

บทที่ 4

ผลการวิจัย และวิจารณ์

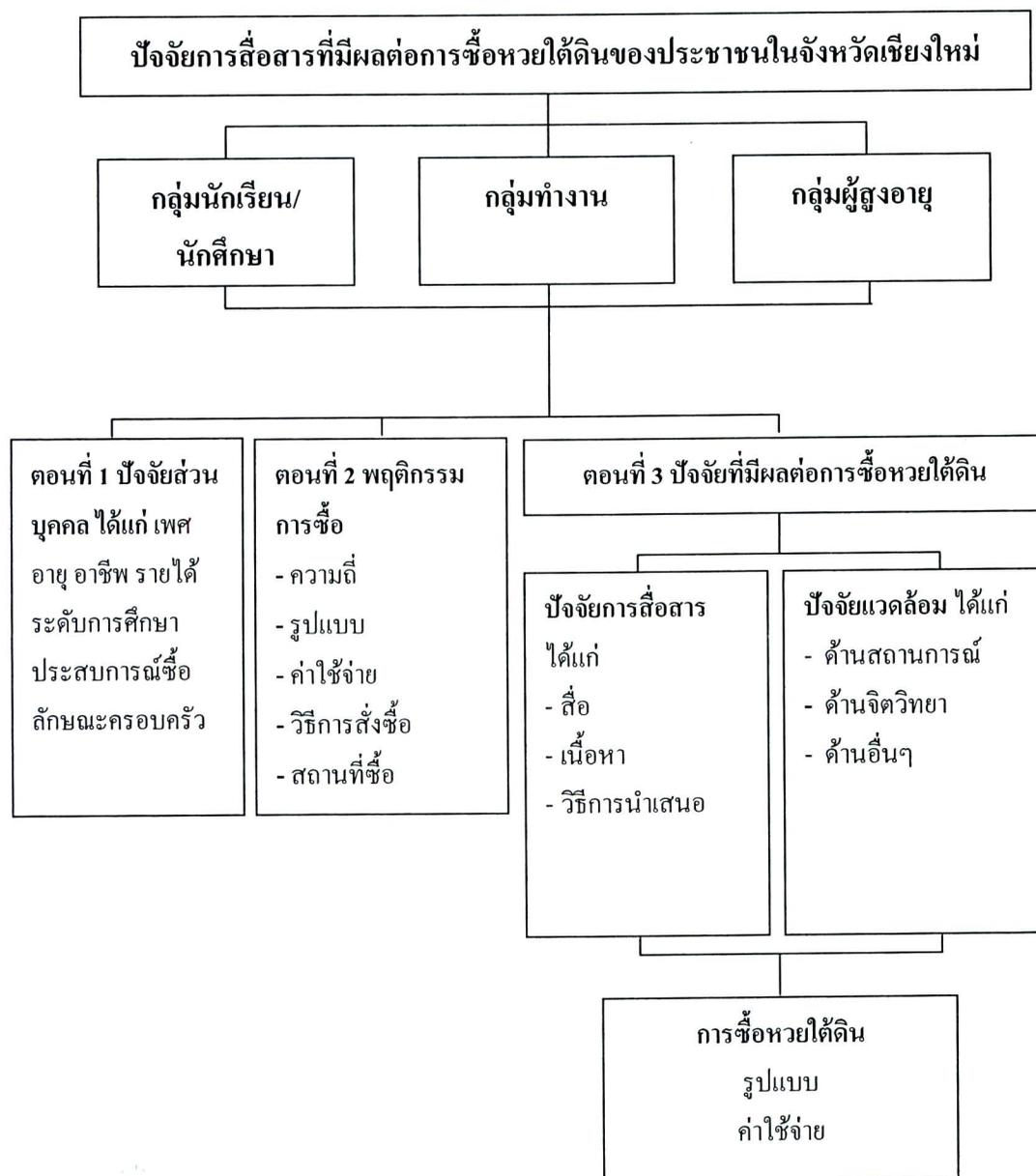
การศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดินของประชาชนในจังหวัด เชียงใหม่ เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (qualitative research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อหอยไต้ดิน และปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดิน เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึก จึงใช้แบบ สัมภาษณ์เจาะลึกรายบุคคล (depth interview) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง และพิจารณาตามคุณสมบัติที่กำหนด สามารถแบ่ง ผลการวิจัยออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล

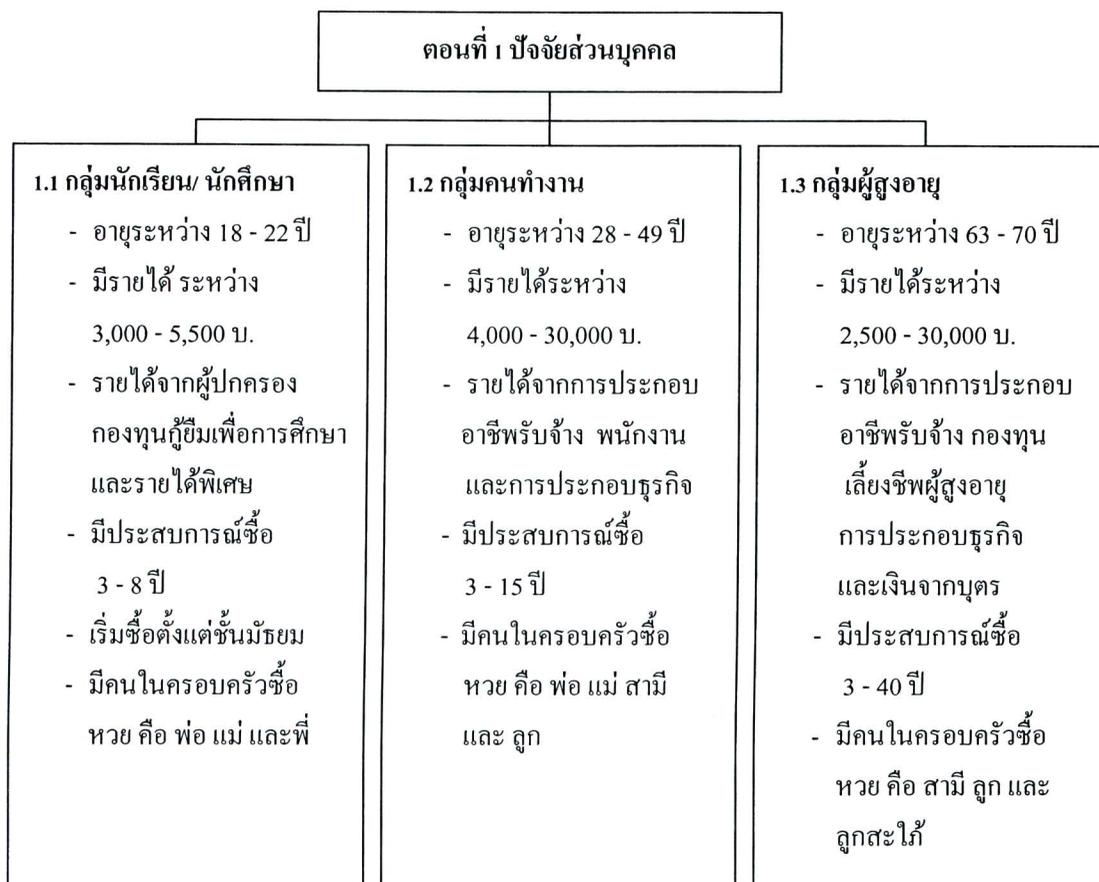
ตอนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อหอยไต้ดิน

ตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดิน ได้แก่ ปัจจัยการสื่อสาร และปัจจัยแวดล้อม

ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ มาสรุป ตีความ และนำมาวิเคราะห์ ด้วยการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive analysis) ซึ่งผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิจัยตามลำดับ ดังแสดงในผังอภิปรายผลในภาพ 6



ภาพ 6 ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อการซื้อหวยใต้ดินของประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่



ภาพ 7 ปัจจัยส่วนบุคคล

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล

จากการศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิง 11 คน เพศชาย 1 คน อายุระหว่าง 18 - 70 ปี อาชีพนักเรียน นักศึกษา รับจ้าง พนักงาน เจ้าของกิจการ และแม่บ้าน มีรายได้ตั้งแต่ 2,500 - 30,000 บาท การศึกษาสูงสุดคือปริญญาตรี ต่ำสุดคือไม่มีความรู้ มีประสบการณ์ซื้อตั้งแต่ 3 - 40 ปี กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีคนในครอบครัวซื้อหวยได้คืนได้แก่ พ่อ แม่ พี่ชาย ลูก โดยสามารถสรุปได้ ดังนี้

ตาราง 4 ปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างแต่ละคน

นาม แฝง	เพศ	อายุ	อาชีพ	รายได้ ต่อ เดือน	ระดับ การ ศึกษา	ประสบ การณ์ ซื้อ ข้อ (ปี)	คนในครอบครัว ซื้อหอยใต้ดิน
1. กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา							
1.1 นายสม	ชาย	18	นักเรียน	3,000	ม.6	3	ไม่มี
1.2 น.ส.นิค	หญิง	20	นักศึกษา	5,500	ป.ตรี	3	ไม่มี
1.3 น.ส. ชุ่ย	หญิง	22	นักศึกษา	5,000	ป.ตรี	8	พ่อ และแม่
1.4 น.ส. คี๋	หญิง	21	นักศึกษา	4,500	ป.ตรี	3	แม่ และพี่สาว
2. กลุ่มคนทำงาน							
2.1 นางตรี	หญิง	49	รับจ้าง	4,000	ป.4	15	ลูกชาย
2.2 น.ส.หง	หญิง	29	รับจ้าง	4,500	ม.3	3	พ่อ แม่ และสามี
2.3 นางอ้ง	หญิง	28	พนักงาน	12,900	ป.ตรี	5	สามี
2.4 นางพิน	หญิง	31	เจ้าของ กิจการ	30,000	ม.6	14	แม่ และสามี
3. กลุ่มผู้สูงอายุ							
3.1 นางผึ้ง	หญิง	68	รับจ้าง	5,000	ป.7	3	ไม่มี
3.2 นางพร	หญิง	70	เจ้าของ กิจการ	30,000	ป.4	4	ลูกสะใภ้
3.3 นางลิ้ว	หญิง	69	แม่บ้าน	2,500	ไม่รู้ หนังสือ	40	สามี
3.4 นางรัตน์	หญิง	63	รับจ้าง	3,500	ป.4	30	ลูก

1.1 กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุตั้งแต่ 18-22 ปี มีรายได้ตั้งแต่ 3,000 - 5,500 บาท รายได้ก็นำมาใช้ในการซื้อมาจากจากผู้ปกครอง เงินจากกองทุนกู้ยืมเพื่อการศึกษา และรายได้พิเศษ เริ่มซื้อหอยใต้ดินมาตั้งแต่ระดับชั้นมัธยม ทั้งนี้ยังพบว่า ผู้ปกครองของกลุ่มตัวอย่างบางคนรู้ว่าบุตรของตนเองซื้อหอยใต้ดิน แต่ไม่รู้ว่ามีการใช้จ่ายในการสั่งซื้อทั้งหมดเท่าไร นำเงินจากส่วนใดมาใช้ในการซื้อ รวมถึงไม่ได้มีการดำเนิน



นายสม เป็นนักเรียน อายุ 18 ปี กำลังศึกษาในระดับมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 รายได้ส่วนใหญ่มาจากกองทุนกู้ยืมเงินเพื่อการศึกษาเดือนละ 2,000 บาท และรายได้พิเศษ 1,000 บาท มีประสบการณ์ซื้อหวยใต้ดิน 3 ปี ปัจจุบันพักอาศัยอยู่กับบิดา มารดา มีสมาชิกในครอบครัว คือ พ่อ แม่ น้องชาย ยาย และตนเอง โดยไม่มีสมาชิกคนใดในครอบครัวซื้อหวยใต้ดิน

นางสาวนิต เป็นนักศึกษา อายุ 21 ปี ปัจจุบันกำลังศึกษาระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2 มีรายได้เดือนละ 9,000 บาท ซึ่งเป็นรายได้ที่มาจากเงินสนับสนุนการศึกษาที่ผู้ปกครองส่งมาให้ มีประสบการณ์ซื้อหวยใต้ดิน 3 ปี มีภูมิลำเนาอยู่อำเภอไชยปราการ ปัจจุบันอาศัยอยู่หอพักกับเพื่อนในอำเภอเมือง โดยไม่มีสมาชิกคนใดในครอบครัวซื้อหวยใต้ดิน

นางสาวยุ้ย เป็นนักศึกษา อายุ 22 ปี กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 4 มีรายได้จากกองทุนกู้ยืมเงิน เพื่อการศึกษา เดือนละ 2,500 บาท และรายได้พิเศษเดือนละประมาณ 2,500 บาท มีประสบการณ์ซื้อหวยใต้ดิน 8 ปี ปัจจุบันอาศัยอยู่กับบิดา มารดา มีสมาชิกในครอบครัวคือ พ่อ แม่ พี่สาว และตนเอง โดยมีคนในครอบครัวซื้อหวยใต้ดินคือ พ่อ และแม่

นางสาวยุ้ย เป็นนักศึกษา อายุ 21 ปี กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 3 มีรายได้จากกองทุนกู้ยืมเงินเพื่อการศึกษาเดือนละ 3,000 บาท และมีรายได้พิเศษเดือนละ 1,500 บาท มีประสบการณ์ซื้อหวยใต้ดิน 3 ปี ปัจจุบันอาศัยอยู่กับบิดา มารดา มีสมาชิกในครอบครัว 3 คน คือ แม่ พี่สาว และตนเอง โดยมีคนในครอบครัวซื้อหวยใต้ดินคือ แม่ และพี่สาว

1.2 กลุ่มคนทำงาน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุตั้งแต่ 28 - 49 ปี มีรายได้ตั้งแต่ 4,000 - 30,000 บาท รายได้ที่นำมาใช้ในการซื้อหวยใต้ดินมาจากการประกอบอาชีพเช่น อาชีพรับจ้างเงินเดือน และการประกอบธุรกิจ มีประสบการณ์ซื้อหวยใต้ดิน 3 - 15 ปี ทั้งนี้พบว่า คนที่มีรายได้น้อยจะประกอบอาชีพรับจ้าง และมีระดับการศึกษาไม่สูง

นางตรี เป็นคนงานอายุ 49 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 ปัจจุบันมีอาชีพรับจ้าง รายได้เดือนละ 4,000 บาท มีประสบการณ์ซื้อหวยใต้ดิน 15 ปี ปัจจุบันอาศัยอยู่บ้านของตนเอง มีสมาชิกในครอบครัวคือ สามี ลูกชาย และตนเอง โดยมีคนในครอบครัวซื้อหวยใต้ดินคือ ลูกชาย

นางสาวหง เป็นคนทำงาน อายุ 29 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ปัจจุบันมีอาชีพรับจ้าง รายได้เดือนละ 4,500 บาท ประสบการณ์ซื้อหวยใต้ดิน 3 ปี ปัจจุบันอาศัยอยู่บ้านของตนเอง มีสมาชิกในครอบครัวคือ พ่อ แม่ สามี ลูกชาย และตนเอง โดยมีคนในครอบครัวซื้อหวยใต้ดิน คือ พ่อ แม่ และสามี

นางอัง เป็นคนทำงาน อายุ 28 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ปัจจุบันมีอาชีพพนักงานมหาวิทยาลัย รายได้เดือนละ 12,900 บาท ประสบการณ์ซื้อหอยไต้ดิน 5 ปี ปัจจุบันอาศัยอยู่บ้านของตนเอง มีสมาชิกในครอบครัวคือ สามี ลูกชาย และตนเอง โดยมีคนในครอบครัวซื้อหอยไต้ดิน คือ สามี

นางพิน เป็นคนทำงาน อายุ 31 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 ปัจจุบันอาชีพเจ้าของกิจการ รายได้เดือนละ 30,000 บาท ซึ่งเป็นรายได้ที่มาจากการประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว (หัตถกรรม) ประสบการณ์ซื้อหอยไต้ดิน 14 ปี ปัจจุบันอาศัยอยู่บ้านของตนเอง มีสมาชิกในครอบครัวคือ แม่ สามี และตนเอง โดยมีคนในครอบครัวซื้อหอยไต้ดินคือ แม่ และสามี

1.3 กลุ่มผู้สูงอายุ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุตั้งแต่ 63 - 70 ปี มีรายได้ 2,500 - 30,000 บาท รายได้ก็นำมาใช้ในการซื้อหอยไต้ดินมาจากการประกอบอาชีพ เงินเลี้ยงชีพผู้สูงอายุ การประกอบธุรกิจ และเงินจากบุตร มีประสบการณ์ซื้อหอยไต้ดิน 3 - 40 ปี

นางผึ้ง เป็นผู้สูงอายุ ปัจจุบันมีอายุ 68 ปี จบการศึกษาระดับ ป.7 ประกอบอาชีพรับจ้าง รายได้เดือนละ 5,000 บาท มีประสบการณ์ซื้อหอยไต้ดิน 3 ปี อาศัยอยู่บ้านของตนเอง มีสมาชิกในครอบครัว คือ หลาน และตนเอง โดยไม่มีสมาชิกคนใดในครอบครัวซื้อหอยไต้ดิน

นางพร เป็นผู้สูงอายุ ปัจจุบันมีอายุ 70 ปี จบการศึกษาระดับ ป.4 มีรายได้ เดือนละ ประมาณ 30,000 บาท รายได้มาจากการธุรกิจส่วนตัว (ร้านขายของชำ) มีประสบการณ์ซื้อหอยไต้ดิน 4 ปี อาศัยอยู่บ้านของตนเอง มีสมาชิกใน คือ ลูก ลูกสะใภ้ หลาน และตนเอง โดยมีคนในครอบครัวซื้อหอยไต้ดินคือ ลูกสะใภ้

นางล้น เป็นผู้สูงอายุ ปัจจุบันมีอายุ 69 ปี เป็นแม่บ้าน รายได้มากจากบุตรเดือนละ 2,000 บาท และจากเบี้ยยังชีพคนชราเดือนละ 500 บาท มีประสบการณ์ซื้อหอยไต้ดิน 40 อาศัยอยู่บ้านของตนเอง มีสมาชิกในครอบครัวคือ สามี หลาน และตนเอง โดยมีคนในครอบครัวซื้อหอยไต้ดินคือ สามี

นางรัตน์ เป็นผู้สูงอายุ ปัจจุบันมีอายุ 63 ปี จบการศึกษาระดับ ป.4 มีรายได้จากการประกอบอาชีพรับจ้างเดือนละ 3,000 บาท และเบี้ยยังชีพคนชราเดือนละ 500 บาท มีประสบการณ์ซื้อหอยไต้ดิน 30 ปี อาศัยอยู่บ้านของตนเอง มีสมาชิกในครอบครัวคือ สามี ลูก และตนเอง โดยมีคนในครอบครัวซื้อหอยไต้ดินคือ ลูก



ภาพ 8 พฤติกรรมการซื้อหอยใต้ดิน

ตอนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อหอยใต้ดิน

จากการศึกษาพฤติกรรมการซื้อหอยใต้ดิน พบว่า กลุ่มตัวอย่างจะซื้อหอยใต้ดินเพียงงวดละ 1 ครั้ง มีเพียงบางส่วนที่ซื้อหอยใต้ดินงวดละหลายครั้ง ซื้อหอยใต้ดินรูปแบบที่หลากหลาย ได้แก่ 2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัว หัว - ท้าย เต็ง โต้ด วึ่ง กระด้าง และหอยแอร์ มีค่าใช้จ่ายในการซื้อระหว่างงวดละ 300 - 10,000 บาท (คิดเป็นร้อยละ 10.00 - 33.33 ของรายได้) โดยนิยมสั่งซื้อหอยใต้ดินด้วยตนเอง หากมีความจำเป็นจึงจะฝากผู้อื่นซื้อ ได้แก่ ญาติ เพื่อน หรือคนที่ไว้ใจได้ สถานที่ซื้อ นิยมซื้อหอยใต้ดินที่บ้านของตนเอง โดยคนเดิน โปยหรือคนขายจะมารับยั้งที่พัก สามารถสรุปได้ดังนี้

2.1 กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา

จากการศึกษาพฤติกรรมการซื้อหอยใต้ดินของกลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา พบว่า ส่วนใหญ่ซื้อหอยใต้ดินงวดละ 2 - 3 ครั้ง มีเพียงหนึ่งรายที่ซื้อหอยใต้ดินงวดละ 1 ครั้ง รูปแบบที่นิยมซื้อคือ 2 ตัวล่าง - บน และหอยกระด้าง มีเพียงบางส่วนซื้อ 3 ตัว หัว - ท้าย เต็ง โต้ด มีค่าใช้จ่ายในการซื้อแต่ละ

งวดอยู่ระหว่าง 300 - 900 บาท (คิดเป็นร้อยละ 10.00 - 16.36 ของรายได้) ส่วนใหญ่นิยมซื้อหอยด้วยตนเอง หากมีความจำเป็นจึงจะฝากซื้อ และสถานที่ซื้อจะเป็นที่พักของตนเอง มีบางรายอาจไปซื้อที่บ้านของคนขาย แบ่งออกเป็น 4 ราย ดังนี้

นายสม กรณีนี้เป็นนักเรียนที่ติดหอยได้ดิน ซึ่งมาจากครอบครัวที่ไม่ซื้อหอยได้ดิน ผู้ปกครองรับรู้ว่าคุณเองซื้อหอย แต่ไม่ได้ห้าม ในแต่ละงวดจะซื้อหอยได้ดิน 1 - 2 ครั้ง รูปแบบหอยได้ดินที่ซื้อ ได้แก่เลข 2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัวท้าย เต็ง โต้ด และหอยกระด้าง (หอยได้ดินชนิดหนึ่งที่อาศัยผลรางวัลเลขท้าย 2 ตัว ซึ่งเรียกกันในหมู่นักเล่นหอยว่า 2 ตัวล่าง) ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 300 - 400 บาท โดยทุกงวดจะไปซื้อด้วยตนเอง ที่บ้านของคนขาย ซึ่งเป็นร้านขายทั่วไปในชุมชน

นายสม กล่าวว่า

...งวดหนึ่ง ก็ หนึ่งครั้ง นาน นาน จะไปซื้ออีกครั้ง ถ้าไม่ล้ม ก็ฝัน ตื่นเช้าอีกวันก็ไปซื้อเลย แต่ผมก็ซื้อทุกงวดครับ ไม่พลาด เล่น ขำ ขำ นะพี่ เวลาที่ชอบไปซื้อหรือ ไม่ตายตัวนะ ส่วนใหญ่ถ้าไปร้านก็จะเป็นตอนเย็นเลิกเรียนไปซื้อของ

(พ่อแม่รู้หรือเปล่า) เคยถามเหมือนกันนะ ผมก็ตอบว่า ใช่ เขาก็ถามซื้อเยอะไหม ผมก็บอกว่าไม่เยอะ แต่เขาก็ไม่ได้ว่าอะไรต่อ ก็บอกว่าอย่าไปซื้อเยอะนะ เก็บเงินไว้บ้าง

ปกติก็ซื้อหมดแหละ สองตัว สามตัว ทั้งล่าง บน หัว ท้าย หมดครับ วึ่งนี้ผมไม่เคย ต้องซื้อเยอะ ๆ อย่างอื่น ก็ไม่มีนะ อิม.. พี่ แล้วหอยกระด้างนี้มันเป็นอย่างอื่นหรือเปล่าละ อิม.. มันก็เป็นเลข 2 ตัว 00 ถึง 99 ให้เลือกตัวละ 20 บาท เราจะเอาครั้งเดียวก็ได้เขาก็ขายนะ สองตัวผมเล่นอันนี้แหละ จ่ายก็ตามเหรดปกติครับ บาทละ 60

อย่างที่บอกครับ ไม่เยอะ งวดหนึ่งก็ 300 - 400 แล้วแต่ ไม่ได้ fix ไว้ตายตัว ส่วนใหญ่จะเป็นสองตัว หอยกระด้างครับ ซัก 200 แล้วมั้ง

ไปซื้อเองครับ มันใกล้บ้านเดินไปก็ถึง นี่ พี่ร้านขายของหน้าสี่แยกไปถามซื้อเขาก็ขาย พี่ก็ลองทำเป็นไปซื้อของสิ แล้วลองถามดู ให้ผมไปส่งก็ได้ (ซื้อด้วยวิธีอื่นไหม) ไม่ครับ ไปซื้อเอง มันก็ให้เห็นเลขนะจะนี่ออก...

นางสาวนิค กรณีนี้เป็นนักศึกษาที่ติดหอยได้ดิน ซึ่งมาจากครอบครัวที่ไม่ซื้อหอยได้ดิน โดยผู้ปกครองไม่รู้ว่าตนเองซื้อหอย ในแต่ละงวดจะซื้อหอยได้ดิน 2 - 3 ครั้ง รูปแบบหอยได้ดิน

ที่ซื้อได้แก่ เลข 2 ตัวล่าง - บน 3 ตัวท้าย เต็ง โท๊ด ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 800 บาท โดยทุกงวดจะไปซื้อด้วยตนเอง และฝากเพื่อนซื้อ ซึ่งพักอยู่ห้องเดียวกัน

นางสาวนิก กล่าวว่

...ก็ซั้ก สอง สามครั้งคะแล้วแต่.. ส่วนใหญ่หนูก็มีเลขของตัวเอง ถ้าเพื่อนมันขายไม่หมด มันเหลือ มันก็เอามาให้เลือกูด ก็ช่วยมัน หนูซื้อของ มันมาตั้งแต่มัธยมแล้วคะ ตอนนั้ก็ยังมาอยู่หอด้วยกันอีก ก็ช่วยๆ กันคะ (ที่ไม่หมดมันคืออะไร) อ้อ..ที่บอกว่าเพื่อนขายไม่หมดหรือคะ มันเป็นห่วยกระด้าง

(พ่อแม่รู้หรือเปล่า) ไม่รู้หรือคะ สมัยก่อนก็ซื้อกับเพื่อนคนนี้แหละ พ่อแม่ก็รู้จักมันนะ แต่โน้น บ้านมันอยู่ห่างจากบ้านหนูหลายหมู่บ้าน ถ้าพ่อแม่รู้หรือ ไม่รู้สิ ไม่ว่าอะไรมั้ง ไม่เคยเห็นพูดว่าอะไร

ก็ซื้อ สองตัวล่าง กับเพื่อนนี้แหละ อย่างอื่นก็ฝากมันซื้อง่ายดี เลขที่ฝากมันซื้อ ก็สองตัวบน สองตัวล่าง สามตัวข้าง พวกสามตัวท้าย พวกเต็ง โท๊ด จดให้มันเป็นงวด ๆ พวกนี้แทงไปไม่เยอะนะคือมันได้รางวัลเยอะอยู่แล้ว เรากั้แทงไม่มาก แล้วมันก็โทรสั่งคนที่บ้านซื้อให้อีกที

เดือนหนึ่งก็ สี่ ห้า ร้อยคะ ก็ที่ซื้อกับเพื่อนหนูมันก็ สองสามร้อยแล้ว ส่วนพวกที่ฝากซื้อก็เอาเลขมอร์เตอร์ไซค์ ก็สอง สามร้อยเหมือนกัน ไม่แน่นอนแล้วแต่

ซื้อที่หอคะ ถ้าเลขประจำมันก็ลงให้ แล้วมันก็เอามาให้ดู ว่าจะเพิ่มไหม หรือถ้ามันขายไม่หมด มันก็เอามาให้อีกที ถ้าใกล้วันห่วยออกหนูก็จะฝากซื้ออีกที...

