

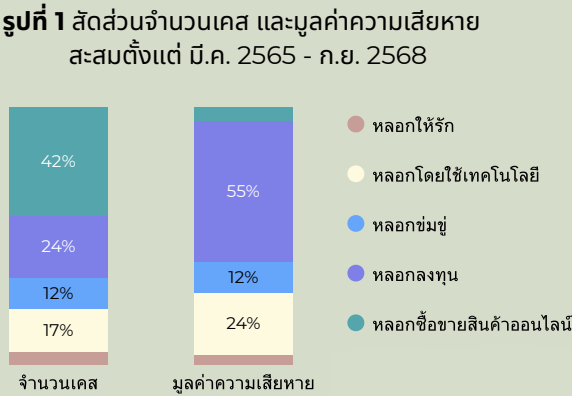
ถอดรหัสมิวจาชีพ : เปิดโปงพฤติกรรมล่าเหยื่อ ทางออกที่ไม่ทำให้คุณโดนหลอก

ภาภัทร ณ พัทลุง | เอกสิรินทร์ จันทรพิมาย Regional Letter
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฉบับที่ 13/2568

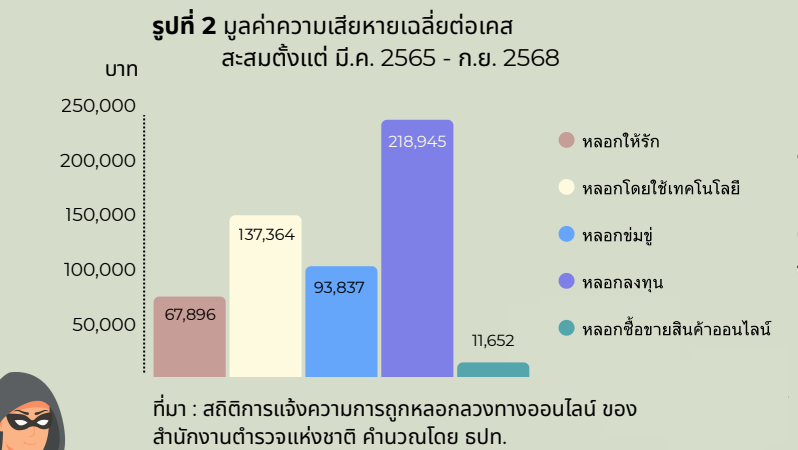
บทสรุปผู้บริหาร ในยุคที่เทคโนโลยีช่วยให้การใช้ชีวิตสะดวกขึ้น แต่มิวจาชีพกลับใช้เป็นช่องทางในการพัฒนากลยุทธ์การหลอกลวงให้ซับซ้อน และแนบเนียนมากขึ้น การใช้เพียงคำเตือนอย่างเดียวจึงไม่เพียงพออีกต่อไป เพราะแม้จะมีข่าวเตือนภัยอยู่บ่อยครั้ง แต่ผู้คนก็ยังคงตกเป็นเหยื่อของมิวจาชีพ บทความนี้จะชวนผู้อ่านตั้งคำถามว่า “ทำไมคนถึงยังโดนหลอก ทั้งที่ไม่โดนหลอก?” และเสนอคำตอบผ่านมุมมองของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและจิตวิทยาการตัดสินใจ โดยเน้นให้เห็นว่า “พฤติกรรมล่าเหยื่อ” (Behavioral Bias) ที่เกิดจากข้อจำกัดของสมองมนุษย์ (Cognitive bias) เช่น ความกลัวการสูญเสีย ความโลภจากผลตอบแทนที่สูง หรือแม้แต่ความไวใจจากความสัมพันธ์ปลอม ๆ ล้วนเป็นช่องโหว่ที่มิวจาชีพใช้เป็นเครื่องมือในการควบคุมเหยื่ออย่างมีประสิทธิภาพ บทความนี้จะชี้ให้เห็นว่า การหลอกลวงไม่ได้เกิดจากความ “ประมาท” ของเหยื่อ แต่เกิดจากธรรมชาติของมนุษย์ที่มีอารมณ์ และความรู้สึก ซึ่งเมื่อมิวจาชีพใช้สิ่งเหล่านี้เป็นเครื่องมือในการสร้างสถานการณ์จึงทำให้เหยื่อตัดสินใจผิดพลาด โดยเฉพาะเมื่อ “ขาดสติ” เพราะใช้สัญชาตญาณในการตัดสินใจแทนการคิดอย่างมีเหตุผลถูกบดบังไป ดังนั้น “การมีสติ” คือภูมิคุ้มกันที่ดีที่สุด ในการป้องกันภัยทางการเงิน ไม่ใช่แค่การจำกลไก แต่คือการเข้าใจธรรมชาติของความเป็นมนุษย์ ฝึกสังเกตพฤติกรรมล่าเหยื่อ และตั้งคำถามกับการตัดสินใจของตัวเอง เช่น “เราคิดเร็วเกินไปหรือไม่?” “เราเชื่อเพราะอะไร?” รวมถึงการพูดคุยแลกเปลี่ยนกับคนที่ไวใจ เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันทางสังคมในยุคที่การสื่อสารผ่านข้อความไม่สามารถสะท้อนเจตนาได้อย่างแท้จริงท้ายที่สุด บทความนี้ไม่ได้เพียงแค่เตือนภัย แต่ยังเป็นแนวทางในการสร้างความเข้าใจใหม่ว่า “การไม่โดนหลอก” ไม่ใช่เรื่องของความฉลาด แต่คือเรื่องของความรู้เท่าทันตัวเอง และใช้สติเป็นเครื่องมือในการตัดสินใจอย่างรอบคอบในทุกสถานการณ์

“อย่าเชื่อ!” “อย่าโอน!” แค่นี้พอไหม? ทั้งที่มีข่าวให้เห็นอยู่บ่อย ๆ และกลยุทธ์ที่หลอกลวงมันง่ายตาย...แต่ทำไมยังมีคนโดนหลอก?

