนใจ ประารถนา ฉะนั้นค่านิยมจึงเป็นเครื่องชี้แนวปฏิบัติอย่างกว้าง ๆ ให้แก่บุคคล อาทิเช่น มนุษย์ควรจะเป็นคนซื่อสัตย์ ความซื่อสัตย์เป็นสิ่งที่ดี คนซื่อสัตย์เป็นคนดี เป็นต้น

ค่านิยมของนักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ ก็คือกำไรจากการขายหุ้นในเวลาอันรวดเร็ว บุคคลใด สามารถทำได้หลายครั้ง เป็นกำไรครั้งละมาก ๆ ก็ได้รับคำยกย่องว่าเป็น “เซียนหุ้น” นักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ส่วนใหญ่เป็นนักลงทุนระยะสั้น หรือ นักเก็งกำไร การเคลื่อนไหวของตลาดหลักทรัพย์จึงมีความผันผวน เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

ค่านิยมของนักลงทุนในบ้านเรา ก็คือการคอยติดตามการซื้อขายของนักลงทุนต่าง

ประเทศ ถ้านักลงทุนต่างประเทศซื้อก็จะซื้อตาม ถ้าขายก็จะขายตาม ทำให้กลายเป็นเหยื่อของกองทุนต่างประเทศที่จะขึ้นนำตลาดฯ การขึ้นลงของดัชนีจึงเป็นไปตามที่นักลงทุนต่างประเทศเป็นผู้กำหนด

การได้มา

ค่านิยมนั้น อาจได้มาโดยการอ่าน คำบอกเล่า หรือคิดขึ้นมาเองก็ได้ บุคคลเมื่อได้อ่านหนังสือพิมพ์ ฟังวิทยุ ดูโทรทัศน์รายการเกี่ยวกับตลาดหลักทรัพย์ อีกทั้งคนในสังคมมักจะคุยกันเกี่ยวกับ “หุ้น” ก็จะเกิดความรู้สึกว่า ถ้าจะเป็นคนทันสมัยต้องเล่นหุ้นการเล่นหุ้นหรือลงทุนในตลาดหลักทรัพย์จึงเป็นค่านิยมอันหนึ่งของสังคมในปัจจุบัน

(3) บุคลิกภาพ (Personality)

บุคลิกภาพในที่นี้เป็นอีกส่วนหนึ่งของลักษณะนิสัย นอกเหนือจากความเชื่อและค่านิยม บุคลิกภาพคือสิ่งที่บอกว่าบุคคลจะปฏิบัติอย่างไรในสถานการณ์หนึ่งๆ หมายความว่าถ้า

สถานการณ์อย่างเดียวกันแล้วคน2คนมีพฤติกรรมต่างกันและคนๆเดียวกันถ้าอยู่ในสภาพแวดล้อมหรือสถานการณ์ที่ต่างกันก็ควรจะมีพฤติกรรมต่างกันออกไป

การได้มา

ความเชื่อและค่านิยมได้มาโดยการอ่าน คำบอกเล่าหรือคิดขึ้นมาเอง ทั้งความเชื่อและค่านิยมนี้ อาจจะได้มาง่ายและเสียไปง่าย แต่บุคลิกภาพของบุคคล นั้น จะไม่ได้มาโดยการบอกเล่า การคิดขึ้นมาเองหรือการอ่านและเป็นสิ่งที่ได้มายากและเสียไปยาก การที่จะอธิบายว่าบุคลิกภาพได้มาอย่างไรนั้นจะต้องอาศัยทฤษฎีในทางจิตวิทยาทฤษฎีหนึ่ง คือ ทฤษฎีแห่งการเรียนรู้ (Learning Theory)

หลักของทฤษฎีนี้บ่งว่า คนหรือสัตว์ก็ตาม ถ้าพฤติกรรมใดนำมาซึ่งรางวัล (reward หรือ reinforcement) สัตว์หรือคน ๆ นั้นก็จะมีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมแบบนั้นอีกเมื่อมีโอกาส แต่ถ้าพฤติกรรมใด นำมาซึ่งการลงโทษ (punishment) สัตว์หรือคน ๆ นั้น ก็จะมีแนวโน้มที่จะไม่ทำเช่นนั้นอีกแม้มีโอกาส

พฤติกรรมใดก็ตามหลายๆพฤติกรรมที่อาจจะรวมไว้เป็นพวกเดียวกันได้แนวพฤติกรรมนั้น ก็จะเป็นบุคลิกภาพแบบ (personality trait) หนึ่งของคน ๆ หนึ่ง ในที่นี้ขอแบ่ง บุคลิกภาพแบบ (personality trait) หรือลักษณะทางจิตวิทยาของนักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทยออกเป็น 4 ประเภทคือ ลักษณะทางจิตวิทยาที่ชอบเสี่ยง ลักษณะทางจิตวิทยาที่เชื่อโชคชะตาลักษณะทางจิตวิทยาที่อิงหลักการและลักษณะทางจิตวิทยาที่ ชอบหาข้อมูลมาก ๆ

ทั้งความเชื่อ ค่านิยมและบุคลิกภาพต่างก็มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ทั้งสิ้น แต่ใน 3 สิ่งดังกล่าว บุคลิกภาพมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์มากที่สุด ดังนั้นนักลงทุนที่มีลักษณะทางจิตวิทยาเป็นประเภทใดเมื่อเข้ามาลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ก็จะมี พฤติกรรมการลงทุนเป็นไปตามลักษณะทางจิตวิทยาของตน อาทิเช่นนักลงทุนที่ชอบหาข้อมูล มากๆเมื่อจะซื้อหุ้นสักเครื่องหนึ่งก็ต้องสอบถามราคาคุณภาพเปรียบเทียบหลายๆยี่ห้อและ เติเลือกซื้อจากห้างสรรพสินค้า

หลายๆแห่งจึงจะตัดสินใจซื้อเมื่อนักลงทุนประเภทนี้ลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ก็จะแสวงหาข้อมูล ข่าวสารทั้งปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอกหลักทรัพย์และข่าวสารอื่น ๆ ให้ได้มากที่สุด โดยมีความเชื่อว่ายังมีข้อมูล ข่าวสารมากที่สุดการตัดสินใจลงทุนก็จะถูกต้องมากที่สุดด้วย