นางสาวยู้ย กรณีนี้เป็นนักศึกษาที่ติดห่วยใต้ดิน ซึ่งมาจากครอบครัวที่ซื้อห่วยใต้ดิน ในแต่ละงวดจะซื้อห่วยใต้ดินเพียง 1 ครั้ง รูปแบบห่วยใต้ดินที่ซื้อ ได้แก่เลข 2 ตัวล่าง - บน 3 ตัวหัว - ท้าย เต็ง โท๊ด ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 700 - 800 บาท โดยจะซื้อด้วยตนเอง ทั้งที่บ้านของตน และบ้านของคนขาย

นางสาวยู้ย กล่าวว่

...ครั้งเดียวคะ ก่อนวันห่วยออกซักวัน สองวัน บางทีลิ้ม ก็ฝากแม่ซื้อ เช้าวันห่วยออกคะ บางทีก็ลิ้มจริง ๆ ก็โทรมาหาแม่ให้แม่ซื้อให้ ไม่แน่นอน

หอยที่ซื้อหอยอะ เอ่อ .. ก็ เลขสองตัว สามตัว เลขสองตัวที่เล่นหอยอะ ก็ทั้งบน ทั้งล่าง สามตัวนั่งเล่นแต่ท้ายอะ แบบตั้งบ้าง แบบ โต้ดบ้างมั่ว ๆ

งวดหนึ่ง ก็ ประมาณ เจ็ดร้อย แปดร้อยอะ ส่วนใหญ่จะไปซื้อด้วยตนเอง บางทีพี่เค้าก็มาที่บ้านมาขายให้แม่ ถ้านั่งอยู่บ้าน นั่งก็จะซื้อที่ตรงนั้นเลย หรือบางทีนั่งไปกลางหมู่บ้านก็ แวะไปซื้อกับพี่เขาเลย...

นางสาวคีย์ กรณีนี้เป็นนักศึกษาที่ติดหอยใต้ดิน ซึ่งมาจากครอบครัวที่ซื้อหอยใต้ดิน ในแต่ละงวดจะซื้อหอยใต้ดินเพียง 1 ครั้ง รูปแบบหอยใต้ดินที่ซื้อ ได้แก่เลข 2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัวหัว - ท้าย ตั้ง โต้ด ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 800 - 900 บาท โดยจะซื้อด้วยตนเอง ทั้งที่บ้านของคุณและบ้านของคุณชาย

นางสาวคีย์ กล่าวว่า

...งวดหนึ่ง ไปซื้อครั้ง สองครั้ง ช่วงที่ซื้อบางครั้งก็เป็นต้นงวดเลย เพราะบางทีพี่อ้อด ก็เขามาให้เลือกก่อนอะ รู้จักกับเขา เขาก็เอามาให้เราเลือกก่อนที่เหลืก็โน้นอะวันสุดท้าย อันนี้เป็นของป้าสวย เขาจะมาวันที่หอยออก ไม่กี่วันก่อนหอยออก ถ้ามามาเจอคีย์ คีย์จะซื้อเอง แต่ถ้าไม่เจอคีย์ คีย์จะจดแล้วฝากแม่บ้าง พี่บ้าง

สองตัวบน สองตัวล่างอะ ตัวพวกนี้ไม่เยอะ แต่หลายเลขอะ อยากรู้ก็มี สามตัวท้ายทั้งตั้ง โต้ด อันนี้เลขไม่เยอะ แต่เลขหนัก ๆ หน่อย

คีย์จะซื้อเองนะ ก็ต้องจ่ายเงินให้เขาก่อน ถ้าไม่ลืมจริงๆ ถึงจะฝากแม่ พี่บ้างซื้อ เพราะป้าสวย ชอบมาวันหอยออก บางทีคีย์ก็มีเรียนเช้า ไม่ทันก็จะจดทิ้งไว้ บางทีก็ลืม ก็ต้องโทรมาสั่งแม่ เขามาที่บ้านอะ มารับที่บ้าน ทุกวันหอยออกแหล ...

2.2 กลุ่มคนทำงาน

จากการศึกษาพฤติกรรมของการซื้อหอยใต้ดินของกลุ่มคนทำงาน พบว่า ส่วนใหญ่นิยมซื้อหอยใต้ดินเพียงงวดละ 1 ครั้ง มีเพียงหนึ่งรายที่ซื้องวดละ 6 - 7 ครั้ง รูปแบบที่นิยมซื้อคือ 3 ตัวหัว - ท้าย ตั้ง โต้ด มีเพียงบางส่วนที่ซื้อวิ่ง และหอยกระด้าง โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อแต่ละงวด ระหว่าง 1,000 - 10,000 บาท (คิดเป็นร้อยละ 25.00 - 33.33 ของรายได้) ส่วนใหญ่นิยมซื้อด้วยตนเอง หากมีความจำเป็นจึงจะฝากซื้อ และสถานที่ซื้อส่วนใหญ่นิยมซื้อหอยที่פקของตนเอง บ้านคนขายหรือเจ้ามือ มีเพียงหนึ่งซื้อหอยใต้ดินในที่ทำงาน แบ่งออกเป็น 4 ราย ดังนี้

นางตรี กรณีนี้เป็นคนทำงานที่ติดหอยไต้ดิน ซึ่งมีรายได้น้อย ในแต่ละงวดซื้อหอยไต้ดินเพียง 1 ครั้ง รูปแบบหอยไต้ดินที่ซื้อ ได้แค่เลข 2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัวท้าย ตั้ง ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 1,000 บาท โดยจะไปซื้อด้วยตนเอง ที่บ้านของคนขาย หรือคนเดิน โปยมาขายที่บ้านของตน

นางตรี กล่าวว่า

...งวดหนึ่ง ก็ ซื้อครั้งเดียว แค่นั้นสิ ที่ชอบซื้อเหรอ ก็สองตัว สามตัว เล่นทั้งล่าง ทั้งบน แต่ที่น้ำจะเล่น สามตัวท้ายเป็นส่วนใหญ่นะ เอามันตั้ง ๆ ชะที ลองดูว่ามัน คูมันว่าถ้าถูกมันได้ได้เต็ม ๆ

งวดหนึ่ง ก็ อิม...ซัก มันไม่แน่นะ แต่งวดหนึ่ง งวดหนึ่งก็พัน หลัพัน เป็นขั้นต่ำ จะเอาตัวเลขจริง ๆ นะ ก็ โนน สองพัน โนน

น้ำชอบไปเที่ยวบ้านเจ้ามือนะ ไปซื้อถึงที่บ้านเลยนะ เวลาคนนั้น คนนี้ มาซื้อ ฟังมันคุยกัน บางทีมันก็จะเอามาพูดกัน เลขนั้นเลขนี้ดัง ก็ตามเขา ไปมั้ง ถ้าไม่ได้ไปที่บ้านเจ้ามือเหรอ อ่อ..บางครั้งมัน ได้ผ่านมาที่บ้านมันก็จะมารับเลขของเราเลยนะ มันก็จะว่า ตรี ตรี มีเลขอะไรบ้าง เราก็เอา เลข เลี้ยง และก็เลขอื่น ๆ ให้มัน ไปเลย...

นางสาวหง กรณีนี้เป็นคนทำงานที่ติดหอยไต้ดิน ซึ่งมีรายได้น้อย ในแต่ละงวดจะซื้อหอยไต้ดิน 6 - 7 ครั้ง รูปแบบหอยไต้ดินที่ซื้อ ได้แค่ 2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัวท้าย ตั้ง โต้ด และวิ่ง ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 2,000 บาท โดยจะไปซื้อด้วยตนเอง ที่บ้านของคนขาย และบ้านของตน

นางหง กล่าวว่า

...โห หลายครั้งนะ จำไม่ได้ ประมาณ ซัก หก เจ็ดครั้งนะ ถ้าคิดออกได้ก็ จะไปซื้อเลย บางครั้งลูกก็บอกบ้าง คิดออกบ้าง ลืมบ้าง ตามเรื่องนะ ฮ่า ฮ่า ฮ่า (หัวเราะ)

เลขที่ชอบซื้อเหรอ โห เกือบทุกอย่างนะ สองตัว สามตัว วิ่ง ตั้ง โต้ดเอาหมดแหละ สองตัวแบบที่เล่นเหรอ ล่าง บน พวกนี้ไม่เยอะนะ โนน สามตัว ตั้ง อันนี้แน่น ๆ และก็เอาโต้ดแถมไปนิดหน่อย ส่วนวิ่งก็นาน ๆ เล่นนะ ได้คิดว่างวดนี้มันออกแน่ๆ จะเล่น ลองดูซักที เผื่อไว้

งวดหนึ่งก็หลายพันนะ ชักสองพันน่าจะได้ ถ้าเล่นเยอะกว่านี้ก็ตายสิ
อยากอื่นอีกนี่ ทุกวันนี้แค่เงินเดือนของตัวเองก็พอแก่ค่าหวยแล้ว ฮ่า ฮ่า ฮ่า
อันนี้คนที่บ้าน เขาว่ากันนะ

มันก็ไม่แน่นอนะ บางทีก็ไปซื้อเอง บางทีเขาก็มาเอาที่บ้าน ไปซื้อเองหรือ
ก็ไปซื้อถึงที่ ถึงบ้านของเฮียหน่อยนะ ก็ยังที่บอกนะ ว่าคิดออกก็ไปซื้อเลย...

นางสาวอัง กรณีนี้เป็นคนทำงานที่คิดหวยใต้ดิน ซึ่งมีรายได้มาก ในแต่ละงวดจะซื้อหวย
ใต้ดินเพียง 1 ครั้ง รูปแบบหวยใต้ดินที่ซื้อ ได้แก่เลข 3 ตัว หั่ว - ทำยเต็ง โต้ด และหวยกระด้าง
ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 3,000 บาท โดยจะไปซื้อด้วยตนเองด้วยเงินสด ที่บ้านของภรรยา

นางอังกเล่าว่า

...งวดหนึ่งหรือ ซื้อครั้งเดียวละ ก็ไม่รู้อะ ก็ซื้อแค่งวดละครั้งวันก่อน
หวยออก ถ้าไม่นั้นก็เช้าวันหวยออกเลย รอแฟนด้วยนะ แฟนก็ซื้อไม่รู้
เหมือนกัน แฟนก็แบบนี้แหละ เหมือนกันชอบมาบอกก่อนวันสุดท้าย ก็ซื้อ
ก่อนวันสุดท้าย ก็ซื้องวดเดียวก็วันเดียวแหละ แฟนมันก็ด้วยนี่แหละ
ถ้ามันจะเอาเลขอะไรมันก็จะมาบอก

ที่ชอบซื้ออะ จะเป็นสามตัว หั่ว ทำย จะเอาเต็งเป็นหลักนะ และก็เอา
โต้ดติดไปนิดหน่อย และก็หวยกระด้างนะ เขาเลขละ 40 บาท แล้วแต่แรก ๆ
เขาก็เป็นทองนะ สลึง แต่เดี๋ยวนี้ทองมันแพง เขาก็ถามเอาเป็นอะไรดี โหวด
กันนะ บางทีก็เป็นไมโครเวฟ บางครั้งก็เป็นชุดผ่านวม บาที่มันก็แล้วแต่
ถ้าของมันค่าน้อยเขาก็ขายไม่ถึง 40 มันแล้วแต่ แต่ถ้าใครไม่เอาของ ก็เอาเป็น
เงินก็ได้ คิดตามหวยใต้ดินนะบาทละ 60

งวดหนึ่งที่ซื้อก็ชักสามพันนะ อย่างพวกสามตัวเต็งนี่ก็ชัก ห้าร้อย
พวกเลขรอนี่นะ อย่าง 166 นี่ก็ 500 ประมาณนี้ ถ้าเลขแบบนี้ไม่เอาโต้ดนะ
ไม่รู้ละ มันไม่พอที่จะกลับเลขนะ ถ้าเป็นอย่างเลขบ้านสิ 42/ 8 ก็ซื้อ 428
เลขอย่างนี้จะเอาโต้ดด้วยชัก 100

ปกติหรือ ไปซื้อเอง ก็ที่บ้านแม่หมอนนี่ไง รั้วติดกันนี่ เดินข้ามไป
ซื้อเลย แต่ซื้อเงินสดนะ จ่ายให้เลย...

นางพิน กรณีนี้เป็นคนทำงานที่ติดหอยไต้ดิน ซึ่งมีรายได้มาก ในแต่ละงวดจะซื้อเพียง 1 ครั้ง รูปแบบหอยไต้ดินที่ซื้อ ได้แก่เลข 3 ตัว หั่ว - ทำยเต็ง โต้ด และวิ่ง ค่าใช้จ่ายงวดละประมาณ 5,000 - 10,000 บาท โดยจะไปซื้อด้วยตนเอง หรือฝากซื้อ ที่บ้านของตนเอง ที่บ้านของคนขาย

นางพิน กล่าวว่า

...ซื้อครั้งเดียวนะ รอฝน รอเลขแจ่ม ๆ ที่ชอบซื้อนะ จะเป็นวิ่ง สามตัว หั่ว ทำยเต็ง โต้ด สอง ตัว ไม่ค่อยเล่นเยอะเท่าไร

ก็อย่างงวดนี้ก็มีเลขที่จะเอา 5,000 แล้วนะ บางทีก็เป็น 10,000 มันก็แล้วแต่นะ ปกติหรือ เวลาไปซื้อก็จะไปซื้อคนเดียวนะ ถ้ามันไม่จริงๆ ก็จำเป็น ต้องฝากเขาซื้อบ้าง

ไปซื้อที่บ้านป่าเพ็ญ ที่ภาคนี้แหละ ไปซื้อถึงบ้านมันตอนเย็นๆ ถ้ามันไม่รับ หรือว่าเลขแทงเยอะ ก็ฝากซื้อต่างอำเภอ...

2.3 กลุ่มผู้สูงอายุ

จากการศึกษาพฤติกรรมกรรมการซื้อหอยไต้ดินของกลุ่มผู้สูงอายุ พบว่า ส่วนใหญ่นิยมซื้อหอยไต้ดินเพียงงวดละ 1 ครั้ง มีเพียงหนึ่งรายที่ซื้องวดละ 1 - 2 ครั้ง รูปแบบที่นิยม 2 ตัวบน - ล่าง 3 ตัวหั่ว - ทำย เต็ง โต้ด มีเพียงหนึ่งคนที่ซื้อหอยแอร์ โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อแต่ละงวดอยู่ระหว่าง 1,000 - 3,000 บาท (คิดเป็นร้อยละ 10.00 - 40.00 ของรายได้) ส่วนใหญ่นิยมซื้อหอยด้วยตนเอง หากมีความจำเป็นจึงจะฝากซื้อ และสถานที่ซื้อส่วนใหญ่นิยมซื้อหอยที่פקของตนเอง มีเพียงรายที่ไปซื้อหอยไต้ดินยังที่บ้านคนขาย และที่ทำงาน แบ่งออกเป็น 4 ราย ดังนี้

นางผึ้ง กรณีนี้เป็นผู้สูงอายุที่ติดหอยไต้ดิน มีประสบการณ์ซื้อไม่เกิน 5 ปี ในแต่ละงวดซื้อหอยไต้ดินเพียง 1 ครั้ง รูปแบบหอยไต้ดินที่ซื้อ ได้แก่ เลข 2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัวหั่ว - ทำย เต็ง ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 1,000 บาท โดยจะไปซื้อด้วยตนเอง ที่บ้านของตน

นางผึ้ง กล่าวว่า

...ก็ เพิ่งมาเล่นตั้งแต่ที่อู่ท่อมขายนี้แหละ ไซ้ เขามาขาย (งวดหนึ่งเล่นก็ครั้ง) ก็มันก็มีออกครั้งเดียว ครั้งเดียว เขาก็มาขายครั้งเดียว นั่นสิ มันก็ออกเดือนหนึ่งก็สองครั้งละสิ แค่นี้แหละ ไม่ได้ซื้อบ่อย

สองตัว ทั้งบน ทั้งล่าง อย่างของแม่นี้ก็ อย่าง 39 อันหนึ่ง 93 อันหนึ่ง 39 เลขมันสวย แล้วก็สามตัว หั่ว ทำย เต็งนี้แหละ เล่นแค่นี้ ไม่ได้เล่นอะไรมา กวดหนึ่งก็เป็นพันนะ รวมๆหลายตัว มันก็ชักพันนะ ก็มันหลายตัวนี้ ก็เล่นไม่ได้เยอะนะ

เขาก็จะมาขายนะ มาที่ทำงาน ถ้าไม่ได้ไปก็ฝากบอกให้มันมาที่บ้าน
นี่นะสิ มันชอบมาก่อนวันหอยออกนะ ถ้าไม่จั้นก็เช้าวันหอยออก ไม่เคย
ไปซื้อที่อื่นนะ ไม่ค่อยได้ไปไหน แก่แล้วนะ (แล้วฝากใครซื้อหรือเปล่า)
ไม่มีนะ เขาจะเข้าบ้านมาทุกงวดแหละ...

นางพร กรณีนี้เป็นผู้สูงอายุที่คิดหอยใต้ดิน ซึ่งมีประสบการณ์ซื้อไม่เกิน 5 ปี ในแต่ละงวด
ซื้อหอยใต้ดินเพียง 1 ครั้ง รูปแบบหอยใต้ดินที่ซื้อ ได้แก่ เลข 2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัวหัว - ท้าย เต็ง และ
โต๊ด ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 2,000 - 3,000 บาท โดยจะไปซื้อด้วยตนเอง ที่บ้านของภรรยา

นางพร กล่าวว่

...งวดหนึ่ง ก็ซื้อครั้งเดียวนะสิ ซื้อตอนเช้าวันหอยออก ง่ายดีซื้อสองตัว
สามตัว สองตัวก็น้อย น้อย ไม่ค่อยซื้อมาก ส่วนมากเราก็ซื้อสามตัวนะ
ถ้ามันโคน มันโคนเยอะ ร้อย สองร้อย มันได้เยอะ ถ้าสองตัวนี้ ต้องหลาย
ร้อย มันบาทละ 60 นี้ สามตัวก็เล่นหัว ท้ายนะสิ บาทละ 500 วึ่งนี้เล่นไม่เป็น
เลยไม่เล่น มันให้เท่าไรวะ ไม่รู้จำไม่ได้ (กระซิบ) มันได้บาทเท่าไรนะ อืม
ครั้งก่อนย่านอมมันให้บาทหรือสองบาท ไม่ ไม่เข้าใจ ก็เลยไม่เล่น ไม่เป็น
ตอนนั้นก็วิ่งไปที่ย่านอม สองร้อยมันได้เท่าไรก็ไม่รู้ อืม..ก็เลยไม่เล่น มันได้
ไม่เยอะ ลองดูนั่นแหละ มันได้ไม่มาก ครั้งเดียวนั้นแหละ เอ้อ..วึ่ง มัน ได้
น้อยต้องเล่นเป็นหมื่น ให้ตายสิ

งวดหนึ่งก็ซื้อ เฉพาะตัวแม่นะ พันกว่า เผลอ..ก็สามพันกว่าบาทนะ
มันก็ไม่แน่นะ ก็เอาเปอร์เซ็นต์แทง นั่นสิแม่นะ แรกเริ่มก็ซื้อที่พื้นอมนี่สิ เขาก็
มาขายตามบ้าน ถ้าแม่ไม่อยู่ไปโรงบาลอย่างนี้ก็จอดทิ้งไว้ ฝากพี่วัน แม่พินัน
ลูกสะใภ้แม่นี้แหละมันซื้อเหมือนกัน...

นางล้วน กรณีนี้เป็นผู้สูงอายุที่คิดหอยใต้ดิน ซึ่งมีประสบการณ์ซื้อไม่ต่ำกว่า 10 ปี ในแต่
ละงวดจะซื้อหอยใต้ดินเพียง 1 ครั้ง รูปแบบหอยใต้ดินที่ซื้อ ได้แก่ เลข 2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัวหัว -
ท้าย เต็ง และหอยแอร์ (ใบละสี่สิบ) มีค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 1,000 - 1,500 บาท โดยจะซื้อ
ด้วยตนเอง ที่บ้านของตน

นางล้วน กล่าวว่

...ซื้อครั้งเดียวนะ งวดหนึ่งก็ซื้อครั้งเดียว ยานี่ซื้อ บางครั้งมันก็
เสียเยอะเหมือนกันนะ พันกว่าเกือบพันห้านี้แหละ (แล้วมีเงินจ่ายให้เขา

หฺร) คือ คือ อย่างวันที่ 16 นี้เรายังไม่จ่ายให้เขา เดียวพองวดวันที่ 1 เราค่อยจ่ายให้เขา แล้วก็ซื้ออันใหม่ เขาไม่ว่าอะไร เพราะเขาพูดกับเราอย่างนี้แหละ เขาชวนอยู่แล้ว ขยายกอบแก้วเนี่ยะ พี่กอบแก้วเนี่ยะนะ ใบสี่สิบมี ได้ดินมี

ที่ขายซื้อหฺร กอบทุกอย่าง ใครๆ ก็เรียกขายส่วนหางว่าว ก็เพราะบิลของขยายมันยาว เหมือนหางว่าวนะสิ ฮ่า ฮ่า ฮ่า (หัวเราะ) มีทั้งสองตัว ล่าง บน สามตัว หัว ท้าย และหฺวใบสี่สิบ (หฺวแอร์)

เขาก็มาหาบ้านทุกหลังแหละ เราไม่ไป เราไม่ไปซื้อบ้านเขาเนะ อย่างพຽงนี้มันจะออก พຽงนี้มาแล้ว นี่ประเดี๋ยวนี เดียวเขาจะมาเอาแล้ว พันเอ็ดเนี่ยะ วันพຽงนี้ วันมะรืนก็มาเอาแล้ว...

นางรัตน์ กรณีนี้เป็นผู้สูงอายุที่ติดหฺวใต้ดิน ซึ่งมีประสบการณ์ซื้อไม่ต่ำกว่า 10 ปี ในแต่ละงวดจะซื้อหฺวใต้ดินเพียง 1 ครั้ง รูปแบบหฺวใต้ดินที่ซื้อ ได้แก่ เลข 2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัว ท้าย และเต็ง ค่าใช้จ่ายแต่ละงวดประมาณ 1,000 - 1,500 บาท โดยจะซื้อด้วยตนเอง ที่บ้านของตน

นางรัตน์ กล่าวว่

...เดือนหนึ่งมันสองครั้งไซ้ใหม่ งวดหนึ่งก็ซื้อครั้งเดียวเท่านั้นแหละ ก่อนวันสุดท้าย กินข้าวตอนสายๆ ซักประมาณ 11 โมง เขาก็เข้ามาแล้ว บ้านอยู่ใกล้กัน โน่นถ้าทางท้ายหมู่บ้าน ทางลຽงแหงเย็น ๆ เขาถึงจะเข้าไป

ปกติก็ซื้อทั้งสองตัว สามตัวแหละ สามตัวหัวท้ายเต็งแหละ แต่ที่เน้นก็สองตัวหัวท้าย งวดหนึ่ง มันก็ไม่แน่ไม่นอน ถ้าเอากันจริง ๆ ว่า ก็ชักพันกว่า พันกว่าไม่เกินพันห้านะ

ซื้อคนเดียวนะ ไม่รู้ ไม่ไว้ใจใครนะ เกิดว่าฝากเขาไปแล้วเขาลืมละ เราก็ไปเห็นกับตาว่าเขาลงให้เราแล้ว บางทีเขาก็มาขายที่บ้านนะ บางงวดเราก็ไปซื้อที่บ้านเขา ถ้าเกิดงวดนี้มันยังไม่มาบ้านเรา ถ้าเจอมันกลางทางก็บอกให้มันมาหา ก็เป็นอันว่ารู้กัน...