ทุกวันนี้เทคโนโลยีสมัยใหม่ไม่ได้ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพทั้งการซื้อขายและบริการทางการเงินออนไลน์ ทำให้ประชาชนมีความสะดวกสบายเพิ่มขึ้น แต่สิ่งที่ตามมาคู่กันคือความเสี่ยงจากภัยทางการเงิน ซึ่งมิวจาชีพได้พัฒนาวิธีการหลอกลวงอย่างต่อเนื่อง เราจะเห็นจากข่าวสารของการหลอกลวงทางการเงินอยู่เรื่อย ๆ จากสถิติการแจ้งความการถูกหลอกลวงทางออนไลน์ ของสำนักงานตำรวจแห่งชาติ (รูปที่ 1) ในช่วงวันที่ 1 มี.ค. 2565 – 30 ก.ย. 2568 พบว่ามีจำนวนผู้แจ้งความทั่วประเทศ 1,071,180 เคส ซึ่งเป็นการหลอกลวงซื้อขายสินค้าออนไลน์มากที่สุด โดยมีสัดส่วนคิดเป็น 42% ของเคสทั้งหมด รองลงมา คือ หลอกลวงลงทุน หลอกโดยใช้เทคโนโลยี หลอกข่มขู่ และหลอกให้รัก ตามลำดับ



ที่มา : สถิติการแจ้งความการถูกหลอกลวงทางออนไลน์ ของสำนักงานตำรวจแห่งชาติ คำนวณโดย รพท.



และเมื่อคิดเป็นมูลค่าความเสียหายสะสมรวม คือ 102,168 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ผู้เสียหายที่เข้าแจ้งความมีสัดส่วนเพียงประมาณ 10% จึงทำให้ตัวเลขความเสียหายที่แท้จริงอาจสูงกว่าที่มีการแจ้งความไว้มาก¹ โดยการหลอกลวงลงทุนจะก่อความเสียหายมากที่สุด ซึ่งเกินกว่าครึ่งหนึ่งของมูลค่าความเสียหายทั้งหมด และเมื่อพิจารณาเป็นมูลค่าความเสียหายเฉลี่ยต่อเคส ก็พบว่า การหลอกลวงลงทุนเป็นประเภทการหลอกลวงที่มีความเสียหายเฉลี่ยสูงที่สุด คือ 218,945 บาทต่อเคส (รูปที่ 2)

¹ ธนาคารแห่งประเทศไทย, “คนไทยกับภัยการเงิน : เสี่ยงภัย สู้ ปลอดภัย”, คอลัมน์ร่วมด้วยช่วยคิด, 27 ตุลาคม 2568, เข้าถึงจาก <https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/articles-and-publications/articles/article-20251027.html>

ถอดรหัสมิจอาชีพ : เปิดโปงพฤติกรรมล้าเอียง ทางออกที่ไม่ทำให้คุณโดนหลอก

ภาภัทร ณ พัทลุง | เอกสิริณร์ จันทรพิมาย
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Regional Letter
ฉบับที่ 13/2568

แล้วทำไมความผิดพลาดของมนุษย์จึงมีเหตุผล?

แม้จะมีมาตรการป้องกันภัยทุจริตทางการเงินออกมา แต่ประชาชนก็ยังปรับตัวไม่ทันกับกลยุทธ์ใหม่ ๆ ของมิจอาชีพที่ปรับตัวได้เก่งกว่า พร้อมกับยังสามารถหาข้อมูลที่น่าเชื่อถือมาทำให้เหยื่อหลงเชื่อว่าเป็นเรื่องจริงได้อีกด้วย นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาเรื่องราวและการสร้างสถานการณ์หลอกลวงให้ซับซ้อนมากขึ้น เช่น ช่วงที่แอบอ้างเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐและแจ้งว่าบัญชีเงินฝากถูกอายัด เนื่องจากพัวพันกับการฟอกเงิน พร้อมกับการแจ้งข้อมูลส่วนตัวของเหยื่อที่ต้องจดจำและเชื่อถือ ซึ่งก็ยากที่จะตามทันกลลวงใหม่ ๆ ของมิจอาชีพ หรือในบางครั้งกลลวงเก่า ๆ ก็ยังสามารถนำกลับมาใช้อีกครั้งและทำให้มีคนหลงกลได้ จนสิ่งเหล่านี้กลายเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันที่เราทุกคนต้องเจอ ดังนั้น เราทุกคนจึงมีโอกาที่จะตกเป็นเหยื่อของมิจอาชีพได้ตลอดเวลา เพื่อที่จะเตือนภัยและป้องกันภัยให้กับทุกคนได้รู้เท่าทันมิจอาชีพนั้น บทความนี้จะเสนอแนวคิดที่ว่า การโดนหลอกอาจจะไม่ใช่แค่ “**ประมาทหรือพลาด**” แต่เพราะเราเป็น “**คนปกติทั่วไป**”

ด้วยหลักของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและจิตวิทยาการตัดสินใจ มาแสดงให้เห็นว่า **พฤติกรรมล้าเอียง (Behavioral Bias) ที่เกิดจาก ข้อจำกัดของมนุษย์ (Human Cognitive Limitations) ทำให้ตัดสินใจผิดพลาดได้อย่างไร?** และเบื้องหลังความคิดของเหยื่อเป็นอย่างไร จึงถูกหลอก



จากหนังสือชื่อดัง “**Thinking Fast and Slow**” เขียนโดย Daniel Kahneman เสนอแนวคิดที่ว่าสมองจะแบ่งออกเป็น 2 ระบบ คือ ระบบคิดเร็ว และระบบคิดช้า (รูปที่ 3) ซึ่งสมองที่คิดเร็วเป็นระบบที่จะมักใช้**ความรู้สึกหรือความเคยชินในการตัดสินใจ “อย่างรวดเร็ว ๆ”** ด้วยการเรียนรู้และจดจำสิ่งที่ทำบ่อย ๆ และสร้างเป็นคำสั่งทางลัดแทนการคิดช้า ๆ ที่เป็นระบบเพื่อประหยัดพลังงานของสมอง เช่น เราจะใช้สมองหนักมากในการขับรถในช่วงแรก ๆ หรือทำอะไรช่วงแรก ๆ แต่เมื่อชินแล้ว ทุกอย่างก็แทบจะเป็นอัตโนมัติ ด้วยระบบการทำงานของสมองแบบนี้ เราจึงมักจะไม่ได้คิดถึงก่อนการตัดสินใจในบางครั้ง สิ่งนี้ส่งผลให้เราแสดงพฤติกรรมล้าเอียง (Behavioral Bias) ออกมาบ่อย ๆ อีกด้วย ยกตัวอย่างง่าย ๆ เช่น ถ้าเราชอบสีเขียว เราก็จะใช้ความรู้สึกและการคิดเร็ว ๆ จนทำให้เกิดความคิดที่ล้าเอียงไปทางสีของที่มีสีเขียวมากกว่าโดยที่เรามักจะมองข้ามปัจจัยอื่นในบางครั้ง หรือแม้กระทั่งพฤติกรรมการนั่งทำงานในร้านกาแฟที่สร้างพื้นที่ให้เดินสะดวก จะทำให้ลูกค้านั่งสบายและนั่งทำงานได้นานมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้เกิดความประทับใจและอยากที่จะกลับมาอีกครั้ง² จะเห็นได้ว่าเรามักจะไม่ใส่ใจกับความล้าเอียงเล็กน้อยเหล่านี้ แต่บางครั้งมันก็มีผลทำให้เราตัดสินใจผิดพลาดอยู่บ่อยครั้ง เช่นเดียวกับกลยุทธ์ของมิจอาชีพที่มักจะเล่นกับพฤติกรรมล้าเอียงของเราเพื่อให้เราตัดสินใจผิดพลาด และนำไปสู่การหลอกเอาเงินเราในที่สุด ทำไม

รูปที่ 3 ระบบสมองสองความคิด

ระบบที่ 1 คิดเร็ว

95%

- ใช้ความรู้สึก
- ใช้สัญชาตญาณ
- อัตโนมัติ
- รวดเร็ว



ระบบที่ 2 คิดช้า

5%

- ใช้เหตุผล
- ใช้ตรรกะที่เป็นระบบ
- ใช้ความพยายาม
- ช้า

ที่มา : ดัดแปลงจากหนังสือ Thinking Fast and Slow

เรื่องนี้จึงสำคัญ? เพราะพฤติกรรมล้าเอียงเหล่านี้อยู่ภายในจิตใจของเราทุกคน ไม่แบ่งอาชีพ เพศ หรือสถานะทางสังคม เพราะเหยื่อบางรายมีประสบการณ์ชีวิตมาก มีฐานะและการศึกษาที่ดี แต่ก็ยังถูกหลอกได้ ดังนั้น เพื่อปิดกั้นวงจรของมิจอาชีพตั้งแต่จุดเริ่มต้น เราจึงต้องเริ่มต้นด้วยการเข้าใจต้นตอของความคิดและพฤติกรรมล้าเอียงที่เกิดขึ้น เพื่อยุติกระบวนการความคิดความรู้สึกที่ทำให้เราถูกหลอก ในบทความนี้จะวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง เพื่อเป็นแนวทางผ่านมุมมองพฤติกรรมล้าเอียง ดังต่อไปนี้

² Coronel, Isaac Daniel Goldwayne, และคณะ, Ambiance That Keeps You Coming Back, De La Salle University – Dasmariñas, 2024, Research Publish.



ถอดรหัสมิวจาชีพ : เปิดโปงพฤติกรรมลำเอียง ทางออกที่ไม่ทำให้คุณโดนหลอก

ภาภัทร ณ พัทลุง | เอกสิริธร จันทรพิมาย
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Regional Letter
ฉบับที่ 13/2568

1. ข่มขู่เพื่อสร้างความกลัวและควบคุมการตัดสินใจ

จุดเริ่มต้นของการติดกับดัكمิวจาชีพ คือการสร้างสถานการณ์และข้อมูลที่มีมิวจาชีพสร้างขึ้นสิ่งนี้เรียกว่า**การกำหนดกรอบความคิด (Framing Effect)** เช่น ใช้ข้อมูลส่วนตัว คำพูด หรือบริบทของสถานการณ์ที่ใกล้เคียงความจริงในการชักจูงความคิดของเหยื่อให้หลงเชื่อ จากนั้นจะทำการข่มขู่ให้เกิด**ความกลัวเพื่อควบคุม หรือเรียกว่า Fear Manipulation** เช่น แอบอ้างเป็นตำรวจ หน่วยงานราชการ หรือเจ้าหน้าที่รัฐ โดยอ้างว่าเรามีคดีความ มีความผิด ต้องรีบดำเนินการแก้ไขทันที หากไม่ทำจะถูกจับหรือเสียเงินทั้งหมด กลไกทางจิตวิทยานี้ในเชิงเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมจะคุ้นกับคำว่า **การกลัวการสูญเสีย (Loss Aversion)** Kahneman and Tversky (1979)³ เสนอว่าเราจะกลัวการสูญเสียมากกว่าการได้มาในอะไรบางอย่างที่มูลค่าเท่ากัน ดังนั้น การกระตุ้นด้วยการข่มขู่ที่อ้างถึงการสูญเสียอะไรบางอย่าง ก็จะกระตุ้นทำให้เราหาทางทำอะไรสักอย่างเพื่อหลีกเลี่ยงการสูญเสีย นั้น เช่น เมื่อขู่ว่าเรามีคดีพอกเงินและจะถูกอายัดเงิน เราก็จะหาทางทำอะไรสักอย่างเพื่อไม่ให้ถูกจับ และถ้าทางออกคือการโอนเงิน ไปยืนยันความบริสุทธิ์ เราก็จะโอนเงิน เพื่อให้หลุดพ้นจากสถานการณ์นี้ให้เร็วที่สุด ณ จุด ๆ นี้เองที่เราถูกควบคุมด้วยพฤติกรรมลำเอียงจากการกลัวการสูญเสีย

นอกจากนี้ มิวจาชีพยังใช้เทคนิคกระตุ้นให้เหยื่ออยู่ในภาวะที่เรียกว่า **อารมณ์ร้อน (Hot State)** โดยมีหลักที่ว่าเมื่อเหยื่ออยู่ในสภาวะอารมณ์ร้อน เพราะความกลัวหรือตกใจ การตัดสินใจจะยิ่งถูกควบคุมโดยอารมณ์แทนความคิดที่เป็นระบบ ส่งผลทำให้ไม่สามารถประเมินสถานการณ์นั้นได้อย่างมีเหตุมีผล ซึ่งภาวะนี้จะทำให้เหยื่อรู้สึกว่าการ “เร่งทำอะไรสักอย่าง” เพื่อให้หลุดพ้น และเมื่อเหยื่อขาดสติก็จะตัดสินใจผิดพลาดซึ่งก็คือการโดนหลอกในที่สุด



เกร็ดความรู้ 1 มิวจาชีพจะกระตุ้นพฤติกรรมลำเอียงให้มากขึ้นผ่าน**การยืนยันทางสังคม (Social Proof)** เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือด้วยบุคคลที่สาม เช่น มีมิวจาชีพอีกคนมาทำหน้าที่เป็นกบฏยื่นฟ้อง หรือเข้ามามีส่วนร่วม เพื่อทำให้เหยื่อเชื่อว่ามันเกิดขึ้นจริงในสังคมและมีคนอื่นรับรู้ด้วย โดยเฉพาะเมื่อคนที่สร้างความน่าเชื่อถือนี้มีบทบาทหรือฐานะที่ดีกว่าเหยื่อ ทำที่สุดเหยื่อก็จะคล้อยตามมิวจาชีพเพราะขาดสติ และเชื่อในตัวบุคคลแทนการคิดแบบมีเหตุมีผล



2. กระตุ้นความโลภ สร้างความมั่นใจ แล้วหลอกให้ลงทุน

ในกรณีหลอกให้ลงทุน แทนที่จะข่มขู่เหมือนสถานการณ์แรก มิวจาชีพมักจะกระตุ้นความคิดลำเอียงด้วยการเสนอผลตอบแทนที่สูงเกินจริง แล้วจะใช้คำพูดหรือวิธีการที่ทำให้เหยื่อเชื่อว่าการลงทุนนี้มีความ “ปลอดภัย” หรือ “ง่าย” เพื่อบดบังความคิดเชิงระบบของเหยื่อ ตามที่เห็นใน social media เกี่ยวกับการลงทุน เพราะเรามักจะมีพฤติกรรมลำเอียงในการ**ชอบความเสี่ยง (Risk Lover)** โดยเฉพาะเมื่อเห็นผลตอบแทนที่ค่อนข้างสูง เช่น การถูกลอตเตอรี่รางวัลใหญ่ ดังนั้น กลยุทธ์ของความโลภจึงง่ายกว่าการสร้าง ความกลัว เพราะใคร ๆ ก็อยากรวย เมื่อเหยื่อเกิดความโลภก็จะมองแค่ผลลัพธ์ทางบวกและมีความคิดว่าจะต้องได้รับโอกาสนั้นแน่นอน ด้วยพฤติกรรมลำเอียงอีกอย่างหนึ่งเรียกว่า**การให้น้ำหนักความน่าจะเป็นที่สูงเกินจริง (Overweight Probability)** ซึ่งมักจะพบบ่อยในการคาดหวังรางวัลจากลอตเตอรี่หรือการเลือกการลงทุน

พฤติกรรมนี้มักจะมาพร้อมกับ**ความเชื่อมั่นในตัวเองที่สูงเกินไป (Overconfidence Bias)** เพราะเรามักจะประเมินตัวเองดีกว่าความเป็นจริง จึงสามารถวิเคราะห์โอกาสและตัดสินใจได้ดี ดังนั้น เมื่อเกิดความลำเอียงเหล่านี้ขึ้นในความคิดแล้วก็จะส่งผลให้ความคิดเชิงเหตุผลถูกบดบังลงไป กล่าวคือจะโอนเงินหรือนำเงินไปลงทุน จนนำไปสู่การถูกหลอกนั่นเอง



³ Daniel Kahneman และ Amos Tversky, “Prospect Theory : An Analysis of Decision under Risk”, Econometrica, ปีที่ 47, ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2522) : หน้า 263–291

บทความนี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล ซึ่งไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับข้อคิดเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย

ถอดรหัสมิจอาชีพ : เปิดโปงพฤติกรรมลำเอียง ทางออกที่ไม่ทำให้คุณโดนหลอก

ภาภัทร ณ พัทลุง | เอกสิริณัฐ จันทรพิมาย
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Regional Letter
ฉบับที่ 13/2568

เกร็ดความรู้ 2 ทำไมไม่หยุดเมื่อเสียเงิน?

เหยื่อบางคนเมื่อโดนหลอกแล้วก็แทบจะหมดตัวเพราะว่ามีสิ่งเรียกว่า **ต้นทุนจม (Sunk Cost Fallacy)** เป็นความรู้สึกที่จะเกิดขึ้นหลังจากที่เหยื่อโดนหลอกไปแล้ว เหยื่อจะมีความรู้สึกเสียตายนเงินและอยากที่จะได้เงินคืน จนลืมคิดไปว่ากำลังโดนหลอกอยู่ ดังนั้น มิจอาชีพก็จะเล่นกับความรู้สึกนี้ด้วยการเสนอวิธีให้ลงทุนเพิ่ม เพื่อให้เหยื่ออยากเอาเงินที่เสียไปกลับคืนมา และนี่คือจุดเริ่มต้นของการหมดตัว ในทางการเงินหรือการลงทุน ถ้าไม่อยากหมดตัวต้องมีจุด Cut Loss



3. เน้นความสัมพันธ์ สร้างความไว้วางใจ

เป็นสถานการณ์ที่ซับซ้อนและไม่มีเหตุมีผลมากที่สุดตามแนวคิดเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก เพราะมิจอาชีพจะใช้การสร้างการเชื่อใจและ**ความสัมพันธ์ (ปลอม ๆ)** เพื่อกระตุ้นความรู้สึกเชิงชั่วสาวในการเบี่ยงเบนความสนใจของเหยื่อ เช่น ความรักหรือความรู้สึกดี ถึงแม้จะเป็นวิธีการที่ใช้เวลานาน แต่จะยังทำให้เหยื่อไม่สามารถปฏิเสธมิจอาชีพได้เลย โดยเฉพาะเมื่อเหยื่อเชื่อว่าความสัมพันธ์เป็นเรื่องจริงและต้องรักษาไม่ให้ความสัมพันธ์นี้หายไป โดยเฉพาะเหยื่อที่มองหาความรัก และอยากรักษาความสัมพันธ์หรือประสบความสำเร็จด้านความรัก ตรรกะทางความคิดที่มีเหตุมีผลของเหยื่อก็คงหายไปเพราะอารมณ์ความรู้สึกเข้ามาแทนที่ เพื่อลดโอกาสความเจ็บปวดจากความรัก (การสูญเสียสถานะคู่รัก) เหยื่อจึงขาดสติในการตัดสินใจและไม่ยอมรับว่ากำลังโดนหลอกเรื่องเงินแต่กลับมองว่ามันคือการช่วยเหลือ หรือการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Altruism) เป็นพฤติกรรมลำเอียงเมื่อมีความรู้สึกสงสารโดยเฉพาะกับคนรักเช่น คำโศกที่ว่าต้องจ่ายค่ารักษาพยาบาล หรือยังสามารถขายฝันโดยอ้างว่าเป็นการสร้างอนาคตไปด้วยกัน ดังนั้น การสนับสนุนด้านการเงินจึงเป็นทางเลือกที่ไม่แยءเพื่อรักษาความสัมพันธ์ เมื่อเหยื่อรู้สึกว่าได้ได้รับความรัก (ปลอม ๆ) จากมิจอาชีพ

จะทำให้เกิดพฤติกรรมลำเอียงในความรู้สึกที่อยากจะตอบแทนคนรัก หรือที่เรียกว่า อคติที่ต้องตอบแทน (Reciprocity Bias) หลังจากที่ได้เชื่อใจและรู้สึกว่าได้ได้รับความรักจากความสัมพันธ์ปลอม ๆ นี้แล้ว จึงยากที่จะปฏิเสธมากยิ่งขึ้น ลองคิดว่า คนที่คุณรักกำลังเดือดร้อนเรื่องเงิน

คุณกล้าที่จะปฏิเสธและยอมเสียความสัมพันธ์ไปได้จริงหรือไม่?



เกร็ดความรู้ 3

หรือแม้แต่คำนิยามที่ถูกปลูกฝัง ก็สามารถทำให้โดนหลอกได้ เช่น บริบทของ “ความเป็นไทย” คือ ความอ่อนโยน ความเกรงใจ ความไว้วางใจ และการเคารพผู้มีอำนาจ รวมถึงความเชื่อที่ว่าคนพุดจาดี ไพเราะคือคนที่จริงใจ และการปฏิเสธความช่วยเหลือคือการเสียมารยาท

และขัดต่อภาพลักษณ์ของความเป็นไทย หากนึกภาพไม่ออก ให้ลองจินตนาการว่ามีคนแปลกหน้าเข้ามาขอให้คุณช่วยถ่ายรูปให้ ถึงแม้ว่าคุณกำลังจะถือของพะรุงพะรังอยู่และมีคนอื่น ๆ อีกมากมายยืนอยู่บริเวณนั้น คุณคิดว่า จะตอบตกลงหรือไม่? ซึ่งแน่นอนว่า การปฏิเสธนั้นแทบจะไม่เกิดขึ้น เพราะคนไทยแบบเรา ๆ มักจะมีความรู้สึกเกรงใจจนไม่กล้าปฏิเสธ อย่างไรก็ตามหลายคนอาจจะมองว่ามันไม่เกี่ยวกับการถูกหลอก แต่อยากให้ยอมรับว่า **ความใจอ่อน คือ จุดเริ่มต้นที่เปิดรับมิจอาชีพเข้ามาในชีวิต**



ถอดรหัสมิจฉาชีพ : เปิดโปงพฤติกรรมล้าเอียง ทางออกที่ไม่ทำให้คุณโดนหลอก

ภาภัทร ณ พัทลุง | เอกสิริธร จันทรพิมาย
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Regional Letter
ฉบับที่ 13/2568

“เพราะทุกคนมีต้นทุนของอารมณ์และความรู้สึก” ที่ทำให้เราขาดสติและพลาดจนถูกหลอกได้

จงฝึกสติและคิดช้า ๆ ให้รอบคอบก่อนการตัดสินใจ เพื่อปกป้องตัวเองจากการโดนหลอก

บทสรุป บทความนี้ออกจากจะมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทุกคนรู้เท่าทันกลยุทธ์ของมิจฉาชีพ เพื่อป้องกันตัวเองจากการโดนหลอกแล้ว ยังอยากให้ผู้อ่านตระหนักว่า การโดนหลอกคือความผิดพลาดที่สามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลาหากไม่มีสติ เพราะ **การมีสติ** คือรากฐานสำคัญในการไม่ตกเป็นเหยื่อของกลลวง โดยเฉพาะในโลกที่เร่งรีบและเต็มไปด้วยแรงกดดันหรือสิ่งกระตุ้นต่าง ๆ เพราะเราไม่จำเป็นต้องฉลาดที่สุดหรือรู้ทุกอย่าง เพียงแค่หยุดคิดช้า ๆ และอยู่กับความเป็นจริงอย่างมีสติ ก็สามารถป้องกันความผิดพลาดได้เป็นอย่างมาก และไม่ใช่แค่การหลอกจากมิจฉาชีพแต่ยังสามารถนำการมีสติไปใช้กับเรื่องอื่นในชีวิตประจำวันได้อีกด้วย เช่น การตั้งสติเพื่อคิดวิเคราะห์ให้ถี่ถ้วนเมื่อเจอสินค้าลดราคาหรือเจอ Promotion ที่ดึงดูด เพราะบางครั้งสิ่งของเหล่านั้นอาจไม่จำเป็นที่ต้องซื้อ อย่างไรก็ตาม “มนุษย์ทุกคนล้วนมีอารมณ์ ความรู้สึก และช่วงเวลาที่ย่อเย้อ” ซึ่งมิจฉาชีพไม่ได้เก่งกว่าเรา แต่มิจฉาชีพรู้ว่าเราต้องการอะไรและเพียงใช้สิ่งนั้นเป็นเครื่องมือ บางคนเสียเงินเพราะถูกหลอกให้กลัว บางคนเสียเงินเพราะถูกหลอกให้รัก หรือบางคนเพียงเพราะหวังที่จะมีโอกาสเปลี่ยนชะตาตัวเองสักครั้งในชีวิตจึงคล้อยตามมิจฉาชีพที่หลอกด้วยผลตอบแทนที่สูงเกินความเป็นจริง ดังนั้น การป้องกันการโดนหลอกที่แท้จริงคือการสร้างภูมิคุ้มกันด้วยการ**เข้าใจธรรมชาติของมนุษย์ เข้าใจตัวเอง ไม่ใช่เพียงแค่จำกลโกง** เพราะเมื่อถึงเวลาที่ต้องเผชิญกับตัวเอง พฤติกรรมล้าเอียงที่ครอบงำจิตใจของเรา จะเป็นกลไกที่ทำให้เราโดนหลอกได้ในที่สุด ดังนั้น ต้องฝึกสังเกตตัวเองให้เป็น ทามตัวเองเสมอว่าตัดสินใจเร็วเกินไปหรือใช้อารมณ์นำเหตุผลหรือไม่ เชื่อเพราะอะไร?

นอกจากนี้การพูดคุยแลกเปลี่ยนกับคนที่ไว้ใจ หรือการมีภูมิคุ้มกันทางสังคมก็เป็นสิ่งสำคัญในยุคที่การสื่อสารผ่านข้อความ ไม่สามารถสะท้อนอารมณ์ความรู้สึกหรือเจตนาของฝ่ายตรงข้ามได้อย่างแท้จริง เหมือนกับสุภาษิตที่ว่า **รู้หน้าไม่รู้ใจ** สำหรับกลลวงของมิจฉาชีพ

สุดท้ายแม้ทางการจะมีการออกมาตรการต่าง ๆ เพื่อคอยเตือนและป้องกันภัยทางการเงินให้กับประชาชนแต่ก็เป็นการแก้ปัญหาที่ปลายเหตุ เพราะมิจฉาชีพก็พัฒนากลยุทธ์ใหม่ ๆ อยู่เสมอ ดังนั้น

วิธีการป้องกันภัยจากมิจฉาชีพที่ดีที่สุด คือการปกป้องจิตใจตัวเอง

อย่าละเลยตัวเองจนถูกหลอกเพราะทุกคนมีโอกาสพลาดได้

เมื่อขาดสติ ฝึกให้มีสติ ใช้เวลาคิดอย่างรอบคอบ

อย่าปล่อยให้อารมณ์หรือแรงกดดัน

เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจ เพราะสติ คือภูมิคุ้มกัน

ที่แข็งแกร่งที่สุดที่เรามอบให้ตัวเองได้เสมอ และ

สามารถใช้เทคโนโลยีได้อย่างปลอดภัย



ถอดรหัสมิจอาชีพ : เปิดโปงพฤติกรรมลำเอียง ทางออกที่ไม่ทำให้คุณโดนหลอก

ภาทิร ญ พัทลุง | เอกสิริ จันทรพิมาย
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Regional Letter
ฉบับที่ 13/2568

Box : เกมแห่งจิตใจ ใครคือผู้ตัดสินใจ ...เหยื่อหรือมิจอาชีพ?

แล้วทำไมเหยื่อกับมิจอาชีพมาเจอกันได้ และเกี่ยวข้องกับเศรษฐศาสตร์อย่างไร ลองจินตนาการว่ามิจอาชีพคือดีมานด์ที่ต้องการเงิน (Demand) และเหยื่อคือซัพพลายที่มีเงิน (Supply) ดุลยภาพของสถานการณ์จะเป็นอย่างไร คำตอบตรงไปตรงมาคือ เหยื่อไม่โอนเงินก็จบ แต่อย่าลืมว่ากระบวนการตัดสินใจของคนเรานั้นซับซ้อนมากกว่าการพิจารณาเหตุและผล โดยเฉพาะเมื่อมีความรู้สึกต่าง ๆ เข้ามา Box นี้จึงอยากเสนอวิธีวิเคราะห์การตัดสินใจว่าเหยื่อคิดอย่างไรทำไมจึงโดนหลอกด้วย กลยุทธ์ของทฤษฎีเกม และใช้หลักในการพิจารณาต้นทุนและผลประโยชน์เพื่อใช้ในการตัดสินใจ ดังนี้

1 มองมูลค่าที่แท้จริงของต้นทุน (Costs) และผลประโยชน์ (Benefits) ของเหยื่อ ต้องรวมทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน

ในทางเศรษฐศาสตร์นั้น การคิดต้นทุนและผลประโยชน์นั้นครอบคลุมมากกว่าตัวเลขที่ปรากฏบนสมุดบัญชี ดังนั้นหากนำหลักการดังกล่าวมาปรับใช้กับการคิดต้นทุนและผลประโยชน์ของเหยื่อและมิจอาชีพ จึงเป็นตัวเลขที่น่าสนใจ เพราะจะต้องคิดมูลค่ารวมที่เกิดจากต้นทุนและผลประโยชน์ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน

ผลประโยชน์ที่เป็นตัวเงิน

- เงินที่ได้รับ / ผลตอบแทนที่ได้
- สิ่งของที่ได้รับ

ผลประโยชน์ที่ไม่เป็นตัวเงิน

- ความรัก / ความรู้สึกดี ๆ
- ความสนุก

ต้นทุนที่เป็นตัวเงิน

- เงินลงทุน

ต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน

- ความรู้สึกแย่ / ความกลัว
- เวลา

2 อรรถประโยชน์รวม (Total Utility) เกิดจากการบวกต้นทุนและผลประโยชน์ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินเข้าด้วยกันภายในใจของเหยื่อ

$$\begin{aligned} U(\text{มิจอาชีพ}) &= \text{ประโยชน์จากการหลอก} - \text{ต้นทุนการหลอก} \\ U(\text{เหยื่อ}) &= \text{ประโยชน์จากการคาดหวัง} - \text{ต้นทุนที่ถูกหลอก} \end{aligned}$$

ผลประโยชน์และต้นทุนของเหยื่อและมิจอาชีพ คือผลรวมของผลประโยชน์แฝงและต้นทุนแฝงที่บวกกลบอยู่ภายในใจของแต่ละบุคคลแล้วสะท้อนออกมาในรูปของความพึงพอใจ (Mental Account) ซึ่งยากที่จะวัดออกมาในรูปแบบของมูลค่าเงินที่แน่นอน เพราะไม่มีหน่วยวัดที่เป็นมาตรฐานแต่เป็นของส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน ด้วยมูลค่าที่แอบแฝงอยู่ (Hidden Cost / Price) ส่งผลให้การตัดสินใจของแต่ละคนไม่เหมือนกัน และยังเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อพฤติกรรมลำเอียงจนทำให้การตัดสินใจของเหยื่อไม่สมเหตุสมผลนั่นเอง เช่น บางคนยินดีที่จะบริจาคเงินทำบุญ หรือบางคนให้มูลค่ากับการพักผ่อนเป็นอย่างมาก ในขณะที่บางคนยินดีที่จะเสี่ยงดูแฟนเพื่อให้ชีวิตคู่มีความสุข แล้วถ้าความรู้สึกนี้เกิดขึ้นกับมิจอาชีพ จะเป็นอย่างไร?

Note “ทฤษฎีเกม คือ อะไร?”

สำหรับคนที่ไม่คุ้นหรืออาจจะคุ้นคำว่า Prisoner's Dilemma แนวคิดนี้คือการวิเคราะห์สถานการณ์ที่เรียกว่าเกม (Game) ระหว่างผู้เล่น (Players) ตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป โดยที่แต่ละฝ่ายจะมีการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ (Strategy) เพื่อทำให้ฝ่ายตัวเองได้รับผลประโยชน์มากที่สุด โดยดูที่ผลลัพธ์ของเกม (Payoff) ซึ่งเกมมีหลายลักษณะ เช่น

- เกมที่ผู้เล่นตัดสินใจพร้อมกัน (Simultaneous) หรือผู้เล่นตัดสินใจตามลำดับ (Sequential)
- เกมที่ผู้เล่นแข่งขันกันครั้งเดียว (One-Shot Games) หรือผู้เล่นแข่งขันกันหลายครั้ง (Repeated Games)

และสิ่งที่เราสนใจ คือ ทางเลือกที่ดีที่สุดภายใต้กลยุทธ์ที่กล่าวเล่นอยู่ ซึ่งเรียกว่าจุดดุลยภาพของแนช หรือ Nash Equilibrium ซึ่งมาจากชื่อของนักคิดเกมนี้ ชื่อว่า “John Nash”



ทฤษฎีเกมของเหยื่อ กับมิจอาชีพ ที่มีมิจอาชีพเริ่มก่อน และเหยื่อไม่รู้กลยุทธ์ของมิจอาชีพ

1. กลยุทธ์ของมิจอาชีพ คือ ไม่หลอก / หลอก
2. กลยุทธ์ของเหยื่อ คือ ไม่โอน / โอน

ตัวเลขที่แสดง คือ Payoff โดยคำนวณจากอรรถประโยชน์รวมที่รวมค่าความรู้สึกแล้ว (ผลประโยชน์และต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน)

เช่น

$$\begin{aligned} \text{ของมิจอาชีพ} &= \text{ความรู้สึก (0) + เงินที่หลอก (500)} \\ \text{ของเหยื่อ} &= \text{ความรู้สึก (1,000) - เงินที่โอน (500)} \end{aligned}$$

Note :

ยิ่งคาดหวังในความสัมพันธ์มาก มูลค่าความรู้สึกก็ยิ่งมากตาม

(ไม่หลอก, ไม่โอน)

(0, 0)

(ไม่หลอก, โอน)

(500, 500)

(หลอก, ไม่โอน)

(0, 0)

(หลอก, โอน)

(500, 500)

กรณีของเหยื่อ ที่ต้องตัดสินใจภายใต้ความคาดหวังที่ไม่รู้เลยว่าผลลัพธ์จะเป็นอย่างไรเมื่อแฟน (ปลอม ๆ) ขอความช่วยเหลือให้โอนเงินไปให้ จุดนี้คือกลยุทธ์ที่เล่นกับความรู้สึก เพราะเหยื่อไม่รู้ว่าจะกำลังถูกหลอกหรือไม่ แต่ถ้าไม่โอน ก็คือการตัดขาดจากความสัมพันธ์ ในขณะที่ถ้าโอนเงินก็ยังมีโอกาสที่จะรักษาความสัมพันธ์ให้อยู่ต่อไปได้ ดังนั้น เมื่อความรู้สึกและความคาดหวังในความสัมพันธ์ยังสูงกว่ามูลค่าเงินที่โอน เหยื่อก็จะตัดสินใจเลือกโอนเงิน และนี่จึงเป็นจุดดุลยภาพของสถานการณ์นี้ (Nash Equilibrium) เพราะเหยื่อจะเลือกทางที่ทำให้ตัวเองได้รับอรรถประโยชน์สูงสุด

ดังนั้น เพื่อที่จะเปลี่ยนจุดดุลยภาพ (ไม่โอน) เหยื่อจะต้องมีสติและแยกให้ออกกว่าเป็น **ความจริงหรือปลอม** เพื่อที่จะลดค่าความคาดหวังในความสัมพันธ์ลงและมองให้ออกว่ามูลค่าเงินที่เสียไปนั้นมันมากกว่าความรู้สึกปลอม ๆ ที่ได้รับ