2. สิ่งที่กำหนดพฤติกรรมที่ไม่เกี่ยวกับลักษณะนิสัย

(3) (1) สิ่งกระตุ้นพฤติกรรมและความเข้มข้นของสิ่งกระตุ้นพฤติกรรม

(4) (2) ทัศนคติ

(5) (3) สถานการณ์

(1) สิ่งกระตุ้นพฤติกรรม (Stimulus Object) และความเข้มข้นของสิ่งกระตุ้นพฤติกรรม (Strength of Stimulus Object)

ลักษณะนิสัยของบุคคลคือ ความเชื่อ ค่านิยม บุคลิกภาพนั้นมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมก็จริงอยู่ แต่พฤติกรรมจะเกิดขึ้นยังไม่ได้ถ้าไม่มีสิ่งกระตุ้นพฤติกรรม สิ่งกระตุ้นพฤติกรรมนี้จะเป็นอย่างใดก็ได้ อาทิเช่น เสียงปืน อาหาร ความหิวและกำไรก้อนโตจากการลงทุนในหลักทรัพย์

สิ่งกระตุ้นพฤติกรรมนี้มีพลังหรือความเข้มข้น (Strength) ด้วย อาทิเช่น ผู้หญิงสาว 2 คน ทำให้ชายคนหนึ่งมีพฤติกรรมที่ต่างกันออกไป เมื่อชายหนุ่มเดินสวนกับหญิงสาวคนที่หนึ่ง ชายหนุ่มอาจชำเลืองมองหญิงสาวเป็นสิ่งกระตุ้นพฤติกรรมในกรณีนี้ แต่ไม่ถึงเหลียวหลังไปมอง แต่เมื่อชายหนุ่มเดินสวนกับหญิงสาวคนที่สองที่มีความสวยงามหยดย้อยชายหนุ่มก็เหลียวหลังกลับไปมอง ความสวยงามของหญิงสาวคนที่สองนี้ มีพลังที่จะกระตุ้นพฤติกรรมของชายหนุ่มได้

การเสนอข่าวสารเกี่ยวกับตลาดหลักทรัพย์ของสื่อมวลชนทั้งทางสื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ช่วยสร้างแรงกระตุ้นให้ประชาชนสนใจลงทุนในตลาดหลักทรัพย์และข่าวสารความร่ำรวย กำไรก้อนโตในเวลาอันรวดเร็วจากการลงทุนในหลักทรัพย์เป็นแรงกระตุ้นที่เข้มข้นให้ประชาชนเข้ามาลงทุนในตลาดหลักทรัพย์

(2) ทัศนคติ (Attitude)

ทัศนคติคือการที่บุคคลคิดถึงสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือคนใดคนหนึ่งหรือการกระทำอันหนึ่งในทำนองว่าดีหรือไม่สมควรหรือไม่ เหมาะสมหรือไม่ อาทิเช่น นาย ก. คิดว่ารัฐบาลควรสร้างรถไฟใต้ดิน ความคิดอันนี้ก็คือทัศนคติของนายก. ทัศนคตินั้นจะเป็นลักษณะจำเพาะเจาะจงกว่าค่านิยมหรือบุคลิกภาพ เพราะค่านิยมและบุคลิกภาพจะมีลักษณะกว้าง ๆ ไม่จำเพาะเจาะจงต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง คนใดคนหนึ่ง อาทิเช่น นักลงทุนที่ชื่นชอบผู้บริหารจากตระกูลลำซ่า เมื่อบริษัทใดมีผู้บริหารเป็นคนในตระกูลนี้ นักลงทุนก็เชื่อว่าบริษัทนี้จะต้องดำเนินไปด้วยดี มีกำไรแน่นอน นักลงทุนก็จะลงทุนในหุ้นบริษัทนั้น หรือนักลงทุนที่นิยมชมชอบคอลัมน์นิสต์หนังสือพิมพ์ เช่น คอลัมน์นิสต์วีระ ชีรภัทร นักลงทุนก็จะติดตามอ่านจากหนังสือ

พิมพ์หรือฟังรายการวิทยุว่า “วันนี้วีระ ชีรภัทรวิจารณ์อย่างไร แนวโน้มจะ何去何น”

(3) สถานการณ์ (Situation)

สถานการณ์หมายถึง สิ่งแวดล้อมทั้งที่เป็นบุคคลและไม่ใช่มบุคคล ซึ่งอยู่ในสภาวะที่บุคคลกำลังจะมีพฤติกรรมยกตัวอย่างเช่นถ้าเราคิดจะถอดเสื้อในบ้านของเราเองเพราะอากาศร้อนเราก็อำใจ แต่ถ้าเดินอยู่กลางถนนหรือในห้องประชุม เราคงทำไม่ได้ เพราะสถานการณ์เช่นนั้นไม่เหมาะสมที่เราจะถอดเสื้อ ดังนั้นสถานการณ์นี้เป็นสิ่งกำหนดพฤติกรรมด้วย แต่ถ้าสถานการณ์เปิดช่องให้แล้ว พฤติกรรมของคนก็อาจจะแตกต่างกันไปตามแต่ลักษณะนิสัยของเขา อาทิเช่น นักลงทุน

ในตลาดหลักทรัพย์ ถึงแม้จะสนใจลงทุนในหุ้นเหมือนกัน หลักทรัพย์ตัวเดียวกัน ลงทุนในเวลาเดียวกัน แต่กระบวนการตัดสินใจลงทุนยังขึ้นอยู่กับลักษณะทางจิตวิทยา(Personality Trait) ของนักลงทุนแต่ละคนด้วย ยกตัวอย่างเช่น หุ้นบริษัท ก. นักลงทุนที่เชื่อโชคลางตัดสินใจซื้อเพราะ “รู้สึกว่าจะถูกโฉลกกัน” หรือ “ดวงชะตาหุ้นบอกให้ซื้อ” หรือ “เสียงเชมมซี” หรือที่เรียกว่า “หุ้นผีบอก” ในได้หวั่นมีนักลงทุนประเภทนี้มาก ส่วนนักลงทุนที่ชอบเสี่ยง ตัดสินใจซื้อหุ้นบริษัท ก. เพราะเห็นว่าได้รับผลตอบแทนสูง ในระยะเวลาอันรวดเร็ว ถึงแม้ว่านักนักลงทุนที่ชอบเสี่ยงนี้จะไม่มีความชำนาญ แต่ลักษณะที่กล้าได้ กล้าเสีย ทำให้กล้าที่จะลงทุนด้วย สำหรับนักลงทุนที่อิงหลักการยึดมั่นในทฤษฎีการลงทุน ถ้าหากว่าหุ้นบริษัท ก. เมื่อพิจารณาตามหลักการลงทุนแล้วจะให้ผลตอบแทนดี

มีกำไรกิจการเจริญรุ่งเรืองนักลงทุนที่มีลักษณะทางจิตวิทยาเชิงหลักการก็จะซื้อหุ้นบริษัท. ด้วยสำหรับนักลงทุนตามลักษณะทางจิตวิทยาประเภทสุดท้ายคือ นักลงทุนที่มีลักษณะทางจิตวิทยาที่ชอบหาข้อมูลมาก ๆ เมื่อนักลงทุนประเภทนี้สามารถแสวงหาข้อมูล ข่าวสารได้อย่างมากมายเกี่ยวกับหุ้นบริษัท ก. ความเชื่อว่าลงทุนในหุ้นบริษัท ก. จะได้กำไร มีผลตอบแทนดีก็จะมีมากด้วย นักลงทุนประเภทนี้ก็จะลงทุนซื้อหุ้นบริษัท ก. ด้วยเช่นเดียวกัน

สรุปได้ว่า พฤติกรรมของมนุษย์ขึ้นอยู่กับ

1. ลักษณะนิสัย ซึ่งแบ่งเป็น ความเชื่อ ค่านิยมและบุคลิกภาพ
2. สิ่งกระตุ้นพฤติกรรมและพลังของมัน
3. ทักษะสติ
4. สถานการณ์

ดังนั้นพฤติกรรมการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ของนักลงทุนจึงเป็นไปตามอิทธิพลของลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคล(Personality Trait)ซึ่งการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์เป็นสถานการณ์ที่เปิดช่องให้ตัดสินใจได้อย่างอิสระนักลงทุนจึงมีกระบวนการตัดสินใจลงทุนเป็นไปตามลักษณะทางจิตวิทยาของตนเอง

ทฤษฎีความแตกต่างระหว่างปัจเจกบุคคล(INDIVIDUAL DIFFERENCE THEORY)

DE FLEUR (1966) ได้นำเสนอทฤษฎีความแตกต่างระหว่างปัจเจกบุคคล(INDIVIDUAL DIFFERENCE THEORY) และได้ถูกนำมาประยุกต์ใช้ในการอธิบายถึงพฤติกรรมการเปิดรับ ข้อมูลข่าวสารของบุคคล โดยมีรายละเอียด คือ

1. มนุษย์เรามีความแตกต่างอย่างมากในองค์ประกอบทางจิตวิทยาส่วนบุคคล
2. ความแตกต่างนี้ บางส่วนมาจากลักษณะแตกต่างทางชีวภาค หรือทางร่างกายของแต่ละบุคคล

แต่ส่วนใหญ่แล้วจะมาจากความแตกต่างที่เกิดจากการเรียนรู้

3. มนุษย์ซึ่งถูกหุบเลี้ยงมาภายใต้สภาพการณ์ต่างๆจะเปิดรับความคิดเห็นแตกต่างกันไปอย่างกว้างขวาง

4. จากการเรียนรู้สิ่งแวดล้อมทำให้เกิดทัศนคติค่านิยมและความเชื่อที่รวมเป็นลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลที่แตกต่างกันไป

จากเงื่อนไขเหล่านี้ DE FLEUR ได้ชี้ให้เห็นว่า ข่าวสารต่างๆในสังคมเปรียบเสมือนสิ่งเร้าที่ทำให้ผู้รับสารแต่ละคนมีการตอบสนองต่างกันรวมทั้งสร้างลักษณะความแตกต่างของบุคคลด้วย ซึ่งใกล้เคียงกับความคิดเห็นของ WINDAHL (1979) ที่ว่า รวมถึงความคาดหวังและการรับรู้เกี่ยวกับสื่อจะนำไปสู่การตัดสินใจของปัจเจกบุคคลว่าจะใช้หรือไม่ใช้เนื้อหาของสื่อมวลชน

ก่อนที่นักลงทุนจะตัดสินใจ ซื้อ ขาย หรือรอดูเหตุการณ์ไปก่อน นักลงทุนจะได้รับสิ่งเร้าให้เกิดความต้องการจากลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคล (Personality Trait) หรือถูกกระตุ้นจากภายนอกคือ ข้อมูล ข่าวสาร ทั้งทางเศรษฐกิจและการเมืองให้ทำการตัดสินใจอย่างใดอย่างหนึ่งเกี่ยวกับหลักทรัพย์

เมื่อนักลงทุนได้รับสิ่งเร้า ได้แก่ ข้อมูล ข่าวสารต่างๆ นักลงทุนจะเอาใจใส่ต่อสิ่งเร้านั้นหรือไม่ก็ได้ ถ้าสิ่งเร้าหรือข่าวสารที่นักลงทุนได้รับไม่จูงใจพอที่จะทำอย่างหนึ่งอย่างใด นักลงทุนก็จะปิดรับสิ่งเร้า หรือข้อมูล ข่าวสาร นั้นๆ

แต่ถ้านักลงทุนให้ความสนใจกับสิ่งเร้าหรือข้อมูล ข่าวสาร ก็จะเกิดการเปรียบเทียบระหว่างสิ่งเร้าหรือข้อมูลข่าวสารกับความเชื่อความรู้และเป้าหมายของแต่ละคนเมื่อนักลงทุนต้องการแสวงหาข้อมูลข่าวสารเพิ่มเติมนักลงทุนอาจจะเลือกเปิดรับข้อมูลเฉพาะที่ตนเองพอใจ

แนวความคิดเกี่ยวกับการแสวงหาข่าวสาร (Information Seeking)

ปัจจุบันมีข่าวสารแพร่กระจายสู่สาธารณชนมากมายหลายรูปแบบซึ่งทำให้มนุษย์ต้องมีการค้นหาข่าวสารให้ตรงกับความต้องการของตนเอง ในเรื่องนี้ทำให้นักวิจัยสนใจที่จะศึกษาว่าคนเราจะแสวงหาข่าวสารที่ตนเองต้องการได้อย่างไร (สวนิต ยมาภัยและระวีวรรณ ประกอบผล, 2537)

แอทกิน (Atkin, 1973) ได้กล่าวถึงความต้องการในการรับข่าวสารของมนุษย์ว่า ในกรณีที่มนุษย์เกิดความไม่แน่ใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งมากเท่าไรความต้องการในการรับข่าวสารของมนุษย์ก็จะยิ่งมากขึ้นเท่านั้น โดยการแสวงหาข่าวสารเพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐาน 4 ประการคือ

1. ต้องการรู้ในเหตุการณ์
2. ต้องการคำแนะนำในการปฏิบัติให้ถูกต้อง
3. ต้องการข่าวสารเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงให้กับตนเอง
4. ต้องการข่าวสารเพื่อนำไปใช้ในการสนทนากับผู้อื่น

ในการนี้ บุคคลแต่ละคนมีขั้นตอนและกระบวนการในการเลือกรับข่าวสารที่แตกต่างกันออกไป Klapper (1960) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการในการเลือกรับสาร (Selective Process) ดังนี้

1. การเลือกเปิดรับ (Selective Attention) คือบุคคลจะเลือกเปิดรับสื่อและข่าวสารจากแหล่งสารตามความสนใจและความต้องการเพื่อนำมาใช้ในการแก้ปัญหาหรือสนองความต้องการของตน
2. การเลือกให้ความสนใจ (Selective Perception) คือนอกจากบุคคลจะเลือกเปิดรับสารแล้วบุคคลยังเลือกให้ความสนใจเฉพาะข่าวสารที่สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิมของตน และหลีกเลี่ยงที่จะให้ความสนใจกับข่าวสารที่ขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิมของตนด้วย

3. การเลือกรับรู้(Selective Perception)คือบุคคลจะเลือกรับรู้หรือตีความข่าวสารที่ได้รับ
4. ไปในทางที่สอดคล้องกับทัศนคติและสภาวะที่มีอยู่เดิมในกรณีที่ข่าวสารที่ได้รับมาใหม่มีความขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิม บุคคลมักจะบิดเบือนข่าวสารนั้น เพื่อให้สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อของตน
4. การเลือกจดจำ(Selective Retention)คือบุคคลเลือกจดจำเนื้อหาสาระของสารในส่วนที่ต้องการจำเก็บไว้เป็นประสบการณ์เพื่อจะนำไปใช้ในโอกาสต่อไปและมักจะลืมข่าวสารในส่วนที่ไม่ต้องการจะจำอีกด้วย

สรุปได้ว่าส่วนใหญ่บุคคลมีแนวโน้มที่จะเปิดรับข่าวสารจากสื่อหรือเลือกใช้สื่อบางชนิดที่มีการเผยแพร่ข่าวสารตรงกับทัศนคติหรือความสนใจของตนจากแนวโน้มดังกล่าวทำให้นักวิจัยหลายท่านหันมาศึกษาโดยมุ่งความสนใจในตัวผู้รับสารมากกว่าที่จะศึกษาผู้ส่งสารหรือตัวสื่อหรือข่าวสารโดยตรงมีการศึกษาถึงพฤติกรรมการเลือกเปิดรับข่าวสารว่ามีสาเหตุหรือมีปัจจัยอะไรบางอย่างที่เป็นตัวกำหนดทำให้บุคคลต้องเลือกหรือหลีกเลี่ยงการรับข่าวสาร

Rogers and Svenning (1969) ให้ความเห็นที่สอดคล้องกันว่า สารที่มีลักษณะเสริมแรง (reinforce) หรือมีเนื้อหาสอดคล้องกับความเชื่อและทัศนคติดั้งเดิมจะถูกรับและทำความเข้าใจได้โดยง่าย ในขณะที่สารซึ่งมีลักษณะขัดแย้งกับความเชื่อและทัศนคติดั้งเดิมจะถูกต่อต้าน โดยสภาพภายในจิตใจของแต่ละบุคคลที่มีต่อการเปิดรับและการเลือกรับรู้ตัวอย่างเช่นชวานาเลือกที่จะให้ความสนใจรายการดนตรีและรายการบันเทิงอื่นๆจากสื่อวิทยุมากกว่าที่จะเลือกรับฟังข่าวสารที่เป็นเรื่องของการพัฒนาหรือวิทยาการต่างๆซึ่งอาจมีเนื้อหาที่ขัดแย้งหรือไม่สอดคล้องกับความเชื่อในจารีตประเพณีดั้งเดิมของเขาเหล่านั้น

สำหรับนักลงทุนที่มีลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลที่ต่างกัน การให้ความสำคัญของข้อมูลหรือให้คุณค่าแก่ข้อมูลข่าวสารก็จะต่างกันด้วยอาทิเช่นนักลงทุนที่ยึดมั่นในหลักการและนักลงทุนที่ชอบหาข้อมูลมากประกอบการตัดสินใจก็จะให้คุณค่าของข้อมูลข่าวสารสูงกว่านักลงทุนที่ชอบเสี่ยงมากและนักลงทุนที่เชื่อโชคชะตาเนื่องจากการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนที่ชอบเสี่ยงและนักลงทุนที่เชื่อโชคชะตาไม่จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยข้อมูลข่าวสารมากเหมือนนักลงทุนสองประเภทแรกการตัดสินใจของนักลงทุนที่ชอบเสี่ยงและนักลงทุนที่เชื่อโชคชะตา จะขึ้นอยู่กับความกล้าได้ กล้าเสีย มากกว่า

นักลงทุนที่มีลักษณะทางจิตวิทยาชอบอิงหลักการมากเมื่อจะตัดสินใจลงทุนเกี่ยวกับหลักทรัพย์ก็จะแสวงหาข้อมูลข่าวสารที่เป็นทฤษฎีการเล่นหุ้นหรือเป็นข้อมูลที่อยู่ในหลักวิชาการลงทุนในหุ้นโดยนักลงทุนประเภทนี้มีความเชื่อว่าการลงทุนที่อยู่ในหลักการหรือตรงกับทฤษฎีเท่านั้น จึงจะทำให้ได้ผลกำไร

การใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจ (THE USES AND GRATIFICATION)

การศึกษาเกี่ยวกับการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจของผู้รับสารมีลักษณะแตกต่างกับการศึกษาถึงผลที่สื่อมวลชนก่อให้เกิดขึ้นในหมู่ผู้รับสาร (The Media Effect Approach) ซึ่งศึกษาในแนวที่ว่าสื่อมวลชนทำอะไรให้ผู้รับสาร (Functional Approach) สมมติฐานใหม่ของการสื่อสารมวลชนในเรื่องของการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจ (The Uses and Gratifications) เน้นที่ผู้รับข่าวสาร หรือประชาชนในแง่ที่เป็นผู้กำหนดว่าตนต้องการอะไร จากสื่อใดสารประเภทไหนและสารที่ได้เหล่านั้นไปตอบสนองความต้องการของตนอย่างไร (ยุบล เบญจรงค์กิจ, 1985) การศึกษาในแนวการใช้ประโยชน์และสนองความพึงพอใจจากสื่อมวลชนนี้เป็นการมองมนุษย์ในแง่ของจิตวิทยาสังคมโดยเน้นค่านิยมความเชื่อทัศนคติและความคิดเห็นส่วนบุคคลการศึกษาแนวทฤษฎีนี้จึงเน้นที่ความต้องการและสาเหตุของความต้องการของประชาชนผู้ ใช้สื่อมวลชน

วิธีการตามแนวทฤษฎีการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจนี้ได้ชี้ให้เห็นความต้องการต่างๆ ของผู้รับสารที่มีผลก่อให้เกิดพฤติกรรมด้านการสื่อสารขึ้นทั้งนี้เพื่ออธิบายให้เห็นว่าความต้องการบุคลิกภาพและองค์ประกอบทางด้านสังคมอื่นๆ

ต่างมีส่วนช่วยอธิบายการที่มนุษย์เราแสวงหาหรือหลีกเลี่ยงการใช้ข่าวสารที่มีอยู่ในการสื่อสารมวลชนเป็นการศึกษาที่มองว่ามนุษย์รู้จักที่จะนำเอาข่าวสารที่ได้จากสื่อมวลชนไปใช้ให้เป็นประโยชน์

ทฤษฎีการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจนี้เปลี่ยนความสนใจจากความตั้งใจของผู้สร้างสารมาเป็นความต้องการของผู้ใช้สารอันเป็นผลสืบเนื่องมาจากกระบวนการทางสังคมและจิตวิทยาของผู้

ใช้ทฤษฎีนี้ อธิบายว่านอกจากความต้องการขั้นพื้นฐาน 5 อย่างที่มาสโลว์ (MASLOW, 1954) กล่าวไว้ คือ ความต้องการทางร่างกาย ความต้องการความปลอดภัย ความต้องการความนับถือ และความต้องการความสำเร็จในชีวิตแล้ว มนุษย์ยังมีความต้องการอีกอย่างหนึ่ง คือความต้องการมีความรู้ความเข้าใจ (NEED FOR COGNITION) ซึ่งเป็นความต้องการที่จะแสวงหาระเบียบและความเข้าใจสภาวะแวดล้อมของตนเองความต้องการที่จะรู้นี้เป็นแรงผลักดันที่มนุษย์เราเรียนมาจากการอยู่ในสังคมการศึกษาแบบนี้เป็นการยอมรับว่ามนุษย์เราใจแสวงหาข่าวสารต่างๆ จากสื่อมวลชนไม่ใช่ถูกยัดเยียดข่าวสารให้ดังที่เคยคิดกัน

ลักษณะที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งในทฤษฎีนี้ก็คือว่าเราศึกษามนุษย์มากกว่าข้อความข่าวสารของการสื่อสาร เราศึกษาว่าทำไมมนุษย์จึงมีพฤติกรรมทางการสื่อสารอย่างนั้นอย่างนี้ มากกว่าที่จะศึกษาว่าข้อความในการสื่อสารว่าอย่างไร และจะก่อให้เกิดอะไรในมนุษย์เรา

การศึกษาสื่อมวลชนตามแนวทฤษฎีการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจมีข้อสรุปที่ยอมรับกันดังนี้

1. มนุษย์จงใจและแสวงหาข่าวสาร ไม่ได้ถูกยัดเยียดให้อ่าน ดู หรือ ฟัง มนุษย์มีการเลือกการหลบลีกข่าวสารได้ถ้าต้องการ
2. การใช้สื่อมวลชนของมนุษย์มีจุดมุ่งหมาย หรือเป้าหมาย (GOAL -DIRECTED)
3. สื่อสารมวลชนต้องแข่งขันกับสิ่งเร้าอื่นๆอีกหลายอย่างที่อาจตอบสนองความต้องการรับรู้ของมนุษย์ได้
4. มนุษย์เป็นผู้กำหนดความต้องการของตัวเองจากความสนใจ แรงจูงใจที่เกิดขึ้นในกรณีต่างๆกัน (เสรี วงษ์มณฑา, 2523)

การวิจัยเกี่ยวกับการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจนี้ ได้มีผู้ริเริ่มมาตั้งแต่ต้นปี ค.ศ. 1940 มีชื่อ H E R Z O G (1 9 4 4) ได้ศึกษาเกี่ยวกับความพึงพอใจที่แม่บ้านได้รับจากการฟังรายการละครวิทยุภาคกลางวัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้รับสารเลือกใช้สื่อประเภทต่างๆ และเลือกรับเนื้อหาของสาร

เพื่อสนองความต้องการของตนโดยที่ในขณะเดียวกันนั้นการศึกษาผลกระทบของสื่อต่อผู้รับสารเริ่มส่อให้เห็นว่าสื่อมวลชนไม่ได้มีอิทธิพลต่อผู้รับสารมาก ดังที่นักวิชาการในยุคเริ่มแรกเคยตั้งสมมติฐานไว้ ตัวอย่าง LAZARSFELD (1950) ได้ศึกษาพบว่าในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งประธานาธิบดีอเมริกา เมื่อปี 1948 นั้น การหาเสียงทางสื่อมวลชนไม่ได้ทำให้ผู้ลงคะแนนเสียงเปลี่ยนใจในการเลือกผู้สมัครเลย เพียงแต่เป็นการย่ำให้ผู้ลงคะแนนเสียงมั่นใจในการเลือกเสียงเดิมของตนมากขึ้นเท่านั้น การค้นพบครั้งนี้เป็นแนวทางให้นักนิเทศศาสตร์มองเห็นว่าผู้รับสารนั้นไม่ได้เป็นเพียงผู้รับเอาอิทธิพลจากสื่อมวลชนเท่านั้น หากแต่มีบทบาทมากขึ้นไปกว่านั้นจึงโยงไปสู่ความคิดที่ว่าผู้รับสารเลือกใช้สื่อประเภทต่างๆและเลือกรับเนื้อหาของสารเพื่อสนองความต้องการของตนทำให้เกิดการวางแนวความคิดใหม่ ซึ่งถือว่าการสื่อสารนั้น ผู้รับสารคือตัวจักรที่สำคัญในการตัดสินใจโดยอาศัยพื้นฐานความต้องการของตนเป็นหลัก และได้รับการสนับสนุนเป็นจริงเป็นจังจากการศึกษาวิจัยเพิ่มขึ้น

ต่อมา แอทซ์และคณะ (Katz and Others, 1973) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจโดยศึกษาข้อมูลซึ่งเก็บจากผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศอิสราเอลงานวิจัยนี้มีลักษณะเป็นการวิจัยเชิงสำรวจขั้นพื้นฐานและความพยายามที่จะประดิษฐ์เครื่องมือในการวัดมากกว่าที่จะเป็นการศึกษาเพื่อพิสูจน์สมมติฐานใดๆเนื่องจากเป็นงานวิจัยชิ้นแรกที่มีลักษณะของการวิจัยการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจ (The Uses and Gratifications) ถือว่าเป็นต้นแบบของการวิจัยในแนวนี้

แอทซ์และคณะ ได้สร้างมาตราวัดความต้องการทางด้านจิตวิทยา และสังคมของมนุษย์ (The Social and Psychological Needs) และความพึงพอใจจากการเปิดรับสื่อมวลชนขึ้น โดยนำเอาองค์ประกอบ 3 อย่างมารวมกันเข้าเป็นความต้องการในด้านต่าง ๆ องค์ประกอบทั้ง 3 นี้ ได้แก่

1. Mode คือแบบหรือลักษณะของความต้องการ เช่น
 - 1.1 ต้องการให้เพิ่มมากขึ้น
 - 1.2 ต้องการให้ลดน้อยลง
 - 1.3 ต้องการให้ได้มา
2. Connection คือลักษณะจุดประสงค์ของการติดต่อของบุคคลกับสิ่งภายนอก คือ

- 2.3 การติดต่อเพื่อรับข่าวสาร ความรู้
 - 2.4 การติดต่อเพื่อความพอใจ เพื่อประสบการณ์ทางอารมณ์
 - 2.5 การติดต่อความเชื่อถือ ความมั่นใจ ความมั่นคงและสถานภาพ
 - 2.6 การติดต่อเพื่อเชื่อมโยงความสัมพันธ์
3. Referent คือบุคคลหรือสิ่งภายนอกที่มนุษย์โยงการติดต่อไปสู่ ได้แก่
- 3.4 ตนเอง
 - 3.5 ครอบครัว
 - 3.6 เพื่อนฝูง
 - 3.7 สังคม รัฐบาล
 - 3.8 ขนบธรรมเนียมประเพณี วัฒนธรรม
 - 3.9 โลก
 - 3.10 สิ่งอ้างอิงภายนอกอื่น ๆ ที่มีความหมายนัยลบ

จากองค์ประกอบทั้ง 3 อย่างนี้ แอทซ์และคณะได้สร้างข้อความแสดงความต้องการ (Needs) ของบุคคลขึ้นเป็นจำนวน 35 ข้อความ ซึ่งให้เร้าถึงความต้องการของบุคคล ซึ่งสามารถใช้สื่อต่าง ๆ ตอบสนองให้ความพึงพอใจ (Gratifications) ได้การสร้างข้อความแสดงความต้องการทำได้โดยผนวกองค์ประกอบแต่ละด้านดังกล่าว เช่น การผนวกข้อ 1.1, 2.4, 3.2 หมายถึงความต้องการที่จะเพิ่มพูนการติดต่อเพื่อเชื่อมโยงความสัมพันธ์กับครอบครัวซึ่งจะเขียนเป็นภาษาธรรมดาที่เข้าใจง่ายขึ้น คือความต้องการที่จะใช้เวลาอยู่กับครอบครัวของตน และถ้าผนวกข้อ 1.2, 2.4, 3.1 คือความต้องการที่จะลดการติดต่อกับตนเอง นั่นคือความต้องการที่จะหลีกเลี่ยง (Escape) จากสถานะที่เป็นจริงในโลก ซึ่งสื่อเพื่อความบันเทิง จะสามารถตอบสนองความต้องการนี้ได้

แอทซ์และคณะ (1973) นำข้อความชี้ความต้องการของบุคคลจำนวน 35 ข้อความ มาสร้างมาตราวัด (Rating Scale) ระดับของการตระหนักในความสำคัญของความต้องการแต่ละอย่างของบุคคล (Individual's Need Salience) โดยใช้มาตราวัด 4 ระดับ ได้แก่ (1) สำคัญมาก (2) สำคัญพอใช้ (3) ไม่ค่อยสำคัญ (4) ไม่สำคัญเลยทั้งนี้ให้ชาวอิสราเอลเป็นผู้ตอบแบบสอบถามโดยให้จัดลำดับความสำคัญของความต้องการที่แตกต่างนี้ซึ่งแอทซ์และคณะค้นพบว่าความต้องการเกี่ยวกับตนเองและความต้องการเกี่ยวกับบุคคลอื่น และสิ่งอื่นๆถูกจัดความสำคัญต่างกันโดยผู้ให้สัมภาษณ์ต่างกลุ่มกันอย่างเห็น

ได้ชัด ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าองค์ประกอบตัวที่สาม กลุ่มอ้างอิง (Referent) ซึ่งได้แก่ตนเองและบุคคลอื่นๆและสิ่งอื่นๆที่บุคคลเชื่อมโยงด้วยเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ชี้ให้เห็นถึงมิติของความต้องการที่ต่างกันอย่างชัดเจนระหว่างบุคคลต่างกลุ่มกัน

นอกจากนี้ แคทซ์และคณะยังได้วัดระดับความพอใจ (Gratifications) ที่ผู้รับสารได้รับจากสื่อประเภทต่างๆโดยใช้วิธีการคล้ายคลึงกันคือสร้างมาตราวัดความพอใจที่สื่อมวลชนแต่ละประเภทอันได้แก่ โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือ หนังสือพิมพ์และภาพยนตร์ให้แก่ผู้รับข่าวสาร ตัวอย่างมาตราวัดความพอใจ เช่น “โทรทัศน์” สามารถช่วยในการสนองความต้องการที่จะรับรู้ข่าวสารความเป็นไปในโลกอย่างไร (1) ช่วยได้มาก (2) ช่วยได้พอสมควร (3) ไม่ค่อยช่วยนัก (4) ไม่ได้ช่วยเลย และยังถามด้วยว่าถ้าสื่อเหล่านี้ไม่ได้ให้ความพอใจตามที่ต้องการแล้วมีอะไรบ้างที่สนองความต้องการเหล่านั้นได้

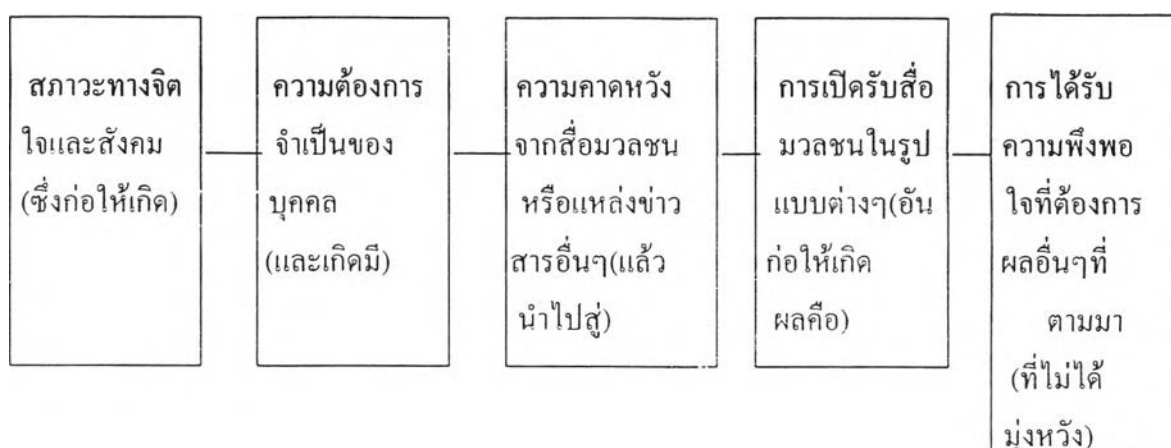
ผลการวิจัยพบว่า ชาวอิสราเอลเห็นประโยชน์ของแหล่งสนองความพึงพอใจที่ไม่ใช่สื่อ เช่น ครอบครัวเพื่อนฝูง แต่คนเหล่านี้ก็ได้จัดอันดับว่า สื่อมีส่วนช่วยพอสมควรในการสนองความต้องการต่างๆ โดยเฉพาะบุคคลที่ค่อนข้างสันโดษที่ไม่ค่อยติดต่อกับบุคคลอื่นๆ จะเห็นว่าสื่อมีประโยชน์สูงในการสนองความพึงพอใจของผู้รับข่าวสารในระยะต่อมา ซึ่งแบบแผน (Pattern) ของการศึกษาตามทฤษฎีดังกล่าว โดยแคทซ์และคณะ (1974) สรุปได้ดังนี้

การศึกษาเกี่ยวกับการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และการได้รับความพึงพอใจ คือการศึกษาเกี่ยวกับ

1. สภาวะทางสังคมและจิตใจซึ่งก่อให้เกิด
2. ความต้องการจำเป็นของบุคคล และเกิดมี
3. ความคาดหวังจากสื่อมวลชนหรือแหล่งข่าวสารอื่น ๆ แล้วนำไปสู่
4. การเปิดรับสื่อมวลชนในรูปแบบต่างๆ กัน อันก่อให้เกิดผล คือ
5. การได้รับความพึงพอใจตามที่ต้องการและ
6. ผลอื่น ๆ ที่ตามมาซึ่งอาจจะไม่ใช่ผลที่เจตนาไว้ก็ได้

แบบจำลองที่แคทซ์และคณะ (1973) สร้างขึ้น อธิบายได้ดังนี้ คือสภาวะของสังคมและจิตใจที่แตกต่างกัน ก่อให้มนุษย์มีความต้องการแตกต่างกันไป และความต้องการที่แตกต่างกันนี้ทำให้แต่ละคนคาดคะเนว่าสื่อแต่ละประเภทจะสนองความพึงพอใจ

ได้ต่างกันออกไปด้วย ดังนั้น ลักษณะของการใช้สื่อของบุคคลที่มีความต้องการไม่เหมือนกัน จะแตกต่างกันไป ขั้นสุดท้าย คือความพึงพอใจที่ได้รับจากการใช้สื่อจะต่างกันออกไปด้วย สรุปแบบจำลองการใช้สื่อเพื่อสนองความพึงพอใจได้ ดังนี้



* ภาพที่ 1 แบบจำลองการใช้สื่อเพื่อสนองความพึงพอใจ

ดังนั้นทฤษฎีหรือแบบจำลองนี้จึงเป็นการอธิบายพฤติกรรมของการใช้สื่อว่า มีความสัมพันธ์กับความต้องการของมนุษย์ และการสนองความพึงพอใจของมนุษย์ (ยุบล เบญจรงค์กิจ , 1985)

(*แคทซ์และคณะ(1973)อ้างโดยพีระจิริโสภณ“แนวทางการศึกษาการใช้ประโยชน์และการได้รับความพึงพอใจจากสื่อมวลชน”)

นักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์จะแสวงหาข้อมูลข่าวสารเพราะพบว่าผลประโยชน์ที่ได้รับมากกว่าที่ต้องลงทุนลงแรงไปและต้องการพึงพอใจจากการเปิดรับสื่อแต่ในการเปิดรับสื่อนักลงทุนจะเลือกเปิดรับสื่อหรือข้อมูล ข่าวสารใดยังขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ของปัจจัยที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น ทักษะ ทักษะการตัดสินใจ ปัจจัยส่วนบุคคลและที่สำคัญก็คือ ลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคล(Personality Trait) ของนักลงทุน หลังจากนั้นก็จะมีการเลือกรับรู้หรือตีความ ขั้นสุดท้ายจะเป็นกระบวนการเลือกจดจำ โดยนักลงทุนจะเลือกจดจำเฉพาะข่าวสารในส่วนที่ตนเองสนใจหรือต้องการ

การที่ลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคล(Personality Trait) เป็นส่วนสำคัญในการเลือกเปิดรับสื่อและแสวงหาข้อมูลข่าวสารก็เพราะว่าลักษณะทางจิตวิทยาของนักลงทุนแต่ละประเภทมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์และส่งผลไปถึงพฤติกรรมการแสวงหาข้อมูล ข่าวสารของนักลงทุนด้วย อาทิเช่น นักลงทุนประเภทอิงหลักการ(ยึดทฤษฎี) นักลงทุนประเภทนี้จะเลือกเปิดรับสื่อและแสวงหาข้อมูลข่าวสารตามที่หลักการลงทุนและทฤษฎีการเล่นหุ้นแนะนำไว้ข้อมูลข่าวสารใดที่ไม่อยู่ในหลักการนักลงทุนประเภทนี้ก็จะไม่สนใจส่วนนักลงทุนประเภทชอบเสี่ยงมากอิทธิพลของลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลจะทำให้ให้นักลงทุนประเภทนี้ไม่แสวงหาข้อมูล ข่าวสารอย่างมากมายเนื่องจากมีความกล้าได้ กล้าเสียกล้าตัดสินใจลงทุนถึงแม้จะมีข้อมูล ข่าวสารน้อยก็ตามสำหรับนักลงทุนประเภทเชื่อโชคชะตานิยามของลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลจะทำให้พฤติกรรมการลงทุนคล้อยตามความเชื่อในเรื่องโชคชะตา ฟ้าลิขิต โดยเชื่อว่าตนเองจะกำไรหรือขาดทุนก็ขึ้นอยู่กับ “ ดวง ” ดังนั้นการแสวงหาข้อมูล ข่าวสารก็จะเกี่ยวข้องกับ “ ดวงชะตา ราศี ” ของตนเอง ส่วนนักลงทุนประเภทสุดท้ายคือนักลงทุนที่ชอบหาข้อมูลอิทธิพลของลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลจะทำให้ให้นักลงทุนประเภทนี้พยายามหาข่าวสาร ข้อมูลให้ได้มากที่สุด โดยเชื่อว่ายิ่งมีข้อมูลมากเท่าใด ความถูกต้องในการตัดสินใจยิ่งมีมากเท่านั้น

จะเห็นได้ว่าผลของการสื่อสารมวลชนในลักษณะนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการหรือแรงจูงใจของผู้รับสารเองที่มีต่อข่าวสารต่างๆที่ส่งผ่านมาทางสื่อมวลชนบุคคลแต่ละคนย่อมมีวัตถุประสงค์หรือความต้องการในการใช้ข่าวสารในการสนองความต้องการหรือความพึงพอใจด้วยเหตุผลต่างๆ กัน

สมมติฐานการวิจัย

จากทฤษฎีที่กล่าวถึงข้างต้นสามารถตั้งสมมติฐานเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพด้านต่างๆ ของนักลงทุนและพฤติกรรมการแสวงหาข่าวสารได้ดังต่อไปนี้

1. นักลงทุนที่ชอบเสี่ยงมากและนักลงทุนที่ชอบเสี่ยงน้อย จะมีพฤติกรรมการแสวงหาข้อมูล ข่าวสารและเปิดรับสื่อแตกต่างกัน
2. นักลงทุนที่มีความเชื่อโชคชะตามากและนักลงทุนที่เชื่อโชคชะตาน้อย จะมีพฤติกรรมการแสวงหาข้อมูล ข่าวสารและเปิดรับสื่อแตกต่างกัน
3. นักลงทุนที่มีความชอบหาข้อมูลมากประกอบการตัดสินใจและนักลงทุนที่มีความชอบหาข้อมูลน้อยประกอบการตัดสินใจ จะมีพฤติกรรมการแสวงหาข้อมูล ข่าวสารและเปิดรับสื่อแตกต่างกัน
4. นักลงทุนที่อิงหลักการมากและนักลงทุนที่อิงหลักการน้อย จะมีพฤติกรรมการแสวงหาข้อมูล ข่าวสารและเปิดรับสื่อแตกต่างกัน