ตาราง 5 พฤติกรรมการซื้อหน่วยที่ดิน

นามแฝง	ความถี่ (ครั้ง / งวด)	รูปแบบที่ซื้อ	ค่าใช้จ่าย (บาท / งวด)	ค่าใช้จ่ายในการซื้อ คิดเป็นร้อยละ (ของรายได้)	วิธีการซื้อ	สถานที่ซื้อ
1. กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา						
นายสม	1 - 2	2 ตัว ล่าง 3 ตัว ท้าย เต็ม โดด กระจ่าง	300 - 400	10.00 - 13.33	ด้วยตนเอง	บ้านคนขาย
น.ส. นิด	2 - 3	2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัว ท้าย เต็ม โดด กระจ่าง	800	14.55	ด้วยตนเอง ฝากชื่อ	หอพัก
น.ส. อ้อย	1	2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัว ท้าย เต็ม โดด	700 - 800	14.00 - 16.00	ด้วยตนเอง ฝากชื่อ	บ้านตนเอง บ้านคนขาย
น.ส. ศิย์	1 - 2	2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัว ท้าย เต็ม โดด	800 - 900	17.78 - 20.00	ด้วยตัวเอง และฝากชื่อ	บ้านตนเอง

ตาราง 5 (ต่อ)

นามแฝง	ความถี่ (ครั้ง / งวด)	รูปแบบที่ซื้อ	ค่าใช้จ่าย (บาท / งวด)	ค่าใช้จ่ายในการซื้อ คิดเป็นร้อยละ (ของรายได้)	วิธีการซื้อ	สถานที่ซื้อ
2. กลุ่มคนทำงาน						
นาง ศรี	1	2 ตัวล่าง - บน 3 ตัวท้ายเต็ง	1,000	25.00	ด้วยตนเอง	บ้านตนเอง บ้านเจ้ามือ
น.ส. หง	6 - 7	2 ตัวล่าง - บน 3 ตัว หัว - ท้ายเต็ง โต๊ด ริ่ง	2,000	44.45	ด้วยตนเอง	บ้านคนขาย บ้านตนเอง
น.ส. อัง	1	3 ตัว หัว - ท้ายเต็ง โต๊ด กระด้าง	3,000	23.26	ด้วยตนเอง	บ้านคนขาย บ้านตนเอง
นาง พิน	1	2 ตัวล่าง - บน 3 ตัว หัว - ท้ายเต็ง โต๊ด ริ่ง	5,000 - 10,000	16.67 - 33.33	ด้วยตนเอง	ที่ทำงาน บ้านตนเอง

ตาราง 5 (ต่อ)

นามแฝง	ความถี่ (ครั้ง / งวด)	รูปแบบที่ซื้อ	ค่าใช้จ่าย (บาท / งวด)	ค่าใช้จ่ายในการซื้อ คิดเป็นร้อยละ (ของรายได้)	วิธีการซื้อ	สถานที่ซื้อ
3. กลุ่มผู้สูงอายุ						
นาง ผึ้ง	1	2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัว หัว - ท้าย เต็ง	1,000	20.00	ด้วยตนเอง	ที่ทำงาน บ้านของตน
นาง พร	1	2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัว หัว - ท้าย เต็ง โต้ด	2,000 - 3,000	6.67 - 10.00	ด้วยตนเอง	บ้านของตน
นาง ล้วน	1	2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัว หัว - ท้าย เต็ง หวายแเอร์	1,000 - 1,500	40.00 - 60.00	ด้วยตนเอง	บ้านตนเอง
นาง รัตน์	1-2	2 ตัว ล่าง - บน 3 ตัว ท้าย เต็ง	1,500	42.68	ด้วยตนเอง	บ้านตนเอง

การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อหอยไต้หวัน

เมื่อวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลในแต่ละกลุ่ม เพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อหอยไต้หวัน สามารถสรุปผลการศึกษาได้ ดังนี้

1. กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา วิเคราะห์โดยใช้ปัจจัยส่วนบุคคล คือ ครอบครัวเปรียบเทียบกับพฤติกรรมการซื้อหอยไต้หวันแต่ละด้าน พบว่า นักเรียน/ นักศึกษาที่มาจากครอบครัวที่ซื้อหอยไต้หวันมีค่าใช้จ่ายในการซื้อสูงกว่าครอบครัวที่ไม่ซื้อหอยไต้หวัน จึงสรุปได้ว่า ครอบครัวมีผลต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อหอยไต้หวันที่แตกต่างกัน (ตาราง 6)

ตาราง 6 วิเคราะห์ปัจจัยด้านครอบครัวกับพฤติกรรมการซื้อหอยไต้หวัน

พฤติกรรมการซื้อ	คุณสมบัติของกลุ่มตัวอย่าง	
	ครอบครัวที่ไม่ซื้อหอยไต้หวัน	ครอบครัวที่ซื้อหอยไต้หวัน
ความถี่	1 - 3 ครั้ง	1 - 2 ครั้ง
รูปแบบ	นิยมซื้อ 2 ตัว ถ่าง บน 3 ตัวทำย เต็ง โต๊ด และกระด้าง	นิยมซื้อ 2 ตัว ถ่าง บน 3 ตัวทำย เต็ง โต๊ด
ค่าใช้จ่าย	300 – 800 บาท	700 - 900
คิดเป็นร้อยละ	10.00 - 14.55 ของรายได้	14.00 – 20.00 ของรายได้
วิธีสั่งซื้อ	ด้วยตนเอง และฝากซื้อ	ด้วยตนเองและฝากซื้อ
สถานที่ซื้อ	ที่พัก บ้านคนขาย	ที่พัก และบ้านคนขาย

2. กลุ่มคนทำงาน วิเคราะห์โดยใช้ปัจจัยส่วนบุคคลคือ รายได้เปรียบเทียบกับพฤติกรรมการซื้อหอยไต้หวัน พบว่า คนทำงานที่มีรายได้น้อยจะมีความถี่ในการซื้อสูงกว่าคนที่มีรายได้มาก ส่วนคนทำงานที่มีรายได้มากนิยมซื้อรูปแบบที่มีเงินรางวัลสูง และมีค่าใช้จ่ายในการซื้อสูงกว่าคนที่มีรายได้น้อย จึงสรุปได้ว่า รายได้มีผลต่อความถี่ รูปแบบ และค่าใช้จ่ายในการซื้อหอยไต้หวันที่แตกต่างกัน (ตาราง 7)

ตาราง 7 วิเคราะห์ปัจจัยด้านรายได้กับพฤติกรรมการซื้อหอยไต้หวัน

พฤติกรรมการซื้อ	คุณสมบัติของกลุ่มตัวอย่าง	
	มีรายได้น้อยกว่า 5,000 บาท	มีรายได้มากกว่า 10,000 บาท
ความถี่	1 - 6 ครั้ง	1 ครั้ง
รูปแบบ	นิยมซื้อ 2 ตัวล่าง บน 3 ตัวหัว ท้าย ตั้ง โต้ค	นิยมซื้อ 3 ตัวหัว ท้าย ตั้ง โต้ค
ค่าใช้จ่าย	1,000 - 2,000 บาท	3,000 - 10,000 บาท
คิดเป็นร้อยละ	25.00 - 44.45 ของรายได้	23.26 - 33.33 ของรายได้
วิธีสั่งซื้อ	ด้วยตนเอง	ด้วยตนเอง
สถานที่ซื้อ	ที่พักของตน และบ้านคนขาย/ เจ้ามือ	ที่พักของตน และบ้านคนขาย

3. กลุ่มผู้สูงอายุ วิเคราะห์โดยใช้ปัจจัยส่วนบุคคลคือ ประสิทธิภาพซื้อเปรียบเทียบกับพฤติกรรมการซื้อหอยไต้หวัน พบว่า ผู้สูงอายุที่มีประสิทธิภาพซื้อน้อยจะมีค่าใช้จ่ายในการซื้อสูงกว่าผู้สูงอายุที่มีประสิทธิภาพซื้อมาก จึงสรุปได้ว่า ประสิทธิภาพซื้อส่งผลต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อหอยไต้หวันที่แตกต่างกัน (ตาราง 8)

ตาราง 8 วิเคราะห์ปัจจัยด้านประสบการณ์ซื้อเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อหอยใต้ดิน

พฤติกรรมการซื้อ	คุณสมบัติของกลุ่มตัวอย่าง	
	ประสบการณ์ซื้อน้อยกว่า 5 ปี	ประสบการณ์ซื้อมากกว่า 10 ปี
ความถี่	1 ครั้ง	1 - 2 ครั้ง
รูปแบบ	นิยมซื้อ 2 ตัว ล่าง บน 3 ตัว หัว ท้าย เต็ง โต้ค	นิยมซื้อ 2 ตัวล่าง บน 3 ตัว หัว ท้าย เต็ง หอยแอร์
ค่าใช้จ่าย	1,000 - 3,000 บาท	1,000 - 1,500 บาท
คิดเป็นร้อยละ	10.00 - 20.00 ของรายได้	40.00 - 42.68 ของรายได้
วิธีสั่งซื้อ	ด้วยตนเอง	ด้วยตนเอง
สถานที่ซื้อ	ที่พัก ที่ทำงาน	ที่บ้านของตน บ้านคนขาย

4. การวิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อหอยใต้ดิน แบ่งตามกลุ่มอาชีพ โดยจำแนกกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มนักเรียน กลุ่มคนทำงาน และกลุ่มผู้สูงอายุ (ตาราง 9 และ 10) พบว่า

รูปแบบในการซื้อพบว่า แต่ละกลุ่มมีการซื้อหอยใต้ดินที่หลากหลาย และมีลักษณะคล้ายกัน แต่หากวิเคราะห์ความนิยมรูปแบบในการซื้อของแต่ละกลุ่มจะเห็นว่า บางกลุ่มนิยมซื้อรูปแบบที่ต่างกันออกไป เช่น กลุ่มนักเรียนนิยมซื้อเลข 2 ตัว และหอยกระด้าง ในขณะที่กลุ่มคนทำงาน และกลุ่มผู้สูงอายุนิยมซื้อรูปแบบ 3 ตัว หัวท้าย เต็ง โต้ค

ค่าใช้จ่าย พบว่า แต่ละกลุ่มมีค่าใช้จ่ายในการซื้อที่แตกต่างกัน โดยกลุ่มนักเรียน/ นักศึกษามีค่าใช้จ่ายในการซื้อ 300 - 900 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.00 - 16.36 ของรายได้ คนทำงานมีค่าใช้จ่ายตั้งแต่ 1,000 - 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.00 - 33.33 ของรายได้ และผู้สูงอายุมีค่าใช้จ่าย 1,000 - 3,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.00 - 40.00 ของรายได้

ส่วนความถี่ วิธีการสั่งซื้อ และสถานที่ซื้อ กลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่มมีพฤติกรรมการซื้อไม่แตกต่างกัน โดยส่วนใหญ่นิยมซื้อจวดละ 1 ครั้งเท่านั้น โดยนิยมซื้อด้วยตนเอง และสถานที่ซื้อคือ ที่พักของตน หรือบ้านของคนขาย

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัย พบว่า

1. การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อหอยไต้หวัน

1.1 กลุ่มนักเรียน/นักศึกษาที่มีจากครอบครัวที่ซื้อหอยไต้หวันมีค่าใช้จ่ายในการซื้อสูงกว่ากลุ่มนักเรียน/นักศึกษาที่มาจากครอบครัวที่ไม่ซื้อหอยไต้หวัน

1.2 กลุ่มคนทำงานที่มีรายได้น้อยมีความถี่ในการซื้อสูงกว่าคนที่มีรายได้มาก ส่วนคนที่มีรายได้มากนิยมซื้อหอยรูปแบบที่มีเงินรางวัลสูง และมีค่าใช้จ่ายในการซื้อสูงกว่าคนที่มีรายได้น้อย

1.3 กลุ่มผู้สูงอายุที่มีประสบการณ์ช้อน้อยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อสูงกว่าผู้สูงอายุที่มีประสบการณ์ช้อนมาก

2. พฤติกรรมการซื้อหอยไต้หวัน

2.1 กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา ส่วนใหญ่ซื้อหอยไต้หวันงวดละ 2 - 3 ครั้ง มีเพียงบางรายที่ซื้อหอยไต้หวันงวดละ 1 ครั้ง รูปแบบที่นิยมซื้อ ได้แก่ 2 ตัวล่าง - บน และหอยกระด้าง มีค่าใช้จ่ายในการซื้องวดละ 300 - 900 บาท (คิดเป็นร้อยละ 10.00 - 16.36 ของรายได้)

2.2 กลุ่มคนทำงาน ส่วนใหญ่ซื้อหอยไต้หวันเพียงงวดละ 1 ครั้ง มีเพียงบางรายที่ซื้องวดละ 6 - 7 ครั้ง รูปแบบที่นิยมซื้อ ได้แก่ 3 ตัวหัว - ท้าย เต็ง โต๊ด มีค่าใช้จ่ายในการซื้องวดละ 1,000 - 10,000 บาท (คิดเป็นร้อยละ 25.00 - 33.33 ของรายได้)

2.3 กลุ่มผู้สูงอายุ ส่วนใหญ่ซื้องวดหอยไต้หวันเพียงงวดละ 1 ครั้ง มีเพียงบางรายที่ซื้องวดละ 1 - 2 ครั้ง รูปแบบที่นิยมซื้อ ได้แก่ 2 ตัวบน - ล่าง 3 ตัวหัว - ท้าย เต็ง โต๊ด มีค่าใช้จ่ายในการซื้องวดละ 1,000 - 3,000 บาท (คิดเป็นร้อยละ 10.00 - 40.00 ของรายได้)

ส่วนวิธีการสั่งซื้อ และสถานที่ซื้อของทั้ง 3 กลุ่ม คือ นิยมซื้อด้วยตนเอง และเลือกสถานที่ซื้อ คือ ที่พักของตน หรือบ้านของคนขาย

วิจารณ์ผลการวิจัย

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มจะซื้อหอยไต้หวันเพียงงวดละ 1 ครั้ง เนื่องจากคนขายหรือคนเดินโพงมารับยอดซื้อเพียงงวดละ 1 ครั้ง กลุ่มตัวอย่างยินดีที่ซื้อตามกำหนดเวลาที่คนขายมารับยอดซื้อ ส่วนในระหว่างนั้นผู้ซื้ออาจมีตัวเลขที่ต้องการซื้อเพิ่มเติม หากไปซื้อล่วงหน้าก็จะเป็นการเสียเวลา มีกลุ่มตัวอย่างเพียงบางส่วนที่ซื้อหอยไต้หวันงวดละหลาย ๆ ครั้ง เนื่องจากกลัวลืม และบางครั้งก็บังเอิญผ่านจุดที่มีการซื้อขายหอยไต้หวันจึงเข้าไปซื้อเพิ่มเติม

จากพฤติกรรมการซื้อขายด้านความถี่จะเห็นว่า ความถี่การซื้อขายขึ้นอยู่กับผู้ขายหรือคนเดิน โปยเป็นผู้กำหนด เนื่องจากกระทำซ้ำ ๆ จนทำให้ผู้ซื้อเคยชิน และยึดเอาการกระทำนั้นเป็นหลักในการซื้อต่อมา

พฤติกรรมการซื้อขายด้านรูปแบบ พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มมีรูปแบบในการซื้อที่หลากหลาย เช่น กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา และผู้สูงอายุบางราย นิยมซื้อ 2 ตัว ล่าง - บน เนื่องมาจากรูปแบบดังกล่าวเป็นรูปแบบการซื้อทั่วไป มีวงเงินในการซื้อไม่สูงมาก การตรวจผลรางวัลง่าย ไม่ซับซ้อน และซื้อเป็นประจำ สอดคล้องกับแนวคิดของ สุกร เสรีรัตน์ (2545: 50) ได้กล่าวว่า การซื้อในลักษณะประจำ การตัดสินใจประเภทนี้มักเกิดกับการซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีราคาต่ำ ซื้อเป็นประจำ ใช้เวลาในการตัดสินใจน้อย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะได้ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ ความแตกต่างของตรา และมีความภักดีต่อตรา นั้น ๆ จะไม่ซื้อตราอื่น ไม่ว่าจะมีการส่งเสริมการขาย ด้วยวิธีลด แลก แจก แถม นอกจากนั้นแล้วมีการซื้อห่วยแบบ 3 ตัว หัว ท้าย เต็ง โต้ด กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา และผู้สูงอายุบางรายจะมีปริมาณการซื้อไม่สูงมาก เนื่องจากมีรูปแบบการซื้อที่ซับซ้อนกว่าแบบ 2 ตัว ผู้ซื้อต้องอาศัยความชำนาญในการตรวจผลรางวัล แต่กลุ่มคนทำงานกลับพบว่า นิยมซื้อรูปแบบ 3 ตัว หัว ท้าย เต็ง โต้ด เนื่องจากรูปแบบการเล่นนี้มีผลตอบแทนสูง บางรูปแบบให้อัตราผลตอบแทนถึง 500 เท่าของมูลค่าในการซื้อ นอกจากนั้นยังพบว่า มีการซื้อห่วยได้ดินรูปแบบเฉพาะเช่น ห่วยกระด้าง ห่วยแอร์ พบว่า กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา และกลุ่มผู้สูงอายุบางราย มีการซื้อห่วยได้ดินรูปแบบนี้ ซึ่งเป็นรูปแบบที่มีเฉพาะในแต่ละพื้นที่ หรือคนขายในแต่ละเจ้าเท่านั้น เช่น ห่วยกระด้างที่มีรูปแบบการซื้อง่าย ไม่ซับซ้อน คล้ายกับการเล่นห่วยแบบ 2 ตัว แต่หากถูกรางวัลสามารถเลือกผลตอบแทนได้หลากหลาย เช่นเงินรางวัล ทรัพย์สินมีค่า สิ่งอำนวยความสะดวก เป็นต้น ส่วนห่วยแอร์หรือโบละสี่สิบมีรูปแบบการซื้อคล้ายกับห่วย 3 ตัว แต่สามารถตรวจผลรางวัลได้หลากหลายกว่ารูปแบบทั่วไป จึงทำให้มีเพียงกลุ่มตัวอย่างบางรายที่ซื้อ เนื่องจากอาจต้องมีการศึกษารายละเอียดวิธีการเล่น และการตรวจผลรางวัลก่อนตัดสินใจซื้อสอดคล้องกับแนวคิดของ สุกร เสรีรัตน์ (2545: 50) กล่าวว่า การซื้อสินค้าในลักษณะที่ต้องตัดสินใจปัญหาหลายประการ ผู้ซื้ออาจประสบกับความยุ่งยากในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์มาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้ซื้อไม่ทราบเกี่ยวกับรายละเอียดของผลิตภัณฑ์นั้นเลย ไม่ว่าจะ เป็นวิธีการใช้ ตราหรือคุณภาพผลิตภัณฑ์ นอกเหนือจากนั้นพบว่า กลุ่มคนทำงานบางส่วนซื้อห่วยรูปแบบ วิ่ง ซึ่งจากผลการวิจัยพบว่า มีเพียงบางรายเท่านั้นที่นิยมซื้อถึงแม้จะมีวิธีการเล่นง่าย ที่อาศัยเลขหนึ่งหลักในการแทง ทำให้มีโอกาสถูกรางวัลสูง แต่ในการซื้อมีการกำหนดจำนวนเงินขั้นต่ำในการซื้อต่อเลขในปริมาณมาก ผู้ซื้อจะต้องอาศัยประสบการณ์ และข้อมูลคาดการณ์ตัวเลขสูง จึงทำให้มีเพียงบางกลุ่มเท่านั้นที่นิยมซื้อ สอดคล้องกับแนวคิดของ สุกร เสรีรัตน์ (2545: 50) กล่าวว่า การซื้อสินค้าในลักษณะที่ต้องตัดสินใจปัญหาบางประการ ในการซื้อบางครั้งผู้ซื้ออาจต้องตัดสินใจมากกว่าเดิม ทั้งนี้เพราะการซื้อ

นั้นอาจเป็นการซื้อตราใหม่ ๆ หรือผู้ซื้อทราบรายละเอียดของข้อมูลไม่เพียงพอ ผู้ซื้อจึงต้องหาข้อมูลเพิ่มเติมจาก สอดคล้องกับงานวิจัยของวรวิมล นิยมศรีสมศักดิ์ (2544: 22 - 23) เรื่อง พฤติกรรมการซื้อหวยใต้ดินของประชาชนในเขตอำเภอคอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า รูปแบบที่นิยมซื้อคือ 2 ตัวบนและ 2 ตัวล่าง รูปแบบที่นิยมเล่นน้อยคือ วิ่งบน โดยมีสาเหตุในการเล่นหวยใต้ดินคือ สามารถเลือกเลขได้ตามต้องการ มีโอกาสถูกรางวัลสูง ส่วนค่าใช้จ่ายในการซื้อหวยใต้ดินของแต่ละกลุ่มจะมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับอาชีพ และรายได้ของแต่ละคน

พฤติกรรมการซื้อด้านค่าใช้จ่าย พบว่า กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษามีค่าใช้จ่ายในการซื้อ 300 - 900 บาทต่องวด หากนำมาเปรียบเทียบกับรายได้พบว่า กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษานำเงินมาใช้ในการซื้อหวยใต้ดินคิดเป็นร้อยละ 10.00 - 16.36 ของรายได้ ส่วนกลุ่มคนทำงานมีค่าใช้จ่ายในการซื้อ 1,000 - 10,000 บาทต่องวด หากเปรียบเทียบกับรายได้พบว่า กลุ่มคนทำงานนำเงินมาใช้ในการซื้อหวยใต้ดินคิดเป็นร้อยละ 25.00 - 33.33 ของรายได้ทั้งหมด และส่วนกลุ่มผู้สูงอายุมีค่าใช้จ่ายในการซื้อ 1,000 - 3,000 บาทต่องวด หากเปรียบเทียบกับรายได้พบว่า กลุ่มผู้สูงอายุนำเงินมาใช้ในการซื้อหวยใต้ดินคิดเป็นร้อยละ 10.00 - 40.00 ของรายได้ทั้งหมด ขัดแย้งกับผลการวิจัยของรัตนา นิพิทสุขการ (2545: 85 - 87) ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมการซื้อหวยใต้ดินของประชาชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ซื้อหวยใต้ดินจะประกอบอาชีพรับจ้าง พนักงานรัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทหรือลูกจ้างรวมถึงนักเรียน/ นักศึกษา มีรายได้ระหว่าง 5,000 - 10,000 บาทต่อเดือน มีค่าใช้จ่ายในการซื้อหวยใต้ดินต่อครั้งต่ำกว่า 200 บาท

พฤติกรรมการซื้อด้านวิธีการซื้อ พบว่า ทั้ง 3 กลุ่มนิยมผู้ซื้อจะนิยมไปซื้อหวยใต้ด้วยตนเอง เนื่องจากต้องการหลักฐานในการซื้อ มีเพียงกลุ่มตัวอย่างบางส่วนที่จะฝากซื้อ เนื่องจากมีเหตุจำเป็น โดยจะฝากบุคคลที่มีความไว้ใจได้เท่านั้น เนื่องจากหวยใต้ดินเป็นสิ่งผิดกฎหมาย จากผลการวิจัยจึงพบว่าผู้ซื้อที่มีความกังวลต่อการถูกโกง และมีป้องกันความผิดพลาดในการซื้อเช่น คนเดินโปยไม่ได้ ลงโปย เพื่อใช้ในการตรวจผล ป้องกันการลืม เป็นต้น โดยจะซื้อด้วยตนเอง และต้องได้หลักฐานในการซื้อด้วย หลักฐานดังกล่าวเรียกกว่า “บิลหวย” ซึ่งจะเป็นหลักประกัน หรือเป็นหลักฐานอ้างอิงเมื่อถูกรางวัล แต่ในขณะที่เดียวกันหลักฐานในการซื้อนั้นก็เป็หลักฐานในการตรวจจับของตำรวจด้วยเช่นกัน นอกจากนั้นจะเห็นว่าหากมีความจำเป็นผู้ซื้อ จะอาศัยบุคคลที่ไว้ใจเท่านั้นในการซื้อ จึงแสดงให้เห็นว่า การซื้อหวยใต้ดินเป็นการซื้อที่เปิดเผยเฉพาะกลุ่มเท่านั้นในขณะที่ผู้ซื้อ ก็ป้องกันความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นในการซื้อด้วย จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มมีวิธีการซื้อที่ไม่แตกต่างกัน

พฤติกรรมการณ์ซื้อด้านการเลือกสถานที่ซื้อพบว่า นิยมซื้อที่บ้านพัก หรือที่ทำงาน ในช่วงเช้าของวันออกสลากกินแบ่งรัฐบาลหรือก่อนหน้านั้น 1 วัน เนื่องจากคนขายหรือคนเดินโพยจะนัดหมาย และอำนวยความสะดวกโดยมารับขอซื้อเป็นประจำ จากผลการวิจัยจะสะท้อนให้เห็นว่าคนขายหรือคนเดินโพยอาศัยวิธีการอำนวยความสะดวกกับผู้ซื้อ โดยมีการนัดหมายอย่างชัดเจนทำเป็นประจำ และเป็นคนในพื้นที่ ส่วนบางรายที่ไปซื้อยังบ้านคนขาย หรือเจ้ามือ เนื่องจากต้องข่าวสารเกี่ยวกับหวย มีความจำเป็นต้องไปยังสถานที่นั้น เป็นต้น สอดคล้องกับแนวคิดของศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541 อ้างใน บุษรา นารี, 2553: 11 - 12) การเลือกผู้ขาย (dealer choice) คือผู้บริโภคนิยมเลือกสถานที่ที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยจะเลือกจากเหตุผลต่าง ๆ เช่น ใกล้บ้าน หรือสถานที่ขายมีราคาถูก ไว้ใจได้ เป็นต้น

จากภาพรวมพฤติกรรมการณ์ซื้อ จะเห็นว่า กลุ่มตัวอย่างมีตอบสนองการซื้อในด้านความถี่ รูปแบบ ปริมาณการซื้อ สถานที่ซื้อ และสถานที่ซื้อ การตอบสนองการซื้อแต่ละด้าน กลุ่มตัวอย่างจะตัดสินใจทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับตนเอง และในแต่ละงวดอาจไม่ซ้ำกันเสมอไป เนื่องจากอาจมีปัจจัยอื่น เข้ามาเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อหรือไม่ ขึ้นอยู่กับความต้องการ สถานการณ์ สอดคล้องกับแนวคิดของศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541 อ้างใน บุษรา นารี, 2553: 11 - 12) กล่าวว่า การตอบสนองของผู้ซื้อจะมาจากการเลือกทางเลือกที่จะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยเฉพาะจากบรรดาทางเลือกต่าง ๆ ที่มีอยู่สำหรับความต้องการหรือปัญหาที่ได้กำหนดไว้ก่อนล่วงหน้า ผู้บริโภคจะมีการตอบสนองการซื้อหรือการตัดสินใจซื้อในประเด็นต่าง ๆ ได้แก่ การเลือกผลิตภัณฑ์ การเลือกตราสินค้า การเลือกผู้ขาย การเลือกเวลาในการซื้อ และการเลือกปริมาณในการซื้อ การตัดสินใจซื้อเป็นขั้นตอนที่ผู้บริโภคพร้อมจะกระทำการตัดสินใจสำหรับทางเลือกที่ได้กำหนดไว้แล้วจากทางเลือกต่าง ๆ โดยทางเลือกที่เลือกกระทำถือว่าเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับการแก้ไขปัญหา นั้น ดังนั้นสิ่งที่เกิดขึ้นคือ ความตั้งใจที่จะกระทำการซื้อสินค้าใดสินค้านั้น หรือตราใดตราหนึ่ง ความตั้งใจซื้อไม่จำเป็นจะต้องก่อให้เกิดการซื้อเสมอไป เพราะยังมีปัจจัยอื่น ๆ ที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจว่าจะซื้อดีหรือไม่ รวมทั้งสภาพความพร้อมที่จะนำไปสู่การตัดสินใจซื้อ ดังนั้น การตัดสินใจซื้อจะเกิดขึ้นหรือไม่ขึ้นอยู่กับ (1) ความตั้งใจซื้อ (purchase intention) เป็นสิ่งสำคัญที่จะนำไปสู่การซื้อจริงโดยจะมีการพิจารณาข้อดีของตราสินค้า คุณภาพ และผลประโยชน์ทั้งหมดของสินค้า เพื่อทำการเปรียบเทียบกันและสรุปเป็นทางเลือกที่สอดคล้องกับความต้องการที่เกิดขึ้น (2) สถานการณ์ในขณะที่ทำการตัดสินใจ (situational influences) ได้แก่ สภาพแวดล้อมทางกายภาพ เช่น ท่าเลที่ตั้ง การตกแต่งภายใน กลิ่น เสียง และการจัดร้าน ลักษณะของตัวบุคคลที่เกี่ยวข้องกับสภาพการณ์ซื้อประกอบด้วยสิ่งแวดล้อมทางสังคม เงื่อนไขการซื้อต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับเวลา เช่น ซื้อครั้งสุดท้ายเมื่อไหร่ ซื้อในช่วงเวลาอะไร และเวลาเลิกงาน หรือสุดสัปดาห์

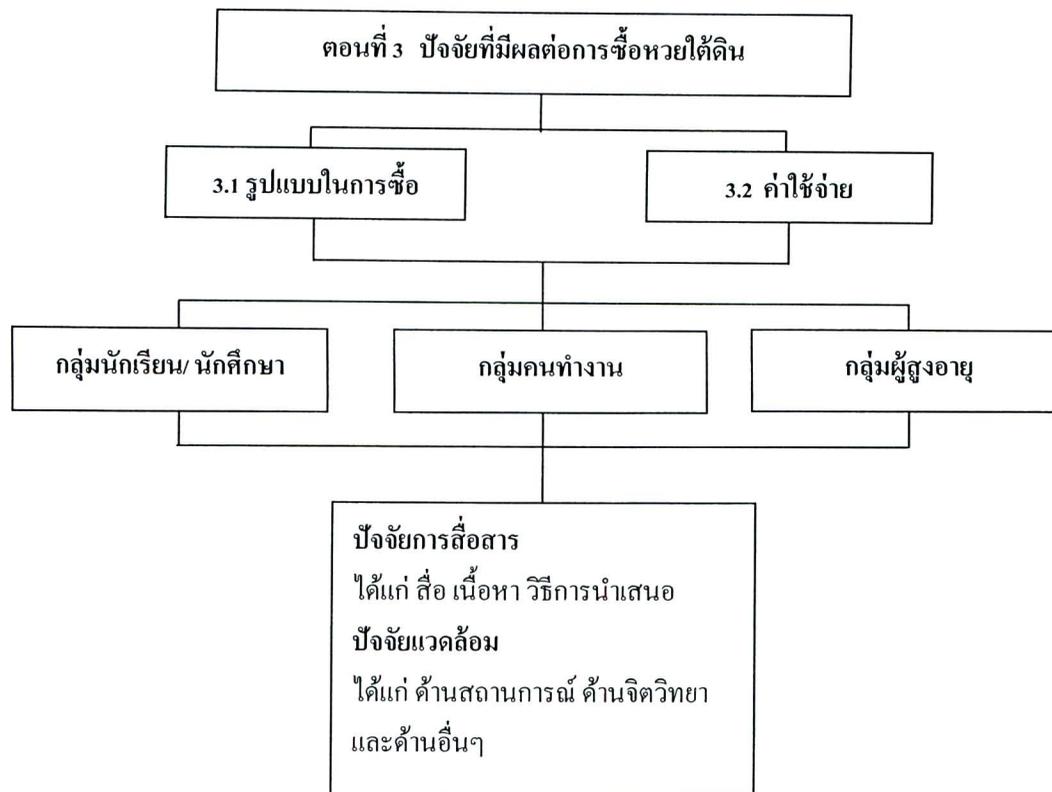
การจูงใจไปเดินซื้อเป็นความตั้งใจและต้องซื้อ สภาพอารมณ์ ปริมาณเงินสดที่มีอยู่ (3) ระยะเวลาที่ใช้สำหรับการตัดสินใจ (decision time) เป็นปัจจัยอีกตัวที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อ การเลือกซื้อสินค้าอาจเป็นการใช้เวลาเป็นปี หรือ เป็นการตัดสินใจเลือกซื้อฉับพลัน

ตาราง 9 พฤติกรรมการซื้อหน่วยได้ดิน แบ่งตามกลุ่มอาชีพ

กลุ่มตัวอย่าง	ความถี่ (ครั้ง / งวด)	รูปแบบที่ซื้อ	ค่าใช้จ่าย (บาท / งวด)	วิธีการซื้อ	สถานที่ซื้อ
กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา	ส่วนใหญ่ซื้องวดละ 2 - 3 ครั้ง	นิยมซื้อแบบ 2 ตัวล่าง - บน	300 - 900	ด้วยตนเอง	ที่พัก และบ้านของ
	มีเพียงหนึ่งรายที่ซื้องวดละ 1 ครั้ง	และกระด้าง มีเพียงบางส่วนที่ซื้อ 3 ตัวหัว-ท้ายเต็ง โดด		ฝากชื่อ	คนขาย
กลุ่มคนทำงาน	ส่วนใหญ่ซื้องวดละ 1 ครั้ง	นิยมซื้อแบบ 3 ตัวหัว - ท้าย เต็ง โดด	1,000 - 10,000	ด้วยตนเอง	ที่พัก ที่ทำงาน
	มีเพียงหนึ่งรายที่ซื้องวดละ 6 - 7 ครั้ง	มีเพียงบางส่วนที่ซื้อวิ่ง และ กระด้าง		ฝากชื่อ	บ้านของคนขาย/ เจ้ามือ
กลุ่มผู้สูงอายุ	ส่วนใหญ่ซื้องวดละ 1 ครั้ง	นิยมซื้อ 2 ตัวบน - ล่าง	1,000 - 3,000	ด้วยตนเอง	ที่พัก ที่ทำงาน
	มีเพียงหนึ่งรายที่ซื้องวดละ 1 - 2 ครั้ง	3 ตัวหัว-ท้าย เต็ง โดด และ มีบางส่วนซื้อหอยแอร์		ฝากชื่อ	

ตาราง 10 การเปรียบเทียบรายได้อัตโนมัติที่ใช้จ่ายในการซื้อของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งตามกลุ่มอาชีพ

กลุ่มตัวอย่าง	เปรียบเทียบรายได้อัตโนมัติที่ใช้จ่ายในการซื้อหน่วยที่ดิน (บาท/งวด)			รูปแบบที่ซื้อ
	รายได้	ค่าใช้จ่ายในการซื้อ	คิดเป็นร้อยละ (ของรายได้)	
กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา	3,000 - 5,500	300 - 900	10.00 - 13.33	นิยมซื้อ 2 ตัวล่าง - บน และกระด้าง
กลุ่มคนทำงาน	4,000 - 30,000	1,000 - 10,000	25.00 - 33.33	นิยมซื้อ 3 ตัวหัว - ท้าย เต็ง และโต๊ะ
กลุ่มผู้สูงอายุ	2,500 - 30,000	1,000 - 3,000	10.00 - 40.00	นิยมซื้อ 2 ตัวบน - ล่าง 3 ตัวหัว - ท้าย เต็ง และโต๊ะ



ภาพ 9 ผังอภิปรายตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการสื่อสารได้ดิน

ตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการสื่อสารได้ดิน

องค์ประกอบของการสื่อสาร (the component of human communication) ประกอบด้วย ผู้ส่งสาร สาร ช่องทาง และผู้รับสาร ผลที่เกิดขึ้นจากการสื่อสารจะการสะท้อนกลับไปยัง สิ่งแวดล้อมในการสื่อสาร รวมถึงพฤติกรรมของผู้รับสารและผู้ส่งสาร (วิทยา ดำรงเกียรติศักดิ์, 2545: 1) และในปี 2553 ได้สร้างแบบจำลองแมทริกซ์การสื่อสาร (Wittaya's communication matrix model) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ผลกระทบไขว้ของการสื่อสารที่มีต่อพฤติกรรมของผู้รับสาร ในแต่ละด้าน โดยองค์ประกอบของการสื่อสารประกอบด้วย ผู้ส่งสาร เนื้อหา การนำเสนอ สื่อที่ใช้ ผู้รับสาร และการตอบสนอง รวมถึงบริบท/ สิ่งแวดล้อมซึ่งเป็นส่วนสำคัญทำให้ผู้รับสารเกิด พฤติกรรมที่แตกต่างกัน (วิทยา ดำรงเกียรติศักดิ์, 2553: ระบบออนไลน์) ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้นำ แนวคิดแบบจำลองแมทริกซ์การสื่อสาร(Wittaya's communication matrix model) มาใช้ในการ วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการสื่อสารได้ดินด้านรูปแบบ และค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อแต่ละกลุ่ม ดังนี้

3.1 รูปแบบในการซื้อ

<p>3.1.1 กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา</p> <p>ปัจจัยการสื่อสาร :</p> <p>สื่อบุคคล คือ ตนเอง คนขาย แม่ พี่ และเพื่อน มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยตัดสินใจ ได้แก่ ประสบการณ์ซื้อ การเปลี่ยนแปลงวิธีการเล่น และผลตอบแทน โดยวิธีการนำเสนอด้วยการกระตุ้นอารมณ์ และสร้างเหตุผลให้อยากซื้อ</p> <p>สื่อมวลชน คือ อินเทอร์เน็ต มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยตัดสินใจ ได้แก่ ข้อมูลความเชื่อเรื่องความฝัน โดยวิธีการนำเสนอเป็นจุดใจด้วยการทำนายทายทัก</p> <p>ปัจจัยแวดล้อม :</p> <ul style="list-style-type: none"> - (อันดับ 1) ด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาสวันสำคัญ เช่น วันเกิด และด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อาศัยในปัจจุบัน - (อันดับ 2) ด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ ความฝัน - (อันดับ 3) ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความอยากรู้อยากลอง <p>ความต้องการเงินรางวัล ความชอบ</p>	<p>3.1.2 กลุ่มคนทำงาน</p> <p>ปัจจัยการสื่อสาร :</p> <p>สื่อบุคคล คือ คนขาย ตนเอง หมออดู และบุคคลรอบข้าง มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ประสบการณ์ซื้อ ความเชื่อ วิธีการซื้อ และการเปลี่ยนแปลงรูปแบบ และผลตอบแทน โดยวิธีการนำเสนอด้วยการจุดใจ ได้แก่ นำเสนอตัวเอง และการทำนาย</p> <p>สื่อมวลชน คือ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ความเชื่อ รูปแบบ โดยวิธีการนำเสนอด้วยการสร้างอารมณ์ขัน การกระตุ้นให้อยากซื้อ</p> <p>สื่อเฉพาะกิจ คือ เอกสารเลขแก๊ง เลขเด็ด ตำราทำนายฝัน ตารางเลขประจำวัน มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยตัดสินใจ ได้แก่ รูปแบบการซื้อ โดยวิธีการนำเสนอด้วยจุดใจและสร้างความมั่นใจ</p> <p>ปัจจัยแวดล้อม :</p> <ul style="list-style-type: none"> - (อันดับ 1) ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความอยากรู้อยากลอง <p>ความต้องการเงินรางวัล รักความสนุกสนาน</p> <ul style="list-style-type: none"> - (อันดับ 2) ด้านสถานการณ์ ได้แก่ การซื้อรถใหม่ <p>ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน และด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ</p> <ul style="list-style-type: none"> - (อันดับ 3) ด้านกฎหมาย ได้แก่ ข้อกำหนดของหน่วยงาน 	<p>3.1.3 กลุ่มผู้สูงอายุ</p> <p>ปัจจัยการสื่อสาร :</p> <p>สื่อบุคคล คือ ตนเอง คนขายและบุคคลรอบข้าง มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ประสบการณ์การซื้อ การเปลี่ยนแปลงรูปแบบและผลตอบแทน โดยวิธีการนำเสนอด้วยการจุดใจด้วยนำเสนอแหล่งแสวงหาตัวเลข</p> <p>สื่อมวลชน คือ วิทยุ โทรทัศน์ มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ความเชื่อรูปแบบการซื้อ โดยวิธีการนำเสนอด้วยการกระตุ้นให้อยากซื้อ</p> <p>สื่อเฉพาะกิจ คือ ตำราทำนายฝัน ตารางเลขประจำวัน มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยตัดสินใจ ได้แก่ การทำนาย โดยวิธีการนำเสนอด้วยการจุดใจ และสร้างมั่นใจในการซื้อ</p> <p>ปัจจัยแวดล้อม:</p> <ul style="list-style-type: none"> - (อันดับ 1) ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อาศัยในปัจจุบัน และด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ - (อันดับ 2) ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความฝันอยากรู้อยากลอง <p>รักความสนุกสนาน ความชอบ ความต้องการเงินรางวัล</p> <ul style="list-style-type: none"> - (อันดับ 3) ด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาสพิเศษ และวันสำคัญ เช่น วันเกิด
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ภาพ 10 ปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อหาวยี่สิบดิน

3.1 ด้านรูปแบบ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดิน โดยนำแนวคิดต่างๆ มาใช้วิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยการสื่อสาร และปัจจัยแวดล้อมมีผลต่อรูปแบบการซื้อหอยไต้ดิน มีผลการวิจัย ดังนี้

ปัจจัยการสื่อสาร พบว่า สื่อที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดิน คือ

ลำดับที่ 1 สื่อบุคคล ได้แก่ ตนเอง คนขาย บุคคลรอบข้าง

ลำดับที่ 2 สื่อมวลชน ได้แก่ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ อินเทอร์เน็ต

ลำดับที่ 3 สื่อเฉพาะกิจ ได้แก่ ตำราทำนาขายฝัน เอกสารเลขเก็ง เลขเด็ด ตารางเลขประจำวัน

เนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ รูปแบบ ผลตอบแทน ประสบการณ์ซื้อ ความเชื่อ และการเปลี่ยนแปลงรูปแบบและผลตอบแทน โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการจูงใจ หรือ กระตุ้นให้อยากซื้อ

ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดิน โดยเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย พบว่า (1) ด้านสังคม ได้แก่ สภาพแวดล้อมที่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน (2) ด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ โชคลาง ความฝัน (3) ด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาสพิเศษ และวันสำคัญต่าง ๆ และด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความต้องการเงินรางวัล ความชอบ รักความสนุกสนาน อยากรู้ อยากลอง (4) ด้านกฎหมาย ได้แก่ ข้อกีดขวางของสลากกินแบ่งรัฐบาล เช่น ตัวเลขที่ต้องการหอยรัฐบาลไม่มีขาย

ผลการวิจัยสามารถจำแนกได้ตามกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

3.1.1 กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา ประกอบด้วยกลุ่มตัวอย่าง 4 ราย คือ นายสม นางสาวนิค นางสาวยู๊ และนางสาวศิษฐ์ ผลการวิจัยพบว่า

กรณีนายสม

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล ตนเอง คนขาย

เนื้อหา ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ วิธีการเล่นและผลตอบแทน

วิธีการนำเสนอ กระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านสถานการณ์ โอกาสในวันสำคัญ เช่น วันเกิดของตนเอง

ด้านจิตวิทยา ความต้องการเงินรางวัล

ด้านสังคม สิ่งแวดล้อมในสังคมที่อยู่ปัจจุบัน เช่น อยู่ใกล้แหล่ง
ซื้อขายหอย

ด้านวัฒนธรรม ความเชื่อ โชคลาง

เราพอตีแปดมันก็นั่นด้วยเราก็เอา 8 มาพ่วงก็เป็นเลขสามตัว อย่างที่เอา
 ตอนนี่ก็ 981 น่องก็กลับเอา 189 981 สลับเอา ตัวนี้เต็งมั้ง แต่ก็เอาได้คไป
 ส่วนสองตัวก็ เอา 19 91 81 18 อย่างนี้คะ เอาเลขรถ มันเป็นสามตัวอยู่แล้ว
 14 ตุลาคม ที่ผ่านมาน้องก็ต้องซื้อเลขพศ. เลขวันเกิด เลขอายุแล้ว เลขนี้
 เรามั่นใจ มันออกแน่ๆ ไม่รู้สิ มันคิดเองมั้งคะ เราชอบด้วย มันได้ลุ้น น้อง
 ว่าดูดวงนะ คือถ้าเราดูดวงแล้วมันบอกเลขเราด้วย เราก็เอามาแทง...
 (สัมภาษณ์กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา กรณีนางสาวผู้ย)

กรณีนางสาวศิษฐ์

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	คนขาย และบุคคลในครอบครัว ได้แก่ แม่ พี่
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ประสบการณ์ซื้อ วิธีการเล่น และการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทน
วิธีการนำเสนอ	จุดใจด้วยการเปรียบเทียบข้อมูล และสร้างความสนิทสนม

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านสังคม	สิ่งแวดล้อมในสังคม
ด้านสถานการณ์	โอกาสพิเศษ และวันสำคัญ อาทิ วันเกิดของตนเอง และคนในครอบครัว

นางสาวศิษฐ์ กล่าวว่า

...พวกโตัด เต็งอย่างนี้เราไม่รู้ก็ถาม พี่บ้าง แม่บ้าง ป้าคนขาย มันเล่น
 ยังไง ได้เท่าไร เขาก็บอกเราหมด ถ้าคิดว่ามันคุ้มไหม คีย์ว่ามันคุ้มนะคือ
 มันเล่นเท่าไรก็ได้ เล่น บาทสองบาทมันเล่นได้หลายแบบ ปกติก็คือคีย์ยัง
 ไม่จ่ายนะพี่เขาให้เชื่อ งวดต่องวด แต่เป็นเครดิตแม่นะ ก็ลงเป็นชื่อแม่แต่
 คีย์ก็จด ๆ ไว้ ว่าของคีย์มีเลขอะไรบ้าง บางทีเขารู้ว่าเราซื้อเลขอะไร เขาก็มา
 บอกที่บ้านว่าเลขนั้น เลขนี้ไม่รับ จ่ายครั้งเดียว รู้สึกจะเป็นเลข เบ็ด
 เลขหาบ อย่างของหนูก็ 121 เป็นเลขที่บ้าน แม่ก็เอา แบบนี้เขาก็จ่ายครั้ง
 เดียว เดียวนี้ไม่รู้เป็นอะไร ตั้งแต่ออกหวยแบบใหม่ มันชอบออกเลข
 แบบนี้คนขายเขาเลขขาดทุน ก็เลยลด จ่ายให้เราแค่ครั้งเดียว พวกเลขดัง ๆ
 หลวงพ่อคุณ เลข ร.5 อะไรพวกนี้ ถ้ามันมี เขาก็บอกก่อนเลขว่าอันนะ คือ
 รับไม่ผิด จ่ายครั้งเดียว เลขพวกนี้มันเป็นเลข 2 ตัวคะ พี่อ้อคเขาจะเอามา

ให้เราเลือกก่อน คือมันตายตัวกะมันเป็นตาราง 00 99 เขาก็เอามาให้เราเลือกก่อน เราก็เลือกเลขที่เราชอบ คือถ้ามีคนซื้อแล้ว เลขนั้นก็ซื้อไม่ได้ละก็ต้องเปลี่ยนเลขที่เขาถึงเอามาให้เราก่อน อันนี้ถ้าถูกคือได้เป็นทองคำ มันนำลูนนะกะ วันเกิดกะ วัตเกิดพ่อ วันเกิดแม่ วันเกิดตัวเอง พอใกล้วันเกิดใคร เราก็ดูเขาอายุเท่าไร ก็เอาเลขสองตัว กลับไปกลับมา ก็อยากได้เจ๋ง ๆ ก็ซื้อตั้ง ตัวละ 50 100 มันก็คุ้มเข้าไปสิ... (สัมภาษณ์กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา กรณีนางสาวศิย์)

3.1.2 กลุ่มคนทำงาน ประกอบด้วยกลุ่มตัวอย่าง 4 ราย คือ นางตรี นางสาวหง นางสาวอึ้ง และนางพิน ผลการวิจัยพบว่า

กรณีนางตรี

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

1. สื่อบุคคล หมอคู คนขาย
เนื้อหา ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ประสบการณ์ซื้อ ความเชื่อ และการเปลี่ยนแปลงรูปแบบ/ผลตอบแทน
วิธีการนำเสนอ ชุมใจและกระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ ได้แก่ การทำนาย การนำเสนอข้อมูลตัวเลขเด็ด
2. สื่อมวลชน วิทย์ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์
เนื้อหา ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ความเชื่อ รูปแบบการซื้อ
วิธีการนำเสนอ กระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อโดยการนำเสนอข่าวสาร ความเชื่อ แหล่งแสวงหาตัวเลข
3. สื่อเฉพาะกิจ เอกสารเลขเก็ง เลขเด็ด
เนื้อหา ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ รูปแบบการซื้อ
วิธีการนำเสนอ ชุมใจด้วยการนำเสนอข้อมูลตัวเลขที่ใช้ในการซื้อ และการตีความ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

- ด้านจิตวิทยา ความชอบ
- ด้านวัฒนธรรม ความเชื่อ โชคลาง
- ด้านกฎหมาย ข้อจำกัดของหน่วยงาน เช่นตัวเลขที่ต้องการ ไม่มีขาย
- ด้านสถานการณ์ โอกาสพิเศษ เช่น ทะเบียนรถใหม่

นางศรี กล่าวว่า

...ทีวี หนังสืออย่างเช่นพวกปลาไหลบ้าง ต้นไม้แปลกบ้าง ก็เอามาตีเป็นเลข แต่ฟังข่าว ฟังข่าววิทยุนี้สิ ข่าวหนานโ๊ะะนี่ เคียวนี้จะเอาศพสองสองศูนย์นี้ไง ฮ่า ฮ่า ฮ่า ศพนี้แหละ ศพเด็กสองพันกว่านี้แหละ นั่น..หนานโ๊ะะบอกให้ซื้อ และก็สมุด หนังสือ ของนั่นนะ หนองลี ฮ่า ฮ่า ฮ่า (หัวเราะ) บางครั้งมันก็ไม่ถูก บางครั้งมันก็ถูก มันมีตั้งหลายอย่าง ตามเขานั่นแหละ หนังสือพิมพ์หรือ คือถ้าอ่าน มันมีพวกรถชน ข่าวเด็กทำแท้งพวกนี้ เราก็ดูสิมันมีอะไร รถชนใหญ่ๆ อะไรนี่ที่ผลับที่มันตายเยอะๆ มันลงไทยรัฐ ตายที่ศพ โห ตอนนั้นมันดังมาก เจ้ามือนี้ไม่รับเลย เขากลับมันออก วันที่ซื้อรถใหม่ๆ พอได้เลขรถมา ก็เอามาแทง อย่างทำยรถ 487 ก็เอาทั้งสามตัว อย่างจ้เอาทั้งตั้ง โต๊ด แล้วก็เอา 87 78 แถมด้วยนี้แหละ แล้วแต่ว่ารักชอบแบบไหน ชอบสองตัว ก็ตีเป็นสองตัว ชอบสามตัว ก็ตีสามตัว หวยรัฐบาลมันไม่มีขาย เราจะลองฟังเชื่อคำเจ้านาย มันดูสิว่า ซื้อกับคนร่างคำแดง ใหญ่ อย่างนี้แหละ จริงหรือไม่จริงลองดูสิ เจ้านายบ้านหม้อ บอกว่า อยู่ดี กินดี แล้วอย่างนี้ อะไรอีกอย่างนะ มันพูดคนเดียว สามคำมันก็จบ มันเป็นคนมาดูแล เราก็เอามือให้มันดู มันว่าทุกอย่างต้องคืนรนด้วยตนเอง ห้ามกินสัตว์ใหญ่ เอ้า แล้วทำไมซื้อเนื้อควายมาแล้ว ฮ่า ฮ่า ฮ่า (พูดติดตลก)... (สัมภาษณ์กลุ่มคนทำงาน กรณีนางศรี)

กรณีนางสาวหง

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง คนเดินโพย คนในครอบครัว
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ประสพการณ์ซื้อ รูปแบบและวิธีการซื้อ
วิธีการนำเสนอ	จูงใจด้วยผลตอบแทน วิธีการซื้อ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านสังคม	สิ่งแวดล้อมในสังคม
ด้านจิตวิทยา	ความอยากรู้อยากลอง
ด้านวัฒนธรรม	ความเชื่อเรื่องโชคลาง
ด้านสถานการณ์	โอกาสพิเศษ เช่น วันสำคัญ วันเกิด

นางหง กล่าวว่

...ก็เล่นมา ไม้รู้จะบอกยังงั ว่ามันรู้มาจากไหน เราก็ถามก่อนจะเล่น ก็ถามว่าเล่นยังงั ได้ก็บาท ก็เล่นไป ถามคนนั้น คนนี้ คนขายบ้าง แต่พวก เลขนี้คือมันมาจากเรา เราคิดอะไร คือมัน ไม้รู้ของมันเอง ว่าจะเอาเลข สองตัว สามตัวจะเอาเลขอะไร ลูกบอกบ้าง คือ ก็ขอลูก มันฟังหัดพูด ก็ให้ มันพูดออกมา เอาเลขอะไรดี คือถ้าเอาเลขลูก ก็เอาเลขของเราเอง คิดเอง สมมุติ อยู่ดีดี งวดนี้อาจซื้อแปดก็เก็ง ๆ เอาสามตัว 824 อย่างงั 24 ก็มาจาก พ.ศ.เกิด เรานี้สิ ริงนี้ก็ลองเล่นดู เห็นเขาเล่นกันมัน ได้เยอะเล่นง่าย แต่มัน ต้องแทงเยอะ ๆ นะ และก็เขาจะเก็บเป็นเงินสดด้วย... (สัมภาษณ์กลุ่ม คนทำงาน กรณีนางสาวหง)

กรณีนางอ้ง

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง คนขาย
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ รูปแบบ วิธีการซื้อ
วิธีการนำเสนอ	จูงใจโดยการชักชวนให้ซื้อ และนำผลตอบแทนที่น่าสนใจ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านจิตวิทยา	ความต้องการเงินรางวัล อยากรวยทางลัด รักความสนุกสนาน
ด้านสังคม	สิ่งแวดล้อมในสังคมที่อยู่ปัจจุบัน
ด้านสถานการณ์	โอกาสพิเศษ และวันสำคัญต่าง ๆ เช่น วันปีใหม่ วันเฉลิมพระชนมพรรษา เป็นต้น

นางอ้ง กล่าวว่

...ก็อย่างสามตัว ทุกครั้งเราเล่น ตัวละ 10 ไซ่ใหม่ 1 บาทมันได้ 500 เราก็ได้ ห้าพัน แต่ถ้าเราเล่น ได้เยอะ ๆ จากสี่พันห้า พันเราก็ได้เยอะ ไม้เอาโด้ด มันกลับ ไม้ก็เลข คือเอาตรง ๆ หวยกระด้างนี้ แรกเขาก็มาถาม ขายให้เรา มันก็บอกว่า รางวัลเป็นทองสลึง เบอร์ละ 40 หรือว่าถ้าเรา ไม้เอา ทองจะเอาเป็นเงินก็ได้ มันก็ตีเป็นตัวเงินให้ บางเดือนก็มันก็จะถามงวดนี้ เอาเป็นอะไรดี ถ้าเป็นพวกผ่านวมหรือเครื่องใช้ไฟฟ้าเลขที่เราซื้อก็ ไม้ไซ่ 40 ละ ก็ลดลงตามของรางวัล จะเอาเลขวันเกิดของคนในบ้านนี้แหละ

ที่จะเอาเป็น พ.ศ. เกิด สองตัวท้ายพ.ศ. ปีใหม่ นี้ อย่างเลขปีใหม่เดียว
 งวดวันพรุ่งนี้ มะรีน นี้นี้ เขาเอากัน เอาทั้ง พ.ศ. ค.ศ. มันมีโอกาสำคัญ
 พวกนี้เอาเถอะ มันลือก วันแม่ วันเกิดเจ้าฟ้าชาย วันพ่อ วันพระเทพ
 วันอะไร วันตายสมเด็จพระย่า เอาเถอะมันชอบออก แล้วแต่ว่าจะเอาเป็นเลข
 สองตัว สามตัว ที่ชอบซื้อคือจะเอาตั้งเป็นหลัก และก็เอาโศคนิดหน่อย
 กระด้างนี่นะมันเล่นกันเอาสนุกๆ เป็นของเป็นว่า ถ้าอยากรวยไว ๆ ก็เล่น
 ริง เล่นตั้ง ๆ มันแล้วแต่ละทีนะ... (สัมภาษณ์กลุ่มคนทำงาน กรณีนางอ้ง)

กรณี 4 นางพิน

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

1. สื่อบุคคล เพื่อนบ้าน และคนในครอบครัว คือ แม่
 เนื้อหา ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ประสบการณ์ชื่อ
 ของตนเอง
 วิธีการนำเสนอ จูงใจด้วยการสร้างความน่าเชื่อถือ การนำเสนอเลขเด็ด
2. สื่อมวลชน วิทยู โทททัศน์
 เนื้อหา ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ รูปแบบ
 วิธีการนำเสนอ สร้างอารมณ์ขัน และกระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ
3. สื่อเฉพาะกิจ ตำราทำนายฝัน เอกสารตารางเลขประจำวัน
 เนื้อหา ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ รูปแบบ
 วิธีการนำเสนอ กระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ โดยการเปรียบเทียบข้อมูล
 และการทำนาย

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

- ด้านจิตวิทยา ความมั่นใจ ความชอบ
- ด้านสังคม สิ่งแวดล้อมในสังคมที่อยู่ในปัจจุบัน
- ด้านวัฒนธรรม ความเชื่อ

นางพิน กล่าวว่า

...เล่นมาตั้งแต่ประถมแล้ว ก็เล่นตามแม่ ตอนแรกก็ซื้อบาท สองบาท
 เคยถูกได้บาท ตอนนั้น 70 นะ งวดต่อมาก็ซื้อเพิ่มเลย เคยถูกนะหมื่นกว่า
 งวดหน้าก็เพิ่มไปอีกหน่อย มีเงินแล้วนี่ บางครั้งก็มีคนโทรมานะ เลขโทร
 เขาโทรมาจากกรุงเทพ ไม่รู้ว่าเป็นใคร แต่ญาติคนข้างบ้านจะมาบอกว่า

ด้านวัฒนธรรม ความเชื่อ ความฝัน
 ด้านสังคม สิ่งแวดล้อมในสังคมที่อาศัยอยู่ปัจจุบัน เช่น
 มีเพื่อนบ้านซื้อหวยใต้ดิน

นางผิง กล่าวว่า

...ก็คือเราไปรับจ้างทำงานที่บ้านย่ามี แล้วเขามาขาย ก็เห็นเขารูมกัน
 อยู่ตรงนั้น เราก็ไปถามว่าเล่นอะไรกัน เราก็ไม่เคย ตอนนั้นไม่รู้เอาเลข
 อะไรก็ลองเล่นตัวสองตัว แล้วมันติดใจ ดูเขาลุ้นวันหวยออก มันสนุก
 หลัง ๆ มาเขาเอาอะไรนะ ที่เป็นอยู่หลังใบตรวจหวยนะ บางอันมันก็บอก
 ว่าตรงเราก็ลองซื้อดู เขาพาไปน้ำบ่อยา ไปดูเลขก็ไปกับเขา (ไหนบอกว่า
 แก่แล้วไปไหนไม่ได้ไง) ฮ่า ฮ่า มันก็มีบ้าง ก็มันดังเราก็อยากรู้อย่างเห็นไป
 ดูบ้าง เวลาเราทำงานเขาเปิดข่าวหนานโฮ๊ะ เลขอะไรดัง ๆ หนานโฮ๊ะมันก็
 บอก รถชนบ้าง เลขอะไร มันก็บอก เราก็เอาเลขพวกนั้นแหละ เลขมันสวย
 คือ มันชอบเลขนี้ เลขนี้เราก็ซื้อ อย่างอะไรนะที่บอกเมื่อกี้ 39 ไซ้ใหม่เลขนี้
 คือมันชอบ มันสวย ก็เอาเลขนี้ ดูเขาลุ้นกัน มันสนุกดี ก็คือเราไปรับจ้าง
 ทำงานที่บ้านย่ามี แล้วเขามาขาย ก็เห็นเขารูมกันอยู่ตรงนั้น อืม .. เลขผิงนี่
 สองตัว สามตัว ได้หมด แล้วแต่จะตีเป็นแบบไหน... (สัมภาษณ์ผู้สูงอายุ
 กรณีนางผิง)

กรณีนางพร

ปัจจัยการสื่อสาร

1. สื่อบุคคล ตนเอง คนขาย
 เนื้อหา ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ประสบการณ์ซื้อ
 วิธีการนำเสนอ จูงใจด้วยการวิธีการนำเสนอแหล่งแสวงหาตัวเลข
2. สื่อมวลชน โทรทัศน์
 เนื้อหา ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ข่าวสารความเชื่อ
 วิธีการนำเสนอ กระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ
3. สื่อเฉพาะกิจ เอกสารตารางเลขประจำวัน
 เนื้อหา ข้อมูลช่วยตัดสินใจ ได้แก่ รูปแบบการซื้อ
 วิธีการนำเสนอ จูงใจด้วยการเปรียบเทียบข้อมูล และการทำนาย

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

- ด้านวัฒนธรรม ความเชื่อโชคลาง
- ด้านจิตวิทยา ความต้องการเงินรางวัล
- ด้านสังคม สิ่งแวดล้อมในสังคมที่อยู่ปัจจุบัน
- ด้านสถานการณ์ โอกาสพิเศษ และวันสำคัญต่างๆ เช่น
ป่วยต้องเข้าโรงพยาบาล วันพ่อ เป็นต้น

นางพร กล่าวว่า

...ตอนนั้นเจ็บตา ไปผ่าตา ลอกตา ตอนนั้นโดนมาก มาก ได้แสนสี่ ก็ดูจากพวกนี้แหละ (ตารางเลขหวยส่วนตัว) สมมุติว่ามันมาเลขนี้ เราก็เอามาสลับกันเอา อย่างนี้สิ สมมุติว่ามันมาเจ็ด ห้ามันมาเจ็ด เราจะเอามาสลับกับอะไร ตามใบนี้แหละ ใบนี้มันออกบ่อย ถ้าเดือนนี้ไม่มีเลขอีก มันไม่มีเลขถูกใจ เราต้องมาดูเลขประจำวันใบนี้ เพราะว่า ถ้าหวยมันออกวันอังคาร มันจะเป็นเลข3 เพราะวันพุธมันจะมีเลข 4 อยากรวยก็ถ่ายไว้สิ คุณสิเค้ามาจับมันจนมันอ่อนไปหมดแล้ว (แล้วไปเอามาจากที่ไหน) ใบนี้แหละ ก็พิจิตเอามาให้เมื่อก่อนนะ นานมาแล้ว ตั้งแต่ซื้อแรก ๆ ก็อบางทีเห็นพระเจ้าอยู่หัวในทีวี ท่านนั่งรถ เอาแล้วดูแล้ว เลขรถ ซื้อสามตัว สองตัวก็น้อยไม่ค่อยซื้อมาก ส่วนมากเราก็ซื้อสามตัว ถ้ามัน โคน มัน โคนเยอะ ร้อย สอง ร้อย มันได้เยอะ ถ้าสองตัวนี้ ต้องหลายร้อย มันบาทละ 60 นี้ สามตัวก็เล่นหัว ทำยนะสิ บาทละ 500 วึ่งนี้เล่นไม่เป็นเลยไม่เล่น มันให้เท่าไรวะไม่รู้จำไม่ได้ (กระซิบ) อืม..ครั้งก่อนย่านอมมันให้บาทหรือสองบาท ไม่ ไม่เข้าใจ ก็เลยไม่เล่น ตอนนั้นก็วิ่งไปที่ย่านอม สองร้อยมันได้เท่าไรก็ไม่รู้ ก็เลยไม่เล่น ต้องเล่นเป็นหมื่น ให้ตายสิ ลินปีสิ เลขลีนปี เลขร.5 เลขพระเจ้าอยู่หัว ก็เลขอายุท่าน เลขวันแม่ มันก็มีบ้างนะ อย่างพ.ศ.เกิดอันนี้ ต้องเอาอยู่แล้ว เลขมันสวย มันงาม เราชอบ ก็เอาเลขนี้ คิดเอาเองนะถ้าเราเจ็บ เราเป็นอะไรนี่คือเราจะมิโชค ไปนอกโรงบาลเลขห้องนี้มันก็เอาได้ ถูกหมูนี่ครั้ง บางครั้งก็สองตัว สามตัว มันถูกยาก หมูนี่ครั้งวันนั้นเข้าหมดแต่มันกลับกันหมด ก็ไม่ถูกไปซะถูกยาก ซื้อไว้ ก็กันถูกรางวัลใหญ่แก่นั้นแหละ... (สัมภาษณ์ผู้สูงอายุ กรณีนางพร)

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อของขวัญใต้ดิน พบว่า

1. กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา

1.1 ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อของขวัญใต้ดิน พบว่า

- สื่อบุคคล คือ ตนเอง คนขาย และบุคคลรอบข้าง มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ เช่น ประสบการณ์ซื้อ การเปลี่ยนแปลงรูปแบบ วิธีการเล่น ผลตอบแทน โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการกระตุ้นอารมณ์ และสร้างเหตุผลให้อยากซื้อ

- สื่อมวลชน คือ อินเทอร์เน็ต มีเนื้อหาเป็นข้อมูลที่ช่วยในการตัดสินใจ เช่น ข้อมูลเรื่องความเชื่อ ความฝัน โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการจูงใจ เช่น การทำนาย ทายทัก

1.2 ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อของขวัญใต้ดิน พบว่า

อันดับ 1 คือ ด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาสพิเศษ และวันสำคัญต่างๆ เช่น วันเกิด และด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมในสังคมที่อยู่ปัจจุบันมีการซื้อขายของขวัญใต้ดิน

อันดับ 2 คือ ด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ ความฝัน

อันดับ 3 คือ ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความอยากรู้อยากลอง ความต้องการเงินรางวัล

2. กลุ่มคนทำงาน

2.1 ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อของขวัญใต้ดิน พบว่า

- สื่อบุคคล คือ คนขาย ตนเอง หมอคู่ และบุคคลรอบข้าง มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ เช่น ประสบการณ์ซื้อ ความเชื่อ วิธีการซื้อ ผลตอบแทน และการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการเล่นและเงินรางวัล โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการจูงใจ เช่น การนำเสนอตัวเลขเสี่ยงโชค และการทำนาย ทายทัก

- สื่อมวลชน คือ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ เช่น ข่าวสารความเชื่อ เลขเด็ด โดยการนำเสนอด้วยการสร้างอารมณ์ขันและกระตุ้นให้อยากซื้อ

- สื่อเฉพาะกิจ คือ เอกสารเลขเก็ง เลขเด็ด ตำราทำนายฝัน ตารางเลขประจำวัน มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยตัดสินใจ เช่น รูปแบบการซื้อ เลขเด็ด โดยการนำเสนอด้วยการจูงใจ และสร้างความมั่นใจในการซื้อ

2.2 ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อของขวัญใต้ดิน พบว่า

อันดับ 1 คือ ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความอยากรู้อยากลอง ความต้องการเงินรางวัล รักความสนุกสนาน

อันดับ 2 คือ ด้านสถานการณ์ ได้แก่ การซื้อรถใหม่ วันเกิด ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมในสังคมปัจจุบันมีการซื้อขายหวยใต้ดิน และด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ โชคลาง และความฝัน

อันดับ 3 คือ ด้านกฎหมาย ได้แก่ รูปแบบที่ต้องการรัฐบาลไม่มีขาย

3. กลุ่มผู้สูงอายุ

3.1 ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อหวยใต้ดิน พบว่า

- สื่อบุคคล คือ ตนเอง คนขาย และบุคคลรอบข้าง มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ประสบการณ์ซื้อ ตัวเลข รูปแบบ วิธีการเล่นรูปแบบใหม่ การเปลี่ยนแปลงเงินรางวัล โดยนำเสนอด้วยการจงใจให้แหล่งแสวงหาตัวเลข

- สื่อมวลชน คือ วิทยุโทรทัศน์ มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ข่าวสารความเชื่อ เลขเด็ด โดยนำเสนอด้วยการกระตุ้นให้อยากซื้อ

- สื่อเฉพาะกิจ คือ ตำราทำนายฝัน ตารางเลขประจำวัน มีเนื้อหาที่เป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ โดยนำเสนอด้วยการจงใจและสร้างความมั่นใจในการซื้อ เช่น การทำนายทายทัก

3.2 ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อหวยใต้ดิน พบว่า

อันดับ 1 คือ ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อาศัยมีผู้ซื้อหวยใต้ดิน และด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ ความฝัน

อันดับ 2 คือ ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความอยากรู้ อยากลอง รักความสนุกสนาน และความต้องการเงินรางวัล

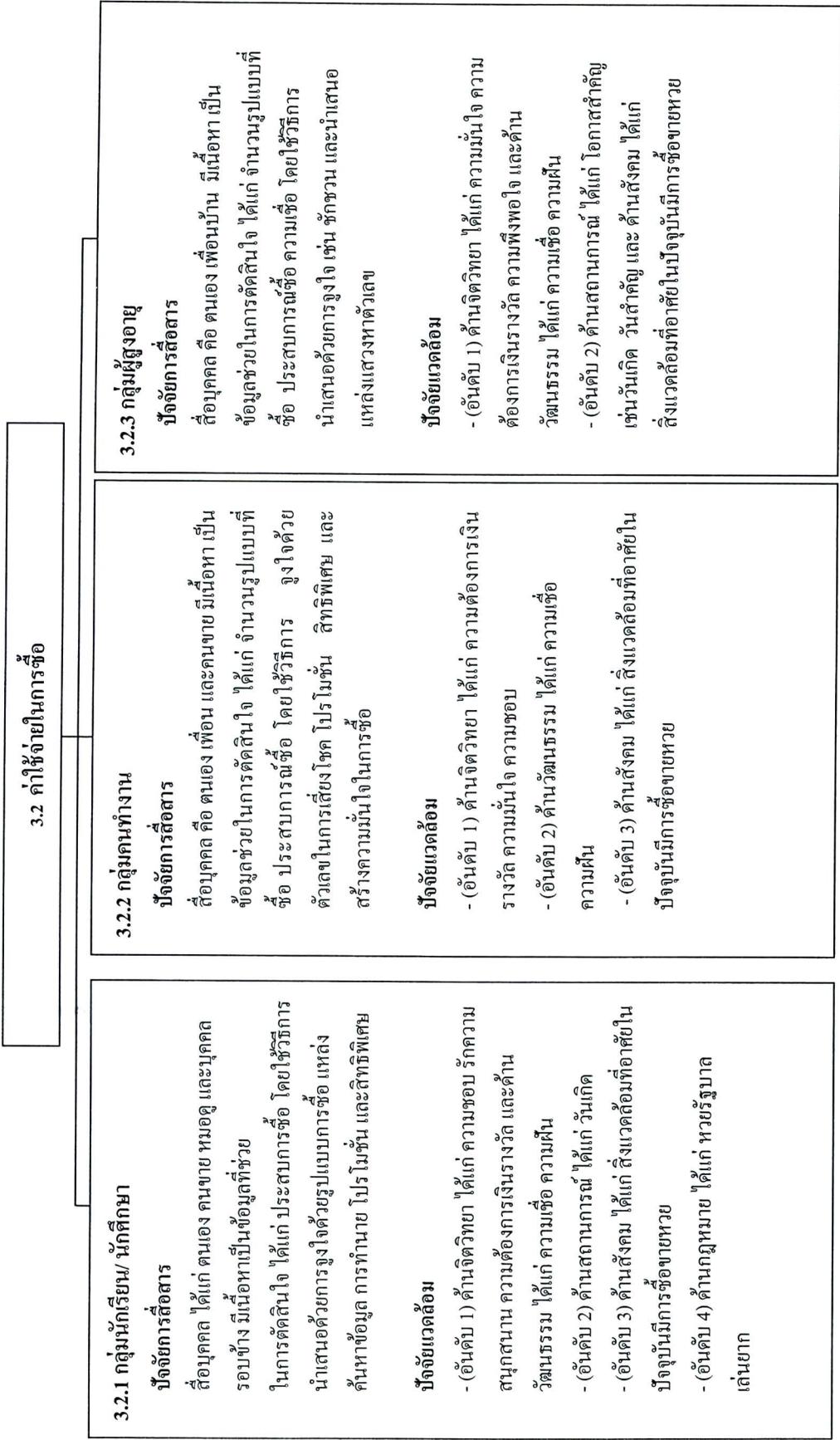
อันดับ 3 คือ ด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาสพิเศษ และวันสำคัญต่าง ๆ

ตาราง 11 ปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อหาวัสดุ

กลุ่มตัวอย่าง	ปัจจัยการสื่อสาร	ปัจจัยแวดล้อม
นักเรียน/ นักศึกษา	<p>สื่อบุคคล คือตนเอง คนขาย แม่ พี่ และเพื่อน มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยตัดสินใจ ได้แก่ ประสบการณ์ซื้อ การเปลี่ยนแปลงรูปแบบและผลตอบแทน โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการกระตุ่นอารมณ์ และสร้างเหตุผลให้yakซื้อ</p> <p>สื่อมวลชน คืออินเทอร์เน็ต มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยตัดสินใจ ได้แก่ ความเชื่อ ความฝัน ตัวเลขในการเลี้ยงโชค โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการจูงใจด้วยการทำนายทายทัก</p>	<p>อันดับ 1 ด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาส วันสำคัญ เช่นวันเกิด และ ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อาศัยมีการซื้อขาย</p> <p>อันดับ 2 ด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ ความฝัน</p> <p>อันดับ 3 ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความอยากรู้อยากลอง ความต้องการเงินรางวัลความชอบ</p>
คนทำงาน	<p>สื่อบุคคล คือ คนขาย ตนเอง หมอ และบุคคลรอบข้าง มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจได้แก่ ประสบการณ์ซื้อ วิธีการซื้อ ผลตอบแทน และการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการเล่น โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการจูงใจด้วยการนำเสนอข้อมูลตัวเลขเด็ด และการทำนาย</p> <p>สื่อมวลชน คือ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ เช่น ความเชื่อ รูปแบบการซื้อ โดยวิธีการนำเสนอด้วยการสร้างอารมณ์ขัน การกระตุ่นให้yakซื้อ</p>	<p>อันดับ 1 ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความอยากรู้อยากลอง ความต้องการเงินรางวัลรักความสนุกสนาน</p> <p>อันดับ 2 ด้านสถานการณ์ ได้แก่ สื่อรณใหม่ และด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อาศัย มีการซื้อขายห่วย และด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ โชคลาง ความฝัน</p>

ตาราง 11 (ต่อ)

กลุ่มตัวอย่าง	ปัจจัยการสื่อสาร	ปัจจัยแวดล้อม
คนทำงาน (ต่อ)	<p>สื่อเฉพาะกิจ คือ เอกสารเลขที่ เลขเด็ด ตำราทำนายฝัน ตารางเลขประจำวัน มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยตัดสินใจ เช่น ตัวเลขในการเลี้ยงโชค โดยวิธีการนำเสนอด้วยการงูใจ และสร้างมั่นใจในการซื้อ</p>	<p>อันดับ 3 ด้านกฎหมายได้แก่ รูปแบบที่ต้องการซื้อรัฐบาลไม่มีขาย</p>
ผู้สูงอายุ	<p>สื่อบุคคล คือ ตนเอง คนขายและบุคคลรอบข้าง มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ประสบการณ์การซื้อตัวเลขในการเลี้ยงโชค รูปแบบวิธีการเล่น และการเปลี่ยนแปลงเงินรางวัล โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการงูใจนำเสนอแหล่งแสวงหาตัวเลข</p>	<p>อันดับ 1 ด้านสังคมได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อาศัยอยู่มีการซื้อขายหวย และด้านวัฒนธรรมได้แก่ ความเชื่อ ความฝัน</p>
	<p>สื่อมวลชน คือ วิทยุ โทรทัศน์ มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจได้แก่ ข่าวสารความเชื่อ ตัวเลขในการเลี้ยงโชค โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการกระตุ้นให้อยากซื้อ</p>	<p>อันดับ 2 ด้านจิตวิทยาได้แก่ อยากรู้อยากลอง รักความสนุกสนาน ความชอบ ความต้องการเงินรางวัล</p>
	<p>สื่อเฉพาะกิจ คือ ตำราทำนายฝัน ตารางเลขประจำวัน มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยตัดสินใจได้แก่ ตัวเลขในการเลี้ยงโชค โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการงูใจ ด้วยการทำนาย และสร้างมั่นใจในการซื้อ</p>	<p>อันดับ 3 ด้านสถานการณ์ได้แก่ โอกาสพิเศษและวันสำคัญต่างๆ</p>



ภาพ 11 ปัจจัยที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อหอยใต้ดิน

3.2 ด้านค่าใช้จ่าย

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดิน โดยนำแนวคิดต่างๆ มาใช้วิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยการสื่อสาร และปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายการซื้อหอยไต้ดินของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม สรุปได้ดังนี้

ปัจจัยการสื่อสาร พบว่า สื่อที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดินคือ

สื่อบุคคล ได้แก่ ตนเอง เพื่อน คนขาย หมอคู และบุคคลรอบข้าง เนื้อหาที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดิน คือ เป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ประสิทธิภาพซื้อ ความเชื่อ จำนวนรูปแบบที่ซื้อ โดยใช้วิธีการนำเสนอ คือ การจูงใจโดยเสนอสิทธิพิเศษ โปรโมชั่น ตัวเลขในการเลี้ยงโชค และ การทำนาย

ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดิน โดยเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย พบว่า (1) ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความชอบ ความต้องการเงินรางวัล ความสนุกสนาน (2) ด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อเรื่อง โชคลาง ความฝัน (3) ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อยู่มีการซื้อขาย (4) ด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาสพิเศษและวันสำคัญต่าง ๆ (5) ด้านกฎหมาย ได้แก่ ข้อจำกัดของสลากกินแบ่งรัฐบาล

ผลการวิจัยสามารถจำแนกตามกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

3.1.1 กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา แบ่งออกเป็น 4 กรณี ได้แก่ นายสม นางสาวนิต นางสาวช้อย และนางสาวคีย์

กรณี 1 นายสม

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง คนขาย
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยตัดสินใจด้านตัวเลข รูปแบบที่แบบที่ซื้อ
วิธีการนำเสนอ	จูงใจด้วยการนำเสนอตัวเลขในการเลี้ยงโชค

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านวัฒนธรรม	ความเชื่อ ความฝัน
ด้านจิตวิทยา	รักความสนุกสนาน

นายสม กล่าวว่า

...มันก็แล้วแต่ครับ ปกติก็พอ ๆ กันทุกงวด แต่ว่าถ้างวดไหน มีฝัน ก็ซื้อเพิ่มนิดหน่อย มันก็แล้วแต่ห่วยด้วยนะครับ ถ้าสองตัว ผมเล่น ทั้งกระด้าง และที่ 2 ตัวบน อยู่แล้ว อันนี้เป็นเลขประจำผม ส่วนสามตัวก็มี

เลขประจำไปที่ตัว บางทีไม่รู้จะเอาเลขอะไร ก็ถามพี่เขา มีเลขอะไร
 ดัง ดังบ้าง ถ้าเอาก็ซื้อเพิ่มครับ ผมเล่นแบบขำๆ ครับ ซื้อมันก็หลายตัว
 เล่นพอให้ลุ้น... (สัมภาษณ์กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา กรณีนายสม)

กรณี 2 นางสาวนิต

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง เพื่อน
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ เช่น ประสบการณ์ซื้อของตนเอง และผู้อื่น
วิธีการนำเสนอ	จุดใจด้วยการนำเสนอตัวเลขในการเสี่ยงโชค

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านสถานการณ์	วันเกิดของตนเอง
ด้านจิตวิทยา	ความชอบเสี่ยงดวง
ด้านสังคม	สิ่งแวดล้อมในสังคมที่อยู่ปัจจุบัน
ด้านวัฒนธรรม	ความเชื่อ ความฝัน
ด้านกฎหมาย	ข้อจำกัดของสลากกินแบ่งรัฐบาล เช่น หวยรัฐบาลเล่นยาก

นางสาวนิต กล่าวว่า

...หนูว่าตัวหนูเองนี่แหละ ไม่มีใครบอกหรือทำให้ซื้ออะไร อะไร
 ทำไร เรากำหนด ถ้าเราเอาเลขเยอะ เราก็เสียเงินเพิ่มด้วย มันซื้อง่ายจะ
 หนูไม่ซื้อรัฐบาลเลขนะค่ะ มันเล่นยาก อันนี้มันมีให้เล่นหลายอย่าง คือ
 มันไม่ง เวลาเราไม่รู้อะไรก็ถามเพื่อนเขา มันบอกให้หมด ญาติมันขาย
 ครั้งก่อนเห็นเจ้าฟ้าชายมาที่ห้อง ก็ถามอ๊อจิบมันดู มันก็บอกเอาอายุบ้าง
 เลขห้องบ้าง ก็ไปค้นว่าฝันแบบนี้ แบบนี้เอาอะไร มีเยอะนะ มันจะบอกว่า
 เลขสมพงษ์อะไร คั่นอายุ คั่นไปเรื่อยค่า เอามาแทงเอา ยิ่งถ้าใกล้วันเกิด
 แทงเยอะหน่อยค่ะ พ.ศ.เกิด วัน เกิด อายุ เลขที่เราชอบ ที่เรารักอย่างนี้
 เยอะหน่อย ... (สัมภาษณ์กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา กรณีนางสาวนิต)

กรณี 3 นางสาวผู้ย

ปัจจัยการสื่อสาร

สื่อบุคคล	ตนเอง
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ประสบการณ์ซื้อ

วิธีการนำเสนอ จูงใจด้วยการนำเสนอตัวเลขในการเสี่ยงโชค

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านวัฒนธรรม	ความเชื่อ ความฝัน
ด้านสถานการณ์	วันเกิดของตนเอง
ด้านจิตวิทยา	ความต้องการเงินรางวัลเพื่อนำไปซื้อสิ่งอำนวยความสะดวก

นางสาวผู้ย กล่าวว่า

...เราแทงมันหลายเลข อย่างทุกวันนี้เลขฝันเอย เลขวันเกิดเอย เลขอะไรต่อมิอะไร มันก็หลายตัว เราแทงตัวนั้นตัวนี้ 20 30 บาท มันรวม ๆ กันมันเออะ ก็มันก็หลายบาทแล้วพี วันเกิดคะ ใกล้เคียงวันเกิด งวดวันเกิด อย่างน้องเกิด 14 ตุลาคม ก็ต้องตามเลข ตั้งแต่งวดก่อน 1 ตุลาคม งวด 16 ตุลา แล้วก็ 1 พฤศจิกายน สามงวดนี้เลขอายุ เลขพ.ศ. ต้องตามนะ มันชอบออก ก็อยากได้เงินไว้ใช้ ไว้ซื้อนั่นนี่ เห็นเขามีเราก็อยากมีมั้ง เขาใช้ BB iphone น้องก็อย่างมีมั้ง ถ้าถูกก็ดีเราก็จะมีตั้งค์ซื้อมันก็มีบ้างนะ ถ้าน้องมีเงินเออะ อิม ก็ซื้อเออะหน่อย ก็ถ้างวดนี้คือฝันว่า แบบเด็ด ๆ เช่น รูดบ้างอะไรบ้าง ฮ่า ฮ่า มันแบบแปลก ๆ อย่างนี้ ดีเลยค้า อย่างครั้ง ก่อนฝันว่า รถชน เลขรถน้อง จดเลย เป็นร้อย เงินคะ เงินที่แม่ส่งมา กับจ๊อบนอกเรา ถ้ามันได้มาก ก็ไม่รู้ก็ซื้อเท่าเดิม เงินมันตายตัวนะ... (สัมภาษณ์กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา กรณีนางสาวผู้ย)

กรณี 4 นางสาวคีย์

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง แม่ คนขาย หมอดู
เนื้อหา	เป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ โปรมอชั่นลด แถม และรูปแบบการซื้อ

นางตรี กล่าวว่า

...ตัวเราเองสิ ถ้าเรามั่นใจเลขนั้น มั่นใจตัวนั้น เราก็แทงเยอะ ๆ อย่างเช่น ได้ลด ร้อยละ 10 ถ้าเราอยากได้ส่วนลดเราก็ซื้อถึงร้อย เขาถึงจะลดให้ บางทีเค้าทำพิธี จนต้องเบียด ๆ กัน อีกคนนั้นเป็นลม อีกอีกคน ก็เห็นผีเด็ก มึงทำลูกกุทำไม มึงทำลูกกุทำไม ตัวนี้แทงก็ไม่ถึง 500 เหมือนกัน โน่นสิ น้าไรสิ แทงเยอะ เลขบ้านบ้าง คนหนึ่งฝันเลขหนึ่ง อีกคนหนึ่งฝันอีกเลขหนึ่ง อย่างนี้แหละ... (สัมภาษณ์กลุ่มคนทำงาน กรณีนางตรี)

กรณีนางสาวหง

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง คนขาย เพื่อน
เนื้อหา	เป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ความคุ้มค่าในการลงทุน และโปรโมชั่นส่วนลด
วิธีการนำเสนอ	จงใจด้วยการกระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านจิตวิทยา	ความชอบ
ด้านวัฒนธรรม	ความเชื่อส่วนบุคคลเรื่องโชค

นางหง กล่าวว่า

...หนึ่งเลขที่เรารัก เราซื้อเลขนี้มานานแล้ว เราทุ่มให้มันเยอะหน่อย เพราะเราลงทุนมาเยอะแล้ว ไม่กล้าเสี่ยงเปลี่ยน คือเราซื้อเจ้ามือคนนี้ประจำ จะเพิ่มหรือไม่ ก็ขึ้นอยู่กับเราอีกที ไปบอกให้เจ้ามืออีกที ประจำก็คือมีอยู่แล้ว หากเพิ่มก็แล้วแต่ว่าเลขที่คนอื่นว่ากัน สมมุติว่ามันตรงกับเลขของเรา คนอื่นข่าวลือว่ามันดัง เราก็เอาเพิ่มไป แต่ถ้ามันเป็นเลขอื่น ไม่ใช่เลขของเราก็ไม่สนแล้ว ก็มันได้ส่วนลด ร้อยละ 10 ซื้อร้อยจ่าย 90 จะแถมก็ได้ เค้าให้ 110 เราก็จ่าย 100 ก็เหมือนกันนั่นแหละ ถ้าเลขนี้มันมั่นใจแล้วแต่ว่าจะมากหรือน้อย... (สัมภาษณ์กลุ่มคนทำงาน กรณีนางสาวหง)



กรณีนางอัง

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง คนชาย
เนื้อหา	รูปแบบที่ซื้อ โปรโมชั่น ประสบการณ์ซื้อ
วิธีการนำเสนอ	จงใจด้วยการกระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านจิตวิทยา	รักความสุข ความต้องการเงินรางวัล และความมั่นใจ
--------------	------------------------------------------------

นางอัง กล่าวว่

...มันเกี่ยวกับตัวเลขที่เราซื้อนะ อย่างพวกเต็งก็หลายร้อย เพราะเราเอาหลายเลข กระจายเป็นเงินสดนะ คือเวลาซื้อเงินสดมันลดให้ร้อยละ 10 เดียวนี้ถ้าเราซื้อเชื่อนะมัน ไม่ลดให้แล้ว จะซื้อเยอะซื้อน้อยก็ช่าง คือหลัง ๆ มา เจ้ามือมัน ไม่รับบ้าง มันลดครึ่งหนึ่งบ้าง เลขพวกนั้น ก็เอาน้อยลง อยากได้ได้เงิน และก็มึลคมีแจก เราซื้อ 100 ก็จ่าย 90 ถ้าเราไม่เอาลด มันก็แถมให้ ก็อย่างซื้อ 100 ก็แถมให้ 10 บาท มีค่าเท่ากัน อย่าง 166 ก็ประมาณ 500 ถ้าเลขอย่างนี้ ถ้ามันไม่เล่นเยอะหรอก แต่เราก็เอาสนุก ยิ่งหลายเลข มันน่าลุ้น อันไหนมันใจก็เล่นมันเยอะ ๆ ถ้าถูกมาก็คือรวย เคยนะเมื่อปีที่แล้วได้ 50000 เลข 113 ไม่นะก็ซื้อของเท่าเดิม เศรษฐกิจดี ไม่น่ามันก็ไม่เกี่ยว ขนาดตำรวจจับกันยังไม่ได้ลดเลย ก็ซื้อเท่าเดิม... (สัมภาษณ์กลุ่มคนทำงาน กรณีนางอัง)

กรณีนางพิน

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง เพื่อน คนชาย
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ปริมาณรูปแบบที่ซื้อ การสั่งซื้อ และสิทธิพิเศษ เช่นการให้ซื้อเชื่อ
วิธีการนำเสนอ	จงใจด้วยการนำเสนอเลขเด็ดทำให้สร้างความมั่นใจซื้อ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านจิตวิทยา	ความชอบเสี่ยงดวง
ด้านวัฒนธรรม	ความเชื่อเรื่องโชค

กรณีนางพร

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง เพื่อนบ้าน
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ปริมาตรรูปแบบที่ซื้อ และประสบการณ์ซื้อ
วิธีการนำเสนอ	จงใจด้วยกระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านจิตวิทยา	ความมั่นใจ ความต้องการเงินรางวัล
ด้านวัฒนธรรม	ความเชื่อ ความฝัน

นางพร กล่าวว่า

...สมมุติว่า เรามั่นใจต่าง บน จะเอากี่ร้อยก็ว่าไป นั่นสิ ถ้าหัว ทำย จะเอากี่ร้อยก็ว่าไปนั่นสิ บางครั้งเราก็แทงไปเรื่อย ๆ มันก็ออก เราก็ถูก ไปนั่นละสิ ฮ่า ฮ่า ฮ่า ก็เอาเปอร์เซ็นต์แทง นั่นสิแม่นะ ตอนนั้นที่ถูก สองแสน ก็แทงพันบาทหรือสองพันกว่าไม่รู้แน่ มันซื้อหลายเลข ก็คุ้มอยู่ เราซื้อมานาน สมมุติว่า เอาเลขนี้คิดหน่อย ตามสองร้อย ไม่พอใจก็เอามา เพิ่มอีก แล้วก็เอาเลขอื่นสลับมั่ง ก็อย่างครั้งก่อนเรามีเลข 377 ในใจอยู่แล้ว พอดีเมียไอ้สุขมันฝันว่าข้างเข้าบ้านมา 3 ตัว โอ้ .. ตรงกับเลขถูวะ ก็ใส่ เพิ่มไปอีก มันใจ ใส่เพิ่มเลย ถ้าเป็นเลขที่เราไม่ชอบก็ไม่เออะ ตัวที่เอา เออะ ๆ ตัวนั้นนะมันมันใจนะสิ ก็เลขในใจพวกนี้แหละ มันใจเอา ตัวนี้ ใหญ่ ใหญ่ไปเลย ฮ่า ฮ่า เอาแทงเออะ มันได้เออะเราก็ดีใจ มันสนุก เราก็ชอบ หวยรัฐบาลก็ซื้อเหมือนกันบางครั้งก็ 8 ใบ 9 ใบ ตอนนี่ก็ 3 ใบแล้ว แต่ก็ซื้อหวยได้คืนเท่าเดิม ไม่ลดหวยรัฐบาลนาน ๆ ถูกที เคยตำรวจจับก็กลัวสิ กลัวมาก เห็นเค้า โคนกันก็กลัว แอบซื้อเอา ลูกหลาน เดือดร้อนนะสิ ถ้าต้องไปเอา ดินะถ้ามันจะไปเอา... (สัมภาษณ์ผู้สูงอายุ กรณีนางพร)

กรณีนางล้วน

ปัจจัยการสื่อสาร

ผู้บุคคล	เพื่อนบ้าน หมออุ
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ แหล่ง แหล่งแสวงหาตัวเลข และปริมาณรูปแบบที่ซื้อ
วิธีการนำเสนอ	จงใจด้วยการกระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านสถานการณ์	โอกาสพิเศษ และวันสำคัญ เช่น วันเกิด
ด้านจิตวิทยา	ความชอบ ความต้องการเงินรางวัล
ด้านวัฒนธรรม	ความเชื่อ โชคกลาง

นางสาวนิต กล่าวว่

...อี่ฉันข้างบ้านนี้ มันพาไปดูดวง ดูหมอ แม่นมาก มาก มันซื้อ
วัด อะไรนี้ รื่องป้อน หรือเปล่า แถวป่าแค่นั้น ฝรั่งเศสอะไรไปเต็มไปหมด
เมื่อก่อนนี้ได้ 800 900 บาท เขาทักว่า จะมีผู้ชายสูง ผิวขาวจะเอาโชคมาให้
ก่อนสิ้นปี ถ้าเขามอบเลขก็แทงหนักๆ หน่อยนะ ทุกวันนี้มันได้น้อย
โชคมีน้อย ตอนนี่คนขายไม่แถม ซื้อยี่สิบก็จ่ายยี่สิบ ไม่เหมือนก่อนซื้อ
ยี่สิบสองจ่ายยี่สิบ ตั้งแต่เขาลดรางวัลครั้งหนึ่ง ไม่แถมด้วย เจ้ามือมันจึง
หลายงวดนี้แหละ ถ้าเลขเด็ดจะก็จะเยอะหน่อย ตัวละ 20 30 นี้แหละ แต่ถ้า
เลขไหนถ้าเขาบอกว่า จ่ายครั้งเดียว เราก็ไม่ซื้อมาก ถ้าใกล้วันเกิดตามะ
ก็ซื้อ ซื้อเพิ่มอีกหน่อย เพื่อไว้ ก็คือถ้าเราอยากได้เยอะ เราก็ซื้อเยอะ แต่แม่
รายได้ไม่เยอะ ก็ซื้อหลายเลขหน่อย รายได้เอามันน้อย ก็ใช้อย่างประหยัด
แต่ใจเรามันชอบนี้ ทำไงได้ ตำรวจหรือ ไม่มี ไม่มีเราก็ซื้อเท่าเดิม
แต่คนขายสิ มันมายาก มันพกไปพกมามันก็กลัว... (สัมภาษณ์กลุ่มผู้สูงอายุ
กรณีนางล้วน)

กรณีนางรัตน์

ปัจจัยการสื่อสาร

ผู้บุคคล	ตนเอง หมออุ ร่างทรง คนขาย
เนื้อหา	ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ ได้แก่ ตัวเลขในการเสี่ยงโชค และความเชื่อ

วิธีการนำเสนอ จูงใจ และกระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อด้วยการนำเสนอ
แหล่งแสวงหาตัวเลข

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านจิตวิทยา ความชอบเสียงดวง ความมั่นใจ
ด้านวัฒนธรรม ความเชื่อ โศกกลาง

นางรัตน์ กล่าวว่า

...คู่มือ คู่มือตรง ก็ก็บอกว่าดวงเราสมพงษ์กับเลขตัวนี้ ก็เลย
ลองดู ไม่เยอะนะ 20 - 40 สูงสุดแล้ว แต่เลขประจำ (เลขเลี้ยง) อันนี้
ก็เยอะ ๆ หน่อย ก็หลักร้อย เลขที่บ้านมั่ง เลขที่เรารัก ก็เลยซื้อประจำมัน
เช่นตอนนี้ตาเต็งตาย ไซ้ใหม่ คนนั้นคนนี้เขาก็บอกให้เอา อายุ 77 เจ้ามือ
ก็ไม่เอาแล้ว มันเป็นเลขเบิ้ล จ่ายก็จ่ายครั้งเดียว ก็เลยไม่ซื้อเยอะ มันเสีย
ความรู้สึก เอาของเราแล้วตอนจะจ่ายคืน ไม่เอาอย่างนี้แหละเนาะ แต่มัน
ก็ออกนิเนาะเลขพวกนี้ อย่างวันแม่ ก็เอาเลข 12 พ.ศ. เกิด ก็เพิ่มเข้า
มาแหละ แต่ไม่เยอะ เรามั่นใจ ว่างวดนี้มันแน่ ๆ เราก็จะเพิ่มเอาเลขนั้น
เยอะอีกหน่อย อย่างนี้ 477 คือเอาว่า งวดนี้มันมีเจ็ดแน่ ๆ ก็เอาเยอะ
อีกหน่อย เราทำงานเป็นวิคนี่นะ รายได้ไม่แน่นอนก็ตามนั้น ตอนนั้น
มีห่วยออนไลน์ ก็บอกว่าให้หยุด ตอนนั้นหาซื้อยาก แต่ก็ซื้ออยู่นะ
คนไหนเล่นจะจับ ตอนนั้นไม่เห็นมีเลย เป็นบางคนที่ขาย หวยรัฐบาล
นี่นาน ๆ จะซื้อหนึ่งใบแหละ เพราะว่ามันไม่เข้าเลย เข้าแค่สองตัว หัวกับ
หาง ต้นข้างหน้า 2 ก็สองตัวเดียว มันไม่ได้แหละ ยาก ถ้าได้ทำงานงานได้
ดีก็แพง เยอะ ตัวละสองสามร้อยขึ้นไปนั่นแหละ แต่มันหลายตัวนะ...
(สัมภาษณ์กลุ่มผู้สูงอายุ กรณีนางรัตน์)

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อหอยไต้ดิน

1. กลุ่มนักเรียน/นักศึกษา

1.1 ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อหอยไต้ดิน พบว่า สื่อบุคคล เช่น
ตนเอง คนขาย หมอคู และบุคคลรอบข้าง มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ เช่น

ประสบการณ์ซื้อ และปริมาณรูปแบบที่ซื้อ โดยใช้วิธีการจูงใจด้วยตัวเลขในการเชิญโชค แหล่งค้นหาข้อมูล การทำนาย โพรโมชัน สิทธิพิเศษ มีผลทำให้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อสูงขึ้น

1.2 ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อหอยใต้ดิน พบว่า

ลำดับ 1 ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความชอบ รักความสนุก ความต้องการเงินรางวัลเพื่อนำไปซื้อสิ่งอำนวยความสะดวก และด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ โชคลาง ความฝัน

อันดับ 2 ด้านสถานการณ์ ได้แก่ วันสำคัญ วันเกิด

อันดับ 3 ด้านสังคม ได้แก่ อาศัยอยู่ในสังคมที่มีการซื้อขายหอยใต้ดิน

อันดับ 4 ด้านกฎหมาย ได้แก่ ข้อจำกัดของหอยรัฐบาล เช่น หอยรัฐเล่นยาก

2. กลุ่มคนทำงาน

2.1 ปัจจัยการสื่อสารที่ผลต่อรูปแบบการซื้อหอยใต้ดิน พบว่า สื่อบุคคล เช่น ตนเอง เพื่อน และคนขาย มีเนื้อหาถือจํานวนรูปแบบที่ซื้อ ประสบการณ์ซื้อของตนเอง โดยใช้วิธีการนำเสนอด้วยการจูงใจด้วยตัวเลข รูปแบบการซื้อ นำเสนอโปรโมชัน สิทธิพิเศษ รวมถึงสร้างความมั่นใจในการซื้อทำให้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อสูงขึ้น

2.2 ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อหอยใต้ดิน พบว่า

อันดับ 1 ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความมั่นใจ ความชอบ ความต้องการเงินรางวัล

อันดับ 2 ด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ ความฝัน

อันดับ 3 ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อยู่ในปัจจุบัน เช่น อยู่ในสังคมที่มีการซื้อหอยใต้ดิน หรือมีเพื่อนซื้อ

3. กลุ่มผู้สูงอายุ

3.1 ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อหอยใต้ดิน พบว่า สื่อบุคคล เช่น ตนเอง เพื่อนบ้าน มีเนื้อหาถือจํานวนรูปแบบที่ซื้อ ประสบการณ์ซื้อของตนเอง ความเชื่อ โดยการนำเสนอด้วยการจูงใจ การชักชวน และนำเสนอแหล่งแสวงหาตัวเลขมีผลต่อการเพิ่มจํานวนรูปแบบในการซื้อทำให้ค่าใช้จ่ายสูงขึ้นด้วย

3.2 ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อหอยใต้ดิน พบว่า

อันดับ 1 ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความมั่นใจ ความต้องการเงินรางวัล และความชอบ และด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ โชคลาง ความฝัน

อันดับ 2 ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อยู่ในปัจจุบันมีการซื้อขายหอยใต้ดินและด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาสพิเศษ เช่น วันเกิด วันสำคัญ

ตาราง 12 ปัจจัยที่มีผลต่อการค่าใช้จ่ายในการซื้อขายได้คืน

กลุ่มตัวอย่าง	ปัจจัยการสื่อสาร	ปัจจัยแวดล้อม
นักเรียน/ นักศึกษา	<p>สื่อบุคคล คือตนเอง คนขาย เพื่อน คนในครอบครัว และหมอดู</p> <p>เนื้อหา จำนวนรูปแบบที่ซื้อ ประสบการณ์ของผู้ซื้อ</p> <p>วิธีการนำเสนอ จูงใจด้วยตัวเลือกรูปแบบในการซื้อ แหล่งค้นหาข้อมูล การทำนาย การนำเสนอ ไปรโมชันสิทธิพิเศษ</p>	<p>อันดับ 1 ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความชอบ รักความสนุกสนาน ความต้องการเงินรางวัล และด้านวัฒนธรรมได้แก่ความเชื่อ ความฝัน</p> <p>อันดับ 2 ด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาสสำคัญ วันเกิด</p> <p>อันดับ 3 ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อยู่ปัจจุบันมี การซื้อขายหาย</p> <p>อันดับ 4 ด้านกฎหมาย ได้แก่ ข้อจำกัดของหน่วยงาน</p>
คนทำงาน	<p>สื่อบุคคล คือ ตนเอง เพื่อน และคนขาย</p> <p>เนื้อหา จำนวนรูปแบบที่ซื้อ ประสบการณ์ของตนเอง</p> <p>วิธีการนำเสนอ จูงใจด้วยตัวเลือกรูปแบบในการซื้อ การนำเสนอ ไปรโมชัน สิทธิพิเศษ และสร้างความมั่นใจในการซื้อ</p>	<p>อันดับ 1 ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความต้องการเงินรางวัล ความมั่นใจ ความชอบ</p> <p>อันดับ 2 ด้านวัฒนธรรม ได้แก่ ความเชื่อ ความฝัน</p> <p>อันดับ 3 ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมอาศัยอยู่ในปัจจุบันมีการซื้อขายหาย</p>

ตาราง 12 (ต่อ)

กลุ่มตัวอย่าง	ปัจจัยการสื่อสาร	ปัจจัยแวดล้อม
ผู้สูงอายุ	<p>สื่อบุคคล คือ ตนเอง เพื่อนบ้าน</p> <p>เนื้อหา จำนวนรูปแบบที่สื่อ ประสิทธิภาพของสื่อของตนเอง ความเชื่อ</p> <p>วิธีการนำเสนอ จูงใจด้วยการชักชวน นำเสนอแหล่งแสวงหาตัวเลข</p>	<p>อันดับ 1 ด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความมั่นใจ ความ</p> <p>ต้องการเงินรางวัล ความพึงพอใจ และด้านวัฒนธรรม</p> <p>ได้แก่ ความเชื่อ โศก ความฝัน</p> <p>อันดับ 2 ด้านสถานการณ์ ได้แก่ โอกาสสำคัญ เช่น</p> <p>วันเกิด และ ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมที่อาศัยอยู่</p> <p>ปัจจุบันมีการซื้อขายยี่ได้น</p>

วิจารณ์ผลการวิจัย

จากผลการวิจัย พบว่า

ปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อหอยใต้ดิน พบว่า ปัจจัยการสื่อสารเป็นปัจจัยสนับสนุนการหาข้อมูล ในการนำไปใช้ประโยชน์ต่อการกำหนดรูปแบบซื้อ โดยสื่อที่มีผลต่อรูปแบบการซื้อ ได้แก่ สื่อบุคคล สื่อมวลชน และสื่อเฉพาะกิจ

สื่อบุคคลมีผลต่อรูปแบบการซื้อหอยใต้ดิน มีผลต่อการซื้อของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม ได้แก่ ตนเอง คนขาย และคนรอบข้าง มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการกำหนดรูปแบบการซื้อ เช่น ประสบการณ์ซื้อของตนเอง และผู้อื่น รูปแบบตัวเลข วิธีการเล่น โดยการจูงใจ กระตุ้นอารมณ์ให้อยากซื้อ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่าง มีการแลกเปลี่ยนข่าวสารระหว่างกลุ่มคนซื้อด้วยกัน ซึ่งเป็นคนที่อยู่รอบตัว เพื่อสร้างความสนิทสนมและเป็นกันเอง สอดคล้องกับแนวคิดของ ปรมะ สตะเวทิน (2538 อ้างใน มายาคิง, 2553 : ระบบออนไลน์) ได้กล่าวว่า สื่อบุคคลในการสื่อสารที่ก่อให้เกิดผลดี หมายถึง สื่อที่สามารถนำข่าวสารที่ต้องการเผยแพร่ไปสู่ผู้รับสารได้โดยตรง และ ชักจูงใจผู้รับสารได้โดยวิธีการพูดคุยกันแบบกันเอง สามารถทำให้การเผยแพร่ข่าวสารเป็นไปในลักษณะที่ยืดหยุ่นปรับเปลี่ยนเข้ากับ ผู้รับสารเป็นราย ๆ ไปได้ และยังทำให้ทราบความรู้สึกนึกคิดของผู้รับสารได้ทันที นอกจากนั้นแล้วสื่อมวลชนมีผลกับกลุ่มคนทำงาน และกลุ่มผู้สูงอายุ ได้แก่ โทททัศน์ วิทยุ และหนังสือพิมพ์ มีเนื้อหาที่เป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ เช่น ความเชื่อ ตัวเลข นำเสนอข้อมูลด้วยการสร้างอารมณ์ขึ้น กระตุ้นให้อยากซื้อ มีผลต่อการกำหนดรูปแบบการซื้อหอยใต้ดินเช่นกัน เพื่อต้องการช่วยตัดสินใจ (decision) โดยเฉพาะการตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวกับชีวิตประจำวัน การเปิดรับข่าวสารทำให้บุคคลสามารถกำหนดความเห็นของคนต่อสภาวะ หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ รอบตัวได้ สอดคล้องกับแนวคิดของ Mccombs and becker (1979 อ้างใน กลุ่มพัฒนาพฤติกรรมสุขภาพ กองสุขศึกษา, 2553: ระบบออนไลน์) ได้กล่าวว่า บุคคลเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชน เพื่อตอบสนองความต้องการ 4 ประการคือ

1. เพื่อต้องการรู้เหตุการณ์ (surveillance) โดยการติดตามความเคลื่อนไหว และสังเกตการณ์สิ่งต่างๆ รอบตัวจากสื่อมวลชน เพื่อจะได้รู้ทันเหตุการณ์ ทันสมัย และรู้ว่าอะไรเป็นสิ่งสำคัญที่ควรรู้
2. เพื่อต้องการช่วยตัดสินใจ (decision) โดยเฉพาะการตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวกับชีวิตประจำวัน การเปิดรับข่าวสารทำให้บุคคลสามารถกำหนดความเห็นของคนต่อสภาวะ หรือเหตุการณ์ต่างๆ รอบตัวได้

3. เพื่อการพูดคุยสนทนา (discussion) การเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชนให้บุคคล มีข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการพูดคุยกับคนอื่นได้

4. เพื่อความต้องการมีส่วนร่วม (participation) เพื่อรับรู้ และมีส่วนร่วมในเหตุการณ์ความ เป็นไปต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นรอบตัว

สอดคล้องผลการวิจัยของ มาริกา กิจฉลอง (2550: 129-132) เรื่อง การเปิดรับสื่อ กับ พฤติกรรมการเล่นการพนันของคนกรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้เล่นห่วยจะหาข้อมูลเกี่ยวกับห่วยจาก สื่อบุคคลมากที่สุด รองลงมาคือ สื่อมวลชน พบว่าสื่อโทรทัศน์เป็นสื่อที่มีบทบาทในการสนับสนุน ข้อมูล และนำข้อมูลที่ได้นำมาพูดคุยแลกเปลี่ยนข่าวสารเกี่ยวกับห่วย

นอกเหนือจากนั้นแล้วสื่อเฉพาะกิจ ได้แก่ ตำราทำนายฝัน เอกสารเลขเก็ง เลขเด็ด และ ตารางเลขประจำวัน เป็นสื่อที่ใช้เฉพาะกลุ่มผู้ซื้อห่วย จากผลการวิจัยจะเห็นว่า สื่อเฉพาะกิจมีผลต่อ กลุ่มคนทำงาน และกลุ่มผู้สูงอายุ นั้นแสดงให้เห็นว่า ลักษณะอาชีพ อายุ ที่แตกต่างกันมีผลต่อ การซื้อที่แตกต่างกัน โดยสื่อเฉพาะกิจจะมีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วยในการกำหนดรูปแบบในการซื้อ สอดคล้องกับ ปรมะ สตะเวทิน (2538 อ้างใน มายาคิง, 2553 : ระบบออนไลน์) ได้กล่าวว่า สื่อเฉพาะกิจ หมายถึง สื่อที่ถูกผลิตขึ้นมาโดยเนื้อหาเฉพาะ และจุดมุ่งหมายหลักอยู่ที่ผู้รับสารเฉพาะ กลุ่ม เช่น หนังสือ คู่มือ จุลสาร แผ่นพับ โปสเตอร์ ภาพ สไลด์ นิทรรศการ เป็นต้น ซึ่งคุณลักษณะ ที่ดีของสื่อเฉพาะกิจ ก็คือ ผู้ส่งสารสามารถส่งข่าวเฉพาะเรื่องให้กับผู้รับสารเป้าหมายได้ อย่างสอดคล้องเหมาะสม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการสื่อสารนั้น และสามารถทำให้ผู้รับสาร เป้าหมายได้รับทราบข้อมูลข่าวสารความรู้โดยตรง และถูกต้องอันจะส่งผลการตัดสินใจ และ การลงมือปฏิบัติไปในแนวทางที่ผู้ส่งสารต้องการได้

จากปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อรูปแบบสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ซื้อห่วยได้ดำเนินการเปิดรับสื่อ หลากหลายรูปแบบที่แตกต่างกันออกไป ตามลักษณะของปัจจัยส่วนบุคคล โดยผู้ซื้อจะนำข้อมูลที่ ได้จากสื่อบุคคลอาทิ ตนเอง คนขาย และบุคคลรอบข้าง สื่อมวลชนอาทิ อินเทอร์เน็ต หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ วิทยุ และสื่อเฉพาะกิจอาทิ เอกสารเลขล๊อค ตารางวิเคราะห์ สถิติการซื้อ มาใช้ในการกำหนดรูปแบบในการซื้อ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของพัชระ คงพินิจบรรจง (2552: 48 - 51) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อห่วยเถื่อนในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่” ผลวิจัยพบว่า วิธีการเลือกแทงเลขห่วย มีดังนี้ (1) ได้จากการฝัน (2) จากการใช้สูตรของตนเอง (3) ได้จากการ สังเกตจากอุบัติเหตุพิเศษ (4) ดูจากสถิติเก่า ๆ ในการออกรางวัล (5) ได้ข่าววงในเรื่องการล๊อค รางวัล (6) จากคู่มือเสียโชคชนิดต่างๆ (7) ได้จากการขอล้างศักดิ์สิทธิ์

ปัจจัยแวดล้อม ถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อรูปแบบในการซื้อเป็นอย่างมาก จากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยแวดล้อมมีผลต่อรูปแบบในการซื้อของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม คือ

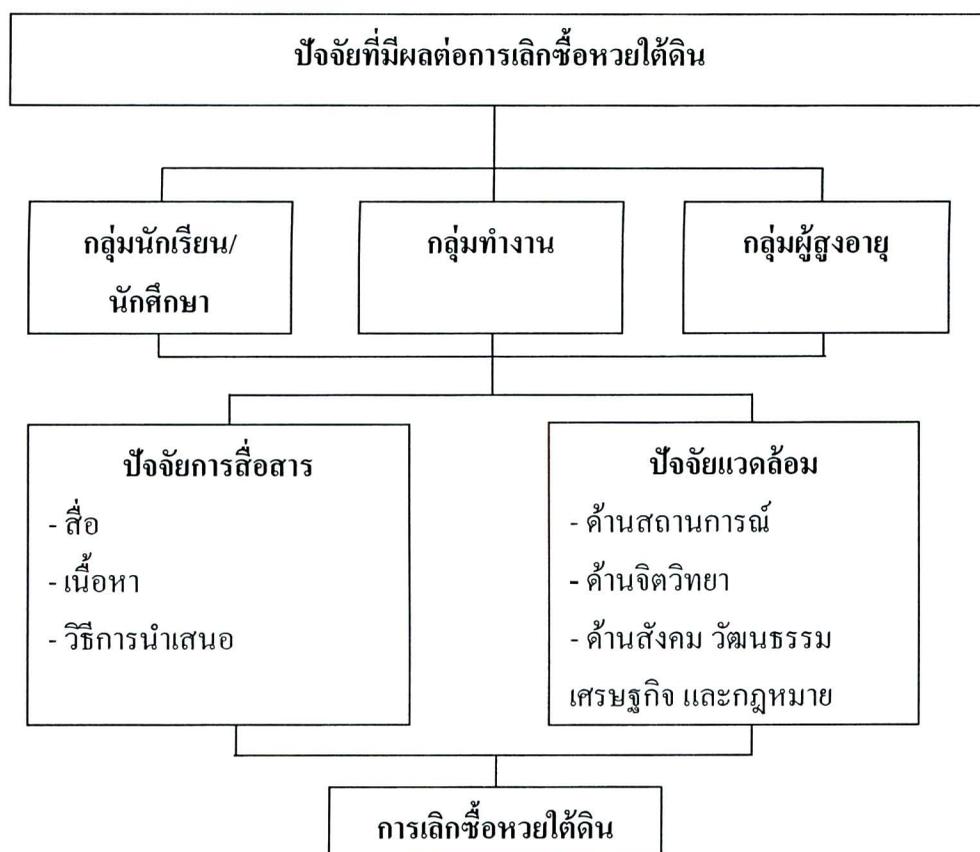
ความชอบ ความต้องการเงินรางวัล ทำให้ความมีรูปแบบการซื้อเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากต้องการเพื่อเพิ่มช่องทางในการลุ้น ความสนุกสนานในการเล่น สอดคล้องกับผลการวิจัยของ รัตนา นิพิทสุขการ (2545: 85 - 87) เรื่อง พฤติกรรมการซื้อหวยใต้ดินของประชาชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ชอบซื้อหวยใต้ดินส่วนใหญ่ชอบในการเสี่ยงโชค เหตุผลที่เริ่มเล่นเพราะความต้องการเงินรางวัล และสามารถเลือกเลขได้ตามใจชอบ ปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างมีรูปแบบการซื้อเพิ่มมากขึ้น คือ ความเชื่อ โชคลาง ความฝัน โอกาสพิเศษต่าง ๆ เช่น วันเกิด วันสำคัญ เป็นต้น นอกจากนั้นแล้วการที่กลุ่มตัวอย่างอยู่ในสังคมที่มีการซื้อขายหวย หรือมีบุคคลรอบข้างซื้อหวยใต้ดิน เช่น คนในครอบครัว เพื่อน หรือแม่กระทั่งการอาศัยอยู่ในพื้นที่ที่มีการซื้อขายหวยใต้ดินมีผลทำให้มีแลกเปลี่ยนข่าวสารเกี่ยวกับหวยซึ่งกันและนำข้อมูลเหล่านั้นมาเป็นข้อมูลช่วยในการกำหนดค่านรูปแบบในการซื้อ อีกทั้งยังสอดคล้องกับงานวิจัยของพัชระ คงพินิจบรรจง (2552: 48 - 51) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหวยเถื่อนในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่” พบว่า ปัจจัยในการเล่นหวยเถื่อน เรียงตามระดับคะแนนมากที่สุดไปยั้งน้อยที่สุด ดังนี้ (1) ความต้องการความสนุกตื่นเต้น เร้าใจ (2) ต้องการสร้างความหวังในชีวิต (3) มีเลขเด็ดมาให้ซื้อ (4) ต้องการหารายได้เสริมให้กับครอบครัว (5) เล่นเป็นประจำอยู่แล้ว (6) เล่นตามกลุ่มเพื่อน (7) เพื่อนชักชวนให้เล่น

ปัจจัยที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อหวยใต้ดิน พบว่า ปัจจัยการสื่อสารเป็นปัจจัยที่มีส่วนช่วยตัดสินใจซื้อเพิ่มมากขึ้น โดยสื่อที่มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม คือ สื่อบุคคล ได้แก่ตนเอง คนขาย หมอคู่ และบุคคลรอบข้าง ที่มีเนื้อหาเป็นข้อมูลช่วย ในการตัดสินใจ เช่น ประสบการณ์ซื้อ รูปแบบการซื้อ ความเชื่อ โปรมโชน และการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทน โดยการเสนอแบบจูงใจ เสนอสิทธิพิเศษ แหล่งข้อมูล ทำให้กระตุ้นอารมณ์อยากซื้อ และความมั่นใจในการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการซื้อตัวเลขนั้น ๆ สอดคล้องกับแนวคิดของเสถียร เขยประทับ (2528 อ้างใน กลุ่มพัฒนาพฤติกรรมสุขภาพ กองสุศึกษา, 2553: ระบบออนไลน์) กล่าวว่าสื่อบุคคลจะมีประโยชน์มากในกรณีที่ผู้ส่งสารหวังผลให้ผู้รับสารเกิดการเปลี่ยนแปลงในระดับทัศนคติและพฤติกรรมหลังการรับสาร นอกจากนี้ยังเป็นวิธีช่วยให้ผู้รับสารมีความเข้าใจกระจ่างชัด และตัดสินใจรับสารได้อย่างมั่นใจมากขึ้น

ปัจจัยแวดล้อม ถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อรูปแบบในการซื้อเป็นอย่างมาก จากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยแวดล้อมมีผลต่อรูปแบบในการซื้อของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม คือ ความชอบ ความต้องการเงินรางวัล และความมั่นใจในตัวเลขของตน มีผลให้กลุ่มตัวอย่างเพิ่มปริมาณการซื้อต่อหนึ่งรูปแบบสูงขึ้น สอดคล้องกับผลการวิจัยของลินีนาฏ ธรรมณี (2547: 119)

ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหอยบนดินของประชาชนในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหอยบนดินคือ นิัยความชอบ กำลังซื้อ รูปแบบที่จูงใจ และราคาถูก จำนวนรูปแบบในการซื้อเพิ่มมากขึ้น และมีผลต่อการใช้จ่ายรวมต่องวดสูงขึ้นตามมา ส่วนวัฒนธรรมความเชื่อ ความฝัน และสถานการณ์วันสำคัญ โอกาสพิเศษ เป็นสถานการณ์ที่เป็น สิ่งกระตุ้นความต้องการ และสร้างความมั่นใจในการซื้อของแต่ละคนส่งผลต่อค่าใช้จ่ายในการซื้อ ในงวดนั้นด้วย เช่น หากกลุ่มผู้ซื้อที่มีสถานการณ์ดังกล่าวในงวดนั้น จะมีการแสวงหาแหล่งข้อมูล เพื่อใช้ในการกำหนดตัวเลข อาจเป็นสื่อบุคคล สื่อมวลชน สื่อเฉพาะกิจเพื่อตีความความเชื่อของตน โดยเชื่อว่าหากเกิดสถานการณ์ดังกล่าว ตนเองจะมีโอกาสถูกรางวัลสูง จึงมีผลให้กลุ่มตัวอย่างเพิ่ม ปริมาณการซื้อต่อตัวเลขสูงขึ้น รูปแบบในการซื้อเพิ่มมากขึ้น และค่าใช้จ่ายในการซื้อต่องวดสูงขึ้น สอดคล้องกับแนวคิดของศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541 อ้างใน บุษรา นารี, 2553: 11 - 12) ได้กล่าวว่า ปัจจัยด้านวัฒนธรรม (cultural stimulus) เช่น ขนบธรรมเนียมประเพณี เทศกาล ความเชื่อ เป็นสิ่งกระตุ้นมีผลต่อการกระตุ้นให้เกิดความต้องการซื้อสินค้ามากยิ่งขึ้น สอดคล้องกับผลการวิจัย ของรัตนา นิพิทสุขการ (2545: 85 - 87) ศึกษาเรื่อง “พฤติกรรมการซื้อหอยใต้ดินของประชาชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” พบว่าหลักในการเลือกเลขมาจากเลขสำคัญประจำตัว เช่น ทะเบียนรถ เลขที่บ้าน วันเกิด ปีเกิด วาระพิเศษ และโอกาสพิเศษมีผลทำให้ปริมาณในการซื้อหอย ใต้ดินมากขึ้น สอดคล้องกับผลการวิจัยของลินินาฏ ธรรมณี (2547: 119) ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผล ต่อการซื้อหอยบนดินของประชาชนในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” พบว่า หลักในการซื้อหอย ส่วนมากจะนิยมซื้อตามเลขบัตรประจำของแต่ละบุคคล เช่น หมายเลขทะเบียนรถ เลขที่บ้าน เบอร์โทรศัพท์ เป็นต้น จะเห็นว่าปัจจัยในการกำหนดรูปแบบตัวเลขหากมีจำนวนมากส่งผลให้ผู้ซื้อ มีค่าใช้จ่ายสูงขึ้นส่วนปัจจัยด้านสังคมพบว่า หากผู้ซื้ออยู่ในสังคมที่มีการซื้อขายหอยใต้ดิน มีบุคคล รอบข้างซื้อมีผลทำให้ผู้ซื้อเกิดการคล้อยตาม และรับข้อมูลจากสังคม หรือกลุ่มคนเหล่านั้น เพื่อนำมาใช้ในการกำหนดรูปแบบและทำให้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อสูงขึ้น สอดคล้องกับแนวคิดของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และ (2541 อ้างใน บุษรา นารี, 2553: 11 - 12) กล่าวว่า ปัจจัยด้านสังคม (social factor) เป็นกลุ่มที่บุคคลเข้าไปเกี่ยวข้องด้วยกลุ่มนี้ จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ กลุ่มอ้างอิงจะมีอิทธิพลในกลุ่มทางด้านค่านิยม การเลือกพฤติกรรมการดำเนินชีวิต รวมทั้งทัศนคติ และแนวความคิดของบุคคล เนื่องจากบุคคลต้องการให้เป็นที่ยอมรับของกลุ่ม และข้อจำกัด หวยรัฐบาล เช่นตัวเลขที่ต้องการซื้อไม่มีขาย หวยรัฐบาลมีวงเงินขั้นต่ำในการซื้อสูง หากมีเงิน จำนวนเงินในการซื้อน้อยสามารถซื้อตัวเลขที่ต้องการได้เพียงชุดเดียว ไม่มีบริการรับตัวเลขถึงบ้าน เป็นต้น ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการซื้อทั้งในด้านรูปแบบ และค่าใช้จ่าย มีผลทำให้กลุ่มตัวอย่างนิยมซื้อ หอยใต้ดินมากกว่าหวยรัฐบาล ซึ่งหอยใต้ดินสามารถตอบสนองได้มากกว่าในทุก ๆ ด้าน

นอกเหนือจากผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์แล้ว ผู้วิจัยได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลิกซื้อหอยไต้ดิน คือ ปัจจัยการสื่อสาร และปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดินจากกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ กลุ่มนักเรียน/ นักศึกษา กลุ่มคนทำงานและกลุ่มผู้สูงอายุ โดยสามารถนำเสนอผลการวิจัยตามลำดับ ดังแสดงในผังอภิปรายในภาพ 12



ภาพ 12 ผังอภิปรายปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อการเลิกซื้อหอยไต้ดิน

ตาราง 13 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้เลิกซื้อหอยไต้ดิน

นามแฝง	เพศ	อายุ	อาชีพ	รายได้ ต่อ เดือน	ระดับ การ ศึกษา	เลิกซื้อ (ปี)	คนในครอบครัว ซื้อหอยไต้ดิน
1. นายจอม	ชาย	23	นักศึกษา	8,000	ป.ตรี	2	แม่
2. น.ส.กุล	หญิง	29	พนักงาน	32,500	ป.ตรี	4	แม่ พี่สาว
3. นางหน้อย	หญิง	76	รับจ้าง	2,000	ป.4	3	ไม่มี

1. นายจอม อายุ 23 ปี ประกอบอาชีพนักศึกษา มีรายได้จากเงินสนับสนุนการศึกษาจากผู้ปกครอง เดือนละ 8,000 บาท ปัจจุบันกำลังศึกษาระดับปริญญาตรี เลิกซื้อหวยใต้ดินมา 2 ปี โดยปัจจุบันมีคนที่ครอบครัวซื้อหวยใต้ดิน คือ แม่

2. นางสาวกุล อายุ 29 ปี ประกอบอาชีพพนักงานมหาวิทยาลัย มีรายได้เงินเดือน เดือนละ 12,500 บาท และรายได้จากอาชีพเสริมคืออาชีพขายตรงประมาณ 20,000 บาท จบการศึกษาระดับปริญญาตรี เลิกซื้อหวยใต้ดินมา 4 ปี โดยปัจจุบันมีคนที่ครอบครัวซื้อหวยใต้ดิน คือ แม่ และพี่สาว

3. นางน้อย อายุ 76 ปี ประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไป มีรายได้จากการประกอบอาชีพ เดือนละ 1,500 บาท เงินผู้สูงอายุ 500 บาท จบการศึกษาระดับชั้น ป.4 เลิกซื้อหวยใต้ดินมา 3 ปี และไม่มีคนในครอบครัวคนใดซื้อหวยใต้ดินเลย

ปัจจัยที่ผลต่อการเลิกซื้อหวยใต้ดิน

เมื่อนำแนวคิดแบบจำลองแมทริกซ์การสื่อสาร (Wittaya's communication matrix model) มาใช้วิเคราะห์ผู้ซื้อหวยใต้ดินแต่ละราย ได้ผลการวิจัย ดังนี้

กรณีนายจอม

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง เพื่อน
เนื้อหา	ความสะดวกในการซื้อ (ขาดการติดต่อสื่อสารกับผู้ขาย) ความเชื่อ และประสบการณ์ของตนเอง
วิธีนำเสนอ	จูงใจให้ไปเล่นการพนันชนิดอื่น

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านสังคม	สิ่งแวดล้อมในสังคมนั้น ไม่มีผู้ซื้อ
ด้านจิตวิทยา	ตัดสินใจเลิกแล้วไม่ต้องการกลับซื้ออีก

นายจอมกล่าวว่า

...ไม่มีใครบอกเลยครับ คือ มันไม่ได้ซื้อเลย ผมเข้ามาเรียนที่เชียงใหม่ เข้ามาเรียนก็ไม่รู้จะไปซื้อที่ไหน นาน ๆ จะกลับบ้านที่ก็ไม่ได้ซื้ออีกเลย คือจะโทรสั่งก็ไม่รู้จะฝากใคร ปกติก็ไปซื้อเองตลอด ไม่ครับ มีแต่แม่ซื้อ ผมก็ไม่ อืม ไม่ฝาก ก็เกรงใจ เราก็ขอเงินเขาอยู่ก็เลยไม่ซื้อแรก ๆ ผมก็เสียขายเหมือนกันครับ กลัวมันออก พอผ่านไปงวดสองงวด มันก็ไม่ออก มาถึงตอนนี้ ก็ 2 ปีแล้วเลขที่ซื้อก็ยังไม่ออกเลยครับ ก็เลยเลิก

ซื้อแบบถาวรแล้ว มันก็อยากได้เงินอะไร อยู่หรือก แต่คือเราเลิกมาแล้ว
 ตอนนี่ก็เล่นบอลลครีบ ก็เล่นบ้างกับเพื่อน ก็เราชอบดูบอล เพื่อนมันก็ชอบ
 ก็ดู ๆ เพื่อนมันก็แพง มาอยู่ที่นี้ไม่ไม่ค่อยมีเงินเท่าไร คุ้มเงินด้วย
 ดำรงหรือ ไม่เกี่ยวมั้ง ไม่งั้นผมจะเล่นบอลลหรือ เมื่อก่อนห่วยก็ไม่เกี่ยว
 เลยซื้อปกติ ใครๆก็ซื้อกัน... (สัมภาษณ์กลุ่มนักเรียน / นักศึกษาที่เลิกซื้อ
 ห่วย กรณีนายจอม)

กรณีนางสาวกุล

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	ตนเอง
เนื้อหา	ไม่มีเวลา ขาดความสะดวกในการติดต่อสื่อสารกับคนขาย หันไปประกอบอาชีพอื่นที่มีรายได้มากกว่า
วิธีการนำเสนอ	จูงใจด้วยการประกอบอาชีพเสริมอื่น

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านสังคม	สิ่งแวดล้อมในสังคมนั้น ไม่มีผู้ซื้อ
ด้านเศรษฐกิจ	มีอาชีพที่สร้างรายได้มากกว่าการเล่นห่วย

นางสาวกุล กล่าวว่า

...อืม ที่เลิกซื้อหรือ ก็เมื่อก่อนทำงาน ที่ทำงานเค้าซื้อกัน เราก็เล่น
 กับเขา เมื่อก่อนก็ซื้อที่พี่ พี่จิต เขามาขายให้กับเพื่อนที่ร้านก่อน เขาก็มาทุก
 ทุกงวด เราก็เห็นเขาซื้อกัน ก็เลยลอง ไม่รู้เหมือนกันเห็นเขาเล่นกันมั้ง
 เพราะเมื่อก่อนที่บ้านแม่กุลก็ซื้อนะ เราก็ไม่ได้ซื้อตาม อยด้วยมั้ง แต่มา
 ที่ทำงานเขามาขาย เราก็ลอง ซื้อทุกงวดเลย คือเขามาขายแบบห่วยใบ
 ที่มันเลขได้หลายอย่างนะ เราก็ลองซื้อใบสองใบ ลองขำ ๆ นะ พอถูกมัน
 ได้ร้อยสองร้อย ก็เริ่มลองซื้ออย่างอื่นมั้ง เป็นห่วยสองตัวบนมั้ง สองตัว ล่าง
 สามตัว ก็ซื้อหมด ตั้งแต่ย้ายมา แล้วมาทำงานขายตรงก็ไม่ซื้ออีกเลย
 ไม่มีเวลา มันก็อยากได้เงินอะไร อยู่หรือก แต่คือเราเลิกมาแล้ว ไม่ซื้อ
 ก็ไม่เป็นไร ก็เอาเวลามาขายขอทำธุรกิจดีกว่า ตอนนี่ก็มาทำอาชีพขายตรง
 อยู่ ไม่มีเวลาเลยได้เงินเยอะกว่าเราไปหาลูกค้าดีกว่า เพิ่งจะมารู้นะว่า
 เอาเงินซื้อห่วย เอาเวลาซื้อห่วยมาทำงานตรงนี้ดีกว่า ผันอะไรเดี๋ยวนี้
 ก็ไม่ซื้อคือถ้าคิดออกก็ซื้อห่วยรัฐหนึ่งใบไม่มีเวลาแล้วละ เมื่อก่อนนี่คือ

ไม่เกี่ยวเลยนะ ตำรวจอะไรนี่ ไม่เคยสนแค่เรา ไม่พกบิลไปมา ก็โอแล้ว ตั้งแต่ย้ายมาทำงานที่นี่ ไม่มีใครซื้อกัน แรก ๆ ก็โทรสั่งที่เดิมนะสนิทกัน แต่ตอนจ่ายเงินสิ มันจ่ายให้เขายาก บางทีต้องขอเพื่อนที่สนิทที่ทำงานเดิม จ่ายให้ก่อน เราก็เกรงใจ ก็เลยซื้อบ้างไม่ซื้อบ้าง อีกอย่างพองานเริ่มเข้าที่ งานเข้า บ่อยๆ งานยุ่ง ก็เลยไม่มีเวลาซื้อ พอลืม บ้าง บ่อย ๆ ก็ไม่ได้ซื้อเองเลย... (สัมภาษณ์กลุ่มคนทำงานที่เลิกซื้อหวยใต้ดิน กรณีนางสาวกุล)

กรณีนางน้อย

ปัจจัยการสื่อสาร ได้แก่

สื่อบุคคล	บุตร
เนื้อหา	บังคับให้เลิกซื้อ
วิธีการนำเสนอ	จงใจโดยการเปรียบเทียบเรื่องหากถูกจับ และให้นำเงินไปใช้เรื่องอื่น ๆ

ปัจจัยแวดล้อม ได้แก่

ด้านเศรษฐกิจ	ความจำเป็นในการใช้เงิน
ด้านกฎหมาย	เกรงกลัวข้อกฎหมาย

นางน้อย กล่าวว่า

...ลูกไม่ให้ซื้อ เล่นมาตั้งแต่เป็นสาวๆ แล้วยะ แต่มันก็ได้ก็ไม่มาก เล่นแค่สนุก มันบอกเก็บเงินไว้ให้ลูกให้หลานดีกว่า อีกอย่างเราก็แก่แล้ว ออกไปไหนก็ได้ คนขายก็ไม่เข้ามาลูกมันบอกเขาว่าไม่ต้องมา แก่แล้ว เลิกซื้อแล้ว ก็ทำใจได้ก็ลูกมันเลี้ยงเรา ทุกวันนี้ก็เอาเงินคนชรา ไว้กินขนม ข้าวต้ม ไม่รู้จะเอาเงินไหนมาช่วงที่มีตำรวจมาจับเยอะๆ ลูกมันก็กลัว มันบอกว่า แม่เลิกซื้อซะใหม่ เขาจับกัน โครมๆ ไม่กลัวหรือ ถ้าเขาเอาไปติดคุกจะทำยังเงินแก่แล้วนะ มันขู่ ไม่ต้องการอะไรหรอกอยู่กับลูก กับหลานแค่นี้ก็พอแล้ว..คือเราก็ก้าวด้วย แก่แล้ว ไปติดคุก ลูกหลานก็ไปเอา สงสารมันก็ไม่มีความด้วยเราไม่ได้หาเงินได้เหมือนแต่ก่อน เข้าแต่โรงบาลนี่สิบ่ยกว่า เสียค่าสามลื้อ ก็หลาย สิบบแล้วฝืนก็ฝืนไปอย่างจั้นแหละ คือไม่ ไม่เกี่ยวแล้ว ฝืนก็คือฝืน เราก็ดูมมนต์ ไปทำบุญวันพระก็พอ... (สัมภาษณ์กลุ่มผู้สูงอายุที่เลิกซื้อหวยใต้ดิน กรณีนางน้อย)

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาข้อมูลปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อการเลิกซื้อหวยใต้ดินพบว่า สื่อบุคคล ได้แก่ตนเอง ครอบครัว และคนขาย มีส่วนช่วยทำให้เลิกซื้อหวย เนื้อหาในการนำเสนอที่สำคัญคือ ความสะดวกในการซื้อ และวิธีการนำเสนอที่มีผลต่อการเลิกซื้อได้แก่ คนขายไม่สามารถติดต่อหรืออำนวยความสะดวกได้ เนื่องจากผู้ซื้อย้ายที่อยู่ทำให้การจ่ายเงินลำบาก และครอบครัวสั่งให้เลิกอย่างจริงจัง

ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อการเลิกซื้อได้แก่ ด้านจิตวิทยา สังคม เศรษฐกิจ และกฎหมาย ได้แก่ ผู้ซื้อไม่ต้องการเงินรางวัล ไม่อยากซื้อเพราะกลัวติดคุก บุคคลรอบข้างไม่มีใครซื้อหวยใต้ดิน ไม่มีรายได้ และมีช่องทางในการหาเงินที่ดีกว่าทำให้ไม่มีเวลาในการซื้อ

วิจารณ์ผลการวิจัย

ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อการเลิกซื้อหวยใต้ดิน คือสื่อบุคคล ได้แก่ตนเอง ครอบครัว และคนขาย สาเหตุที่สำคัญคือไม่สามารถติดต่อซื้อขายกับคนเดินโฉบได้เช่นเดิม ทั้งในเรื่องของการอำนวยความสะดวกในการสั่งซื้อ และการชำระเงิน เนื่องจากผู้ซื้อย้ายที่อยู่ใหม่หรือที่ทำงานใหม่ บางกรณีครอบครัวไม่ส่งเสริมให้ซื้อหวยใต้ดินอย่างจริงจัง นอกเหนือจากนั้นแล้วปัจจัยแวดล้อม มีส่วนช่วยทำให้ผู้ซื้อเลิกซื้อหวยใต้ดินโดยโดยเด็ดขาด เช่น ผู้ซื้อเองไม่ต้องการเงินรางวัล ไม่อยากซื้อ สังคมที่ตนเองในปัจจุบันอยู่ไม่มีใครซื้อหวยใต้ดิน ไม่มีรายได้ และมีช่องทางในการหาเงินที่ดีกว่า ทำให้ไม่มีเวลาในการซื้อ เช่น การประกอบอาชีพเสริม การขายตรงที่มีรายได้มากกว่าการเลี้ยงโชคจากซื้อหวยใต้ดิน และหันไปเล่นการพนันชนิดอื่นที่มีโอกาสได้เงินรางวัลมากกว่าการซื้อหวยใต้ดิน จากผลการศึกษาในแต่ละกลุ่ม พบว่ากลุ่มตัวอย่างนักเรียน/นักศึกษา ถึงแม้จะสามารถเลิกซื้อหวยใต้ดินได้ แต่กลับไปเล่นการพนันชนิดอื่น เนื่องย้ายที่อยู่ ทำให้ห่างไกลจากสังคมที่มีการซื้อขายหวย แต่กลับอยู่ในสังคมใหม่ที่มีการเล่นการพนันชนิดอื่น ทำให้ถูกใจได้ง่าย ซึ่งกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวหันไปเล่นการพนันฟุตบอลที่มีเงินเดิมพันสูง ส่งผลให้กลุ่มนักเรียน/นักศึกษามีโอกาสในการเกิดปัญหาการเงิน และปัญหาในสังคมตามมา จึงสะท้อนให้เห็นว่า เพื่อน เป็นบุคคลที่มีผลต่อการจูงใจ เนื่องจากมีความใกล้ชิด จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างคล้อยตามและดำเนินชีวิตไปในทางที่ผิดด้วย ส่วนกลุ่มคนทำงาน พบว่า การตัดสินใจด้วยตนเองในการเลิกซื้อ สืบเนื่องมาจากมาจากไม่มีเวลาในการซื้อ เพราะหันไปทำธุรกิจอื่นที่มีรายได้สูงกว่าผลตอบแทนที่ได้จากการเล่นหวย โดยให้เหตุผลว่าการนำเวลาที่เสียไปกับการเล่นหวยไปใช้ในการทำธุรกิจดีกว่า ซึ่งจะเห็นว่าเป็นการแก้ปัญหาในทางที่ดี เพราะกลุ่มตัวอย่างนี้ได้มองย้อนกลับไปสามารถวิเคราะห์ถึง

ข้อเสียของหอยไต้ดินได้ ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า การหันไปทำกิจกรรมอื่นที่สร้างสรรค์ สามารถตอบสนองความต้องการเงินรางวัลได้ ซึ่งเป็นการเลิกซื้อหอยไต้ได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มผู้สูงอายุ ครอบครัวยุติว่าส่วนสำคัญที่ทำให้เลิกซื้อหอยไต้ เนื่องจากการปฏิบัติเป็นตัวอย่างที่ดี ไม่ซื้อหอย มีการเอาใจใส่ดูแล และมีการจูงใจให้เลิกซื้ออย่างจริงจัง ก็ทำให้สามารถเลิกซื้อหอยไต้ดินได้เช่นกัน นอกจากนี้ ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้เลิกซื้อหอยไต้ดิน คือ สังคมที่อยู่ปัจจุบัน หากเราไม่ได้อยู่ในสังคมที่มีการซื้อหอยแล้ว โอกาสในการเลิกซื้อหอยไต้ดินมีสูงมากเช่นกัน

ตาราง 14 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลิกซื้อหอยไต้ดิน

กลุ่มตัวอย่าง	ปัจจัยการสื่อสาร	ปัจจัยแวดล้อม
นักเรียน/ นักศึกษา	สื่อบุคคล คือ ตนเอง เพื่อน มีเนื้อหา คือ ขาดความสะดวกในการซื้อ (ขาดการติดต่อสื่อสารกับผู้ชาย) วิธีนำเสนอ คือ จูงใจให้ไปเล่นการพนันชนิดอื่น	ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมในสังคมนั้นไม่มีผู้ซื้อ ด้านจิตวิทยา ได้แก่ เลิกมาแล้วไม่ อยากกลับไปซื้อ
คนทำงาน	สื่อบุคคลคือ ตนเอง มีเนื้อหาคือ ไม่มีเวลา ความสะดวกในการติดต่อสื่อสารกับคนขาย หันไปประกอบอาชีพอื่นที่มีรายได้มากกว่า	ด้านสังคม ได้แก่ สิ่งแวดล้อมในสังคมนั้นไม่มีผู้ซื้อ ด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ มีอาชีพที่มีรายได้มากกว่าการเล่นหอย
ผู้สูงอายุ	สื่อบุคคล คือ บุตร มีเนื้อหา คือ บังคับให้เลิกซื้อ วิธีการนำเสนอ คือ จูงใจ โดยการเปรียบเทียบเรื่องหากถูกจับ และให้นำเงินไปใช้เรื่องอื่นๆ	ด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ ความจำเป็นในการใช้เงิน ด้านกฎหมาย ได้แก่ เกรงกลัวข้อกฎหมาย

นอกจากผลการวิจัยปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดิน ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบข้อมูลจาก ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับหอยไต้ดิน ได้แก่คนเดิน โภย และเจ้ามือ เพื่อศึกษาพฤติกรรม การซื้อ และ ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดินในภาพรวม ตั้งแต่ที่มาของการประกอบอาชีพ วิธีการติดต่อลูกค้า ช่องทางในการติดต่อ ช่วงเวลาในการติดต่อ วิธีการดึงดูดลูกค้า การสร้างความแตกต่าง ข้อดี ข้อด้อย รวมถึงทัศนคติเกี่ยวกับหอยไต้ดินในอนาคต โดยได้นำเสนอผลการวิจัย ดังนี้

พฤติกรรม การซื้อ และปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหอยไต้ดินในทัศนะของผู้ที่เกี่ยวข้อง

1. ที่มาของการประกอบอาชีพ

จากการศึกษาที่มาของการประกอบอาชีพ พบว่า ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับหอยไต้ดิน เริ่มจากการผู้ที่ซื้อหอยไต้ดินมาก่อน ต่อมาจึงผันตัวมาเป็นผู้ขาย โดยมีสาเหตุมาจากต้องการหา รายได้เพิ่มเติม ต้องการทำเป็นอาชีพเสริม และอยู่ในภาวะตกงาน เนื่องจากเห็นว่า ธุรกิจหอยไต้ดิน มีผลต่อแทนในการขายสูง มีผู้ซื้อจำนวนมาก และมีโบนัสในการทำงาน

นางแต กล่าวว่

...ก็เคยขายของในตลาด แล้วขายไม่ได้ ไปขายไม่ได้ ก็ไม่รู้จะไปทำอะไรที่ มั่นขายได้ง่ายๆ ก็เลยมาเป็นคนเดิน โภยหอย เพราะคนแทงมันเยอะ เปอร์เซ็นต์ ขายก็สูง ได้ตั้งร้อยละ 20 แต่เดี๋ยวนี้เขาเพิ่มขึ้น ให้เป็นร้อยละ 25 ขายได้ 100 ก็ได้ 25 บาทแล้วไง แล้วคนคนหนึ่งแทงก็ไม่ใช่น้อยแล้วนี้ใช่ไหม ก็เริ่มแรก ก็ไปเซฟ เซฟ ถามเขานะสิ ก็ถามคนขายที่เราเคยซื้อนั่นแหละ จะขาย จะเดิน โภย ได้ไหม รับอยู่ไหม เขาก็พาเราไปหาเจ้ามือ เจ้ามือเขาก็เอาเลย เพราะเขาอยากได้รายได้ อยู่ แล้วใช่ไหม เขาจะเอาก็คนก็แล้วแต่ เพราะเขาให้เปอร์เซ็นต์เท่านั้นอยู่แล้ว มันก็ แล้วแต่กำลังของเรา กำลังของเราที่เราขาย เราเป็นคนในชุมชนอยู่แล้ว เขาก็รู้ ประวัติเราก่อนอยู่แล้ว ก็รู้มาจากคนขายก่อนนี้แหละก็ญาติกันอยู่แล้ว อีกอย่างไม่ มีรักษายอดนะ แต่สมมุติว่า ว่างวคนนี้จะขายได้เยอะใช่ไหม ส่วนมากที่จะขายได้ สนุกมากนะ ก็จะเป็นปีใหม่เมือง กับปีใหม่ไทย เขาจะเชื่อกันว่า ต้อนรับปีใหม่เพื่อ จะได้โชคได้ลาภ ก็จะได้แทงเยอะมากเป็นพิเศษงวคนนั้นนะ ปีใหม่เมืองยิ่งแล้วใหญ่ เปอร์เซ็นต์เราก็จะสูง ยอดขายเราก็จะได้เยอะอยู่แล้วเนาะ เปอร์เซ็นต์เราก็ได้ตาม ยอดขาย แต่มันจะมีพิเศษว่า ถ้างวคนนั้นนะ เราขายได้เยอะ แล้วไม่ค่อยมีคนถูกหรือ ว่าไม่ถูกเลย เราจะได้พิเศษ เต๊ะเอี้ย ต่างหาก... (คำบอกเล่าของคนเดิน โภย กรณี นางแต)

นางเล็กกล่าวว่า

...ก่อนนั้น ป้าก็เขี่ยผ้า มานานมาก ก็หลายสิบปีเลยนะ ตอนนั้นก็ซื้อกับเขา ในโรงงาน เขาก็มีขาย เป็นพวกหอยกระด้าง ได้ของเป็นฝ้านวม เป็นของใช้ ก็เล่นสนุกๆ ส่วนแถวบ้านเขาก็มีขายหอยใต้ดินก็ซื้อ ..ซื้อมานานมาก ตั้งแต่เป็นสาว ๆ แล้วประมาณ 5 - 6 ปีก่อน โรงงานมันก็เจ๊ง เศรษฐกิจ ไม่ดี ป้าก็ไม่รู้จะทำอะไรต่อ จะเปิดร้านทำอะไรก็ไม่มีทุน ตอนนั้นคือออกมาไม่ได้เงินซักบาท ได้แต่เงินเดือน อีกอย่างคือเราก็เริ่มทนไม่ไหว ที่โรงงานก่อนมันจะเจ๊ง มันก็แก๊งคนงานบ้าง คือ มันจะเอาเราออกว่าจ้างเถอะ ก็ค่อยๆ เริ่มไม่ให้เรามาทำงาน ตอนนั้นเงินก็ไม่เยอะละ ลูกก็เรียนอยู่ พอเริ่มไม่ค่อยได้ไปทำงานที่โรงงาน ก็เลยมองหาอาชีพเสริม ก็เลยถามพี่น้องว่าอยากขายหอย พี่นอมจะรับหรือไม่ เขาก็บอกรับ มาสิ มาขายกับเขา เดี่ยวพี่เอาเปอร์เซ็นต์ให้ ตอนนั้นก็ได้ ร้อยละ 25 ก็เลยมาขายกับเขา ก็เลยขายมาเรื่อย ๆ จนเดี๋ยวนี้แหละก็คือเดี๋ยวนี้ก็ขายขนมจิ้นด้วย ขายหอยด้วย... (คำบอกเล่าของคนเดิน โภช กรณีนางเล็ก)

นางแดง กล่าวว่า

...อืม ก็ เรา ก็อยู่ของเรามาแบบนี้ สมัยก่อนก็ปล่อยเงินกู้บ้าง ให้เช่าที่บ้าง และก็คือเห็นเขาซื้อหอยกันเยอะ สมัยก่อนนี้มันเยอะ ไปทางไหนก็ซื้อกัน เราก็เลยมาขาย รับเป็นเจ้ามือ แรกๆ ก็ขายคนเดียว ไม่มีใคร หลัง ๆ มาก็รับคนเดิน โภช (แล้วรู้วิธีเล่นมาจากไหน) อ้อ ฮ่า ฮ่า แรก แรก เเลยนี้ เราก็เป็นคนเล่นเลยเถอะ แล้วก็เล่นไป เล่นมาแล้วดีใจอย่างจี้ล ตอนนั้นก็เล่นกันเยอะ กลางทุ่ง กลางนา ไปตลาด ก็ซื้อกัน มัน ไม่มีหอยรัฐเยอะ มันแพงด้วย แล้วเขาก็ซื้อหอยใต้ดิน เหมือนกันหมด... (คำบอกเล่าของเจ้ามือ กรณีนางแดง)

2. วิธีการติดต่อลูกค้า/ ช่องทางในการติดต่อ

จากการศึกษาวิธีการติดต่อลูกค้า และช่องทางในการติดต่อ พบว่า เจ้ามือจะใช้วิธีการติดต่อกับลูกค้าโดยผ่านคนเดิน โภช ซึ่งคนเดิน โภชส่วนใหญ่จะมีสถานที่ขายประจำเป็นหลักแหล่งอยู่แล้ว ลูกค้าที่ต้องการซื้อด้วยตนเอง ก็สามารถมาซื้อได้ที่บ้านของคนเดิน โภชตามความสะดวก และทุกงวดคนเดิน โภชอำนวยความสะดวกโดยจะตระเวนขายตามบ้านของผู้ซื้ออีกด้วย

นางแต กล่าวว่

...ทางโทรศัพท์ไม่ค่อยรับนะ ถ้าโทรมาก็ต้องมาเอาบิลและจ่ายเงินด้วย ปกติก็ไปขายให้ลูกค้าตามจุด ส่วนใหญ่ก็ขายประจำที่ข้างร้านลูก นั่งขายตรงนั้นนะ ประจำอยู่แล้ว มันเป็นร้านขายของชำ และก็ เป็นร้านขายอาหาร ตามข้างถนนนี้แหละ ตอนเย็นก็ขายเหล้า ก็แอบขายอยู่ข้างนั้นแหละ คนก็จะรู้เลย คนมาซื้ออาหารก็เข้ามาซื้อเลย นั่งประจำตำแหน่งตรงนั้นเลย (หัวเราะ) และก็ไปตามบ้าน ก็จะเป็นเจ้าประจำ ไปทุกงวด... (คำบอกเล่าของคนเดิน โภย กรณีนางแต)

นางเล็ก กล่าวว่

...ปกติก็คือไปขายที่ร้านอยู่แล้ว ขายพร้อมขนมจีน ถ้าเขามาซื้อก็จะตั้งห้วยด้วย แต่มันไม่เยอะหรอก ส่วนใหญ่จะเป็นพวกเด็กหนุ่ม ๆ พวกอื่ก็้อย อื่ต่ายพวกนี้ ส่วนใหญ่ก็คือจะเป็นวันหอยออก ก่อนวันหอยออก วัน สองวัน อันนี้เยอะ แต่พวกเจ้าประจำ ซื่อเยอะ ๆนะ อันนี้เราจะไปเขาเองที่บ้าน ไปทุกงวดแหละ... (คำบอกเล่าของคนเดิน โภย กรณีนางเล็ก)

นางแดง กล่าวว่

...เดี๋ยวนี้อ่าไม่ค่อยขายแล้วนะ คือเราก็มีคนขายของเราะ เฉพาะหมู่บ้านนี้ ก็ 3 คนละ 3 คนนี่คือสายของเราะ สายอื่นก็มีอยู่ อย่างสายของพี่แก้ว ป้าวัน อันนี้เขาส่งให้ที่ไหนน้ำ .. โน่นทางเจ้ามือ ทางหมู่ 14 นู้น (แล้วคนขายของป่าติดต่อกันซื่อยังง) คือพวกนี้เขาจะมีงานของเขาอยู่แล้วนะ ดันงวดเขาก็ขายไปเรื่อย ๆ ทั่วงวดโน้น พวกคนซื่อเขาก็จะมาหาเขา บางทีก็เห็นเขาไปหาตามบ้านเลย... (คำบอกเล่าของเจ้ามือ กรณีนางแดง)

3. ช่วงเวลา/ สถานที่ซื้อ

จากการศึกษาช่วงเวลา และสถานที่ซื้อ พบว่า ช่วงเวลาที่คนเดิน โภยนิยมติดต่อซื้อขายกับลูกค้าคือ เย็นวันก่อนออกสลากกินแบ่งรัฐบาล 1-2 วัน ซึ่งคนเดิน โภยจะตระเวนขายตามบ้านของลูกค้ ส่วนในตอนเช้าถึงเที่ยงของวันออกสลากกินแบ่งรัฐบาล จะเป็นขายนำตัวเลขที่ขายได้ทั้งงวดมาลงใน โภย หากมีลูกค้มาซื้อที่บ้านก็ยังคงเปิดบริการซื้อ มีคนเดิน โภยบางรายเท่านั้นที่จะพกสมุดจดไปยังงานวัด เพื่อเสนอขายกับลูกค้

นางแต กล่าวว่

...เช้าวันหอยออกก็ตื่น ตีสี่ ตีห้า ไปนั่งตรงนั้น คนจะซื้อวันนั้นเยอะสุด คนแถวนี้ตื่นเช้า ต้องมีซื้ออาหารให้ลูกให้สามีแต่เช้า ใหม่ๆตอนมาขายก็ตะโกนบอกเขา ว่าป่าขายหอยนะ ถ้าสนใจก็มานะ แนะนำตัวก่อนใหม่ ๆ และก็ไปตามบ้านด้วย ก็จะเป็นเจ้าประจำ ไปทุกงวด จะเป็นวันสุดท้ายท้ายบ้าง หรือวันก่อนสุดท้ายซักวัน สองวัน นอกนั้นก็จะไปนั่งที่ร้านประจำ นอกนั้นก็เรื่อย ๆ ทำอย่างอื่นไปก่อน บางครั้งก็พกไปวัดด้วย เวลาบุญใหญ่ นะ เอาไปด้วย ไปร่วมทำบุญด้วย ไปวัดด้วยก็พกติดไปด้วย ใครจะซื้อก็ควักมาจากในนั้น ต้องมีติดตัวตลอดเวลา นะ แต่ไม่เอาโพงไปนะ เพราะเสียง แต่ความจริงเจ้ามือการันตีให้อยู่แล้ว จำให้อยู่แล้ว ที่เอาไปเป็นกระดาษเปล่า ๆ พกติดตัว จด จด เขียนชื่อไว้ เอาเกือบปีไปให้เขา ต้นฉบับเราเก็บไว้ ก็ขายเป็นใบเล็กใบน้อยแบบนี้ วันที่จะส่งหอยวันสุดท้ายถึงจะเอามาลงโพงทีเดียวทั้งหมด ก็จะลอกตั้งแต่ขายต้นเดือน ไล่ลงไป ต้องใช้สมาธิอยู่นะ... (คำบอกเล่าของคนเดินโพง กรณีนางแต)

นางเล็ก กล่าวว่

...เวลาที่เขาซื้อหอย ก็เขาจะมาซื้อเรื่อย ๆ เป็นพวกเด็ก พวกทำงานรายวัน ที่มาซื้อ มันมากินขนมจีน แต่ถ้าคนมากินขนมจีนเยอะ ๆ ป้าก็ไม่ขายให้มันมาเย็น ๆ เอาเราไม่มีเวลา แต่พวกเจ้าประจำอันนี้ป่าจะไปหาเอง นั่น ใกล้เคียงวันหอยออกนั่น ก่อนซักวันนี้แหละ ถ้าไม่นั้นก็เช้า ๆ เลย ส่วนใหญ่ที่จะไปนี่คือ ตอนเย็น ซัก สี่ ห้า โมง ถึงซักค่าของก่อนหอยออก ก็จะไปเอาเลยที่เขา ส่วนเช้าวันหอยออก ก็จะเอาเลขมาลงโพง อีกอย่างคือบางคนที่สนิท ถ้ามันฝนวันนั้นพอดี มันจะโทรมาสั่งที่บ้าน... (คำบอกเล่าของคนเดินโพง กรณีนางเล็ก)

นางแดง กล่าวว่

...ปกติคือเขาจะมาส่งหอยให้ป่า ซัก บ่ายสอง บ่ายสาม ก็มาส่งละ ถ้าไม่จ้้นส่งหอยไม่ทัน เกิดลูกค้าออกเขาก็จะได้ซ่อมนะสิ แต่ถ้า ถามว่า พวกคนขายหอย หรือ ตามปกติคือป่าจะเห็นช่วงเย็น กับตอนเช้า เขาจะไปหาบ้านเป็นหลัง ๆ ในหมู่บ้าน ที่เป็นลูกค้าเขาแน่แหละ ถ้าข้างบ้านมันเห็นมันใครซื้อเขาก็ตะโกนบอกให้เขาไปหานะ มันเป็นบางคนแหละที่จะไปซื้อถึงบ้านจะเป็นพวกบ้านใกล้ หรือว่าเด็ก ๆ พวกนี้... (คำบอกเล่าของคนเจ้ามือ กรณีนางแดง)

4. วิธีการดึงดูลูกค้า

จากการศึกษาวิธีการดึงดูลูกค้า พบว่า เจ้ามือจะมีการให้โบนัสพิเศษกับคนเดินโพย ที่มีขายสูง ส่วนวิธีการดึงดูลูกค้าจะเป็นหน้าที่ของคนเดินโพยเอง ซึ่งคนเดินโพยจะใช้วิธีการลด หรือการแถมขึ้นอยู่กับการต้องการของลูกค้า ส่วนคนเดินโพยบางรายก็มีการจ่ายผลตอบแทน ให้กับลูกค้าที่สูงกว่าคนเดินโพยเจ้าอื่น นอกเหนือไปจากนั้นให้ลูกค้าประจำ หรือมีความน่าเชื่อถือ เท่านั้นที่สามารถซื้อเชื่อได้ เนื่องจากคนเดินโพยบางรายมีประสบการณ์ที่ไม่สามารถเก็บเงิน จากลูกค้าได้ และลูกค้าติดหนี้เป็นเวลานาน

นางแต กล่าววว่า

... ตอนนี้ไม่ขายเชื่อแล้วนะ เพราะเจ็ด เก็บเงินไม่ได้ เขาเชื่อนาน และก็ เปลี่ยนไปซื้อเจ้าอื่น เขาไม่มาซื้อที่เราแล้ว เขากลับเราทวงอย่างนี้ และก็เสียไปเลย เราก็ต้องส่งเจ้ามือ ก็ต้องชดใช้ไป ก็เลยไม่ใช่เชื่อ จะให้เชื่อก็คือเขาที่ซิวส์ แค่ 3 -4 วันเท่านั้นนะ เพราะไม่มีเงินหมุน ตอนนี่ก็คือทุกรายซื้อสดหมด เดียวนี้ไม่มีส่วนลด และแถม แต่แม่จ่ายให้แพงกว่าที่อื่นนะ บาทละ 65 จ่ายแพงไป 5 บาท ที่อื่น 60 ที่อื่นแถมมันก็พอ ๆ กันนะ คนก็ไม่ได้ว่าอะไร แต่อย่างอื่นก็เท่ากัน ยกเว้น สองตัวนี้แหละ อีกอย่างที่นี่จ่ายซิวส์กว่านะ เพราะคนที่ถูกแล้วชอบ อย่างคนที่ถูก ไม่เยอะ ไม่ใช่หลักหมื่น หวยออกบาย ตอนเย็นจ่ายให้เลย สี่โมงจ่ายเลย รวดเร็ว ทันใจ ฉับไว เขาชอบ เขาก็จะซื้อ... (คำบอกเล่าของคนเดินโพย กรณีนางแต)

นางเล็ก กล่าววว่า

...เมื่อก่อนเคยขายเชื่อนะ แต่เขาติด บางคนก็ไม่ใช้เรานะ หนีบ้างไปตาม หาก็ไม่เจอ หลังๆ ซักปีสองมาปีนี่ คือ ถ้าคนที่เครดิตไม่ดี อันนี้ก็ไม่ให้เลย จะมีแต่พวกที่สนิท ๆ กัน เขาจ่ายตรงตลอด อันนี้งวดชนงวด และเราก็ลดให้เขา ร้อยละ 5 นะ แต่ว่าถ้าจ่ายเงินสดนี้จะลดร้อยละ 10 หลังๆนี่คือเขาก็จะจ่ายสดเลย เพราะเขาได้ลด แต่ก็ยังมีหมู่ที่ไม่จ่ายนะงวดชนชนยังมีอยู่ โอ้พวกที่เขาจ่ายเงินสด นี้คือเวลาถูกเขาจะไม่โดยหักหล่ม คือได้สตางค์แบบเต็มเม็ดเต็มหวงนั่นแหละ คือ เขาก็ซื้อเยอะนะ สมมุติเขาซื้องวดนี้ 800 ถ้าเกิดเขาถูกสองตัวยี่สิบบาท มันก็ได้ พันสอง สมมุติว่าเขาไม่ได้จ่าย เชื่อไว้ ก็ได้คืนแค่ เท่าไรนะ ก็ก็ได้คืนแค่ 400 ก็เลย เหมือนมันได้น้อย เขาเลยจ่ายสดกัน ส่วนพวกที่ไม่ใช่ขาประจำแล้วเชื่อนี้ มันเป็น พวกทำงานเป็นรายเดือน เขาก็กลัวไม่มีตังค์ใช้ถึงสิ้นเดือน ก็เลยยังไม่จ่ายนะ... (คำบอกเล่าของคนเดินโพย กรณีนางเล็ก)

นางแดง กล่าวว่า

...สำหรับป้านี้คือ เต็มทีนะ ให้คนขายป้า นี่คือร้อยละ 25 เลย เขาขายได้เท่าไร เขาก็จะเอาโพงมาแล้วก็หักตรงนั้นเลย คือเขาก็จ่ายเงินสดส่งเราวันนั้น นับเงินตรงหน้าเลย ส่วนเขาจะไปชวนลูกค้ายังงี้ก็แล้วแต่เขา บางคนก็ลัดให้คนซื้อ 5 บาท 10 บาท บางคนก็แถม อันนี้มันแล้วแต่เขา... (คำบอกเล่าของเจ้ามือกรณีนางแดง)

5. การสร้างความแตกต่าง

จากการศึกษาการสร้างความแตกต่าง พบว่า เจ้ามือจะมีการสร้างแรงจูงใจกับคนเดินโพง โดยการนำเสนอโบนัสจากยอดขาย มีสิ่งของตอบแทนในโอกาสพิเศษ สร้างความน่าเชื่อถือ ด้วยหลักประกันกับคนเดินโพงหากถูกตำรวจจับ และให้ความช่วยเหลือในกรณีที่มีความเดือดร้อน ส่วนคนเดินโพงจะสร้างความแตกต่าง คือ หากลูกค้าถูกรางวัลจะมีการจ่ายผลตอบแทนที่รวดเร็ว จ่ายผลตอบแทนให้ลูกค้าในช่วงเย็นของวันออกสลากกินแบ่งรัฐบาล คนเดินโพงบางรายมีการนำเสนอรูปแบบ วิธีการเล่น และผลตอบแทนที่น่าสนใจกับลูกค้า เช่นการออกหวยกระด้างที่มีรางวัลเป็นทองคำ เป็นต้น นอกจากนี้คนเดินโพงบางรายยังมีการนำเสนอเลขเด็ดกับลูกค้า

นางแต กล่าวว่

...แต่อย่างแม่นะ แม่รับหวยเช้าสุดก็วันหวยออก ช้าสุดไม่เกินเที่ยง ถ้าอยู่ไกล เจ้ามือก็ชั่วโมงเดียวก็ยังรับอยู่ แต่ของแม่อยู่ไกล เจ้ามือจะรับไม่เกิน 3 โมง กว่าแม่จะเอามาเขียนลงโพงอีก กลัวไม่ทัน อย่างแม่ปีครึ่งแค่เที่ยง กว่าจะลงโพงอีกเป็นชั่วโมง ไปส่งก็บ่ายสองแล้ว เคยมีครั้งหนึ่งนะ เคยส่งสองเจ้ามือ อยากได้โบนัสสิ้นปีสองที แบ่งส่งเอา เราจะขายข้ามหมู่บ้านก็ไม่ได้นะ ถิ่นใครถิ่นมันแล้วคนซื้อก็ไม่กล้าซื้อที่เราด้วย อีกอย่างของแม่นี้ออกหวยทองเองด้วย หวยกระด้างคนก็ซื้อกันนะ บางทีก็เป็นชุดฝ้านวมนะ... (คำบอกเล่าของคนเดินโพง กรณีนางแต)

นางเล็ก กล่าวว่า

...ก็คือ เรามีส่วนลดไง ซื้อสดก็ลดไปเลย 10 บาท ร้อยละ 10 และอีกอย่างคือ มันจะมีเขาประจำเขาบอกว่า เรามีดวงกับเขา อันนี้คือมันเยอะเหมือนกัน สนิทกันที่สำคัญคือป้าจ่ายตรงให้เขา คือถ้าถูกก็จ่ายเขื่อนั้นเลย แต่เป็นพวกถูกสักหลักพันนะ จ่ายตอนเย็นเลย แต่ถูกเยอะ ๆ เป็นหมื่น ๆ ต้องไปเอาที่เจ้ามือก่อน ไม่เกิน

3 วันก็ได้แล้ว อีกอย่างคือเราไม่ซีหนึยวนะ ถ้ามีเลขอะไรดