

ไอเอฟดีโพลและเซอร์เวย์ สถาบันอนาคตศึกษาเพื่อการพัฒนา (IFD) สำรวจความเห็นประชาชนไทยตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป เรื่อง “ทำไมคนไทยจึงเป็นเหยื่อแชร์ลูกโซ่?” จำนวน 1,243 ตัวอย่าง สำรวจช่วง 18-22 ตุลาคม 2567 ใน 6 ภูมิภาค ด้วยวิธีสำรวจภาคสนามและโทรศัพท์อย่างละ 50% สุ่มตัวอย่างความน่าจะเป็น Stratified Five-Stage Random Sampling ค่าความผิดพลาด 3% ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% จากผลไอเอฟดีโพลชี้ว่า

ประชาชนกว่าครึ่ง คือ 48.88.% ไม่เคยถูกชักชวนให้ลงทุนในแชร์ลูกโซ่
ประชาชน 14.80% เคยเป็นเหยื่อแชร์ลูกโซ่

ปัจจัยที่ทำให้คนไทยถูกหลอกง่ายที่สุด 5 อันดับแรกคือ

- 1) ง่าย/ไม่ตรวจสอบข้อมูล 69.09%
- 2) ผลตอบแทนสูงในเวลาสั้น 31.48%
- 3) เชื่อตามคำแนะนำของคนดัง/อินฟลูเอนเซอร์ 26.93%
- 4) โปรโมชันจำกัดเวลากดดัน 18.98%
- 5) ไม่ฟังคำเตือนจากคนรอบข้าง 15.23%

ประชาชน 1 ใน 3 คือ 35.32% เคยถูกชักชวน แต่ไม่ตกเป็นเหยื่อแชร์ลูกโซ่

เหตุผลที่ทำให้กลุ่มประชาชนที่ไม่ตกเป็นเหยื่อ 5 อันดับแรก เพราะ

- 1) ผลตอบแทนดูดีเกินจริง 45.23%
- 2) เคยเห็นตัวอย่างจากคนอื่นที่เคยโดนหลอก 24.55%
- 3) ปรึกษาและคำเตือนจากเพื่อน/ครอบครัว 24.09 %
- 4) ไปเช็กข้อมูล แล้วพบว่ามีความเสี่ยง/น่าสงสัย 20.91%
- 5) ไม่มีเงินลงทุน และไม่อยากยืมเงินใคร 20.91%

สรุปบทเรียนการเป็นเหยื่อแชร์ลูกโซ่

- 1) **ขาดความรู้ด้านการลงทุน:** ประชาชนยังไม่เข้าใจการลงทุนและความเสี่ยง ขาดการตรวจสอบข้อมูลก่อนตัดสินใจ
- 2) **ความโลภและความต้องการรวยเร็ว:** แรงจูงใจจากผลตอบแทนสูงในระยะเวลานั้น ทำให้ละเลยความเสี่ยง และคนบางกลุ่มเต็มใจที่จะเสี่ยง โดยไม่คำนึงถึงความเป็นไปได้ของการถูกหลอกหลวง
- 3) **เชื่อคนดัง/อินฟลูเอนเซอร์:** เชื่อในคำแนะนำของคนดัง โดยไม่คิดวิพากษ์วิจารณ์ เป็นช่องทางให้ถูกหลอกหลวงได้
- 4) **แรงกดดันทางเศรษฐกิจ:** ความไม่มั่นคงทางเศรษฐกิจ ผู้คนอยู่ในสถานการณ์ความเสี่ยง การขาดทางเลือกและโอกาสทางการเงิน โดยเฉพาะช่วงแพร่ระบาดโควิด-19 ทำให้คนหาช่องทางลงทุน อาชีพเสริม จึงตกเป็นเหยื่อ
- 5) **การควบคุมและกำกับที่ไม่เข้มงวด:** หน่วยงานภาครัฐขาดการป้องกันและบังคับใช้กฎหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

ถอดบทเรียนจากกรณีแชร์ลูกโซ่ จากเพจ Dr.Kriengsak Chareonwongsak เกียรติศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ เสนอข้อคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงกับสังคมไทย : ถอดบทเรียนจากปรากฏการณ์ The Icon (More Dan Live) 24 ตุลาคม 2567 ดังนี้

- 1) **พัฒนาความรู้และทักษะการลงทุน** ที่ไม่ใช่แค่ความรู้ทางการเงิน พัฒนาให้ประชาชนตั้งคำถาม คิดวิเคราะห์และวิพากษ์เกี่ยวกับการลงทุน การบริหารจัดการความเสี่ยง และการตระหนักถึงสัญญาณเตือนการฉ้อโกง
- 2) **คนดัง/อินฟลูเอนเซอร์ดำเนินกิจการอย่างรับผิดชอบเป็นแบบอย่างที่ดี** ศ.ดร. เกียรติศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ กล่าวว่า คนดัง/อินฟลูเอนเซอร์เป็น "บ้านหลังที่สาม" มีอิทธิพลต่อความคิด/พฤติกรรมผู้ติดตาม จึงควรทำกิจการ/เข้าร่วมกิจการที่ไม่หลอกหลวง เป็นแบบอย่างที่มีความรับผิดชอบ โปร่งใส และมีส่วนพัฒนาเศรษฐกิจที่ยั่งยืน

- 3) **ทำดัชนีวัดสภาพใกล้การเป็นแชร์ลูกโซ่** ใช้เป็นตัววัดหรือพยากรณ์ว่าจะเข้าใกล้การเป็นธุรกิจแชร์ลูกโซ่ขนาดไหน และเมื่อไหร่ เช่น อาจมีการจัดอันดับองค์กรธุรกิจเป็นระดับ A B C D และนำเสนอข้อมูลแบบเรียลไทม์ให้ประชาชนเข้าตรวจสอบได้ เพื่อหน่วยงานรัฐจะติดตามเฝ้าระวังและตรวจสอบได้ ไม่ใช่เกิดปัญหาแล้วค่อยไปตามแก้
- 4) **กำหนดกฎระเบียบ ข้อกฎหมายที่ทันสมัยและบังคับใช้อย่างเข้มงวด** ศึกษาจากองค์กรต่างประเทศว่ามีแนวทางดำเนินการทางกฎหมายอย่างไร มีหน่วยงานใดเป็นเจ้าภาพ พัฒนากฎระเบียบ/กฎหมายใหม่ร่วมสมัย เช่น กำหนดบทลงโทษที่สมสัดส่วนกับความเสียหาย ผลตอบแทนที่จ่ายให้ผู้จัดจำหน่ายอย่างน้อย 2 ใน 3 ต้องมาจากยอดขายปลีกที่ตรวจสอบได้ และมีผู้ตรวจสอบอิสระเข้าตรวจสอบการดำเนินธุรกิจต่อเนื่อง 7 ปี ฯลฯ และบังคับใช้กฎหมายที่เข้มงวด
- 5) **เสริมสร้างวัฒนธรรมการแลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้ด้านการลงทุน** เพื่อป้องกันการตกเป็นเหยื่อลงทุน เช่น
 - **สร้าง platform เพื่อรวมตัว รวมพลังสำหรับตรวจสอบธุรกิจเครือข่ายอื่น ๆ** เป็นช่องทางปรึกษานักการเงิน/ผู้มีประสบการณ์ก่อนการลงทุน ให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่กำลังพิจารณาการลงทุน เพื่อให้ประชาชนมีที่พึ่งพาทางการเงินที่มั่นคงและน่าเชื่อถือ มาให้ความรู้ และแลกเปลี่ยนความเห็น
 - **สร้างวัฒนธรรมการถามและตรวจสอบ:** ประชาชนควรได้รับการสนับสนุนให้ตั้งคำถามและสอบถามข้อเท็จจริงเกี่ยวกับโอกาสการลงทุนกับคนรอบข้าง สนับสนุนการใช้เทคโนโลยี เช่น เว็บไซต์ตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทและการลงทุนต่างๆ รวมถึงการรับคำเตือนจากคนที่มีประสบการณ์หรือความรู้ด้านการเงิน
 - **ส่งเสริมบทบาทของครอบครัวและเพื่อน:** สังคมไทยควรส่งเสริมการเปิดกว้างในการพูดคุยและแลกเปลี่ยนข้อมูลด้านการลงทุนภายในครอบครัวและกลุ่มเพื่อนฝูง เพื่อลดการตัดสินใจที่รีบร้อนหรือเสี่ยงเกินไป

ลักษณะทางประชากรและภูมิภาค

- **เพศ** 43.52% เป็นเพศชาย 51.97% เพศหญิง 4.10% เพศทางเล็อก และ 0.04% ไม่ประสงค์จะระบุ
- **อายุ** 11.37% อายุ 15-25 ปี 22.37% อายุ 26-35 ปี 22.20% อายุ 36-45 ปี 21.16 % อายุ 46-59 ปี และ 18.91% ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป
- **ระดับการศึกษา** 7.40% ประถมศึกษา/ต่ำกว่า 40.06% มัธยมศึกษา/ปวช. 20.92% ปวส./อนุปริญญา 28.48% ปริญญาตรี และ 3.14% สูงกว่าปริญญาตรี
- **อาชีพ** 6.60% ข้าราชการ/ลูกจ้าง/รัฐวิสาหกิจ 19.31% พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน 17.86% ประกอบธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย 9.49% ช่วยธุรกิจ/งานครอบครัว 16.65% รับจ้างทั่วไป 9.17% แม่บ้าน/พ่อบ้าน/เกษียณ 14.08% นักเรียน/นักศึกษา และ 6.84%ว่างงาน
- **ภูมิภาค** 14.32% อยู่ใน กทม.และปริมณฑล 18.91% ภาคเหนือ 15.61% ภาคกลาง 7.88% ภาคตะวันออก 29.93% ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ 13.35% ภาคใต้

อ่านเพิ่มเติมได้ใน _FB: IFD Poll & Survey_ www.ifdpoll.com

E-mail:ifd-pollsurvey@ifdpoll.com, 065-567-2266 คุณจรีรัตน์ ผู้ประสานงาน



เคยเป็นเหยื่อ
แฮร์ลุคโซ่

14.80%

เคยถูกชักชวน
แต่ไม่ตกเป็นเหยื่อ

35.32%

ไม่เคยถูกชักชวน
ให้ลงทุนในแฮร์ลุคโซ่

48.88%

ปัจจัยที่ทำให้คนไทยถูกหลอกง่ายที่สุด 5 อันดับแรก

- | | |
|--|--------|
| 1) ง่าย/ไม่ตรวจสอบข้อมูล | 69.09% |
| 2) ผลตอบแทนสูงในเวลาสั้น | 31.48% |
| 3) เชื่อตามคำแนะนำคนดัง/อินฟลูเอนเซอร์ | 26.93% |
| 4) โปรโมชันจำกัดเวลากดดัน | 18.98% |
| 5) ไม่ฟังคำเตือนจากคนรอบข้าง | 15.23% |

เหตุผลที่ทำให้ไม่ตกเป็นเหยื่อ 5 อันดับแรก

- | | |
|--------------------------------------|--------|
| 1) ผลตอบแทนดูดีเกินจริง | 45.23% |
| 2) เห็นตัวอย่างจากคนที่โดนหลอก | 24.55% |
| 3) ปรีกษา/คำเตือนจากเพื่อน/ครอบครัว | 24.09% |
| 4) ไปเช็คข้อมูล พบว่าน่าสงสัย/เสี่ยง | 20.91% |
| 5) ไม่มีเงินลงทุน ไม่อยากยืมเงินใคร | 20.91% |

โอเพดโพลและเซอร์เวย์ สํารวจช่วง 18-22 ต.ค.2567 1,243 ตัวอย่าง ใน 6 ภูมิภาค สํารวจภาคสนาม: โทศัพทอยางละ 50%
สุ่มตัวอย่างความน่าจะเป็น Stratified Five-Stage Random Sampling ค่าความผิดพลาด 3% ที่ระดับความเชื่อมั่น 95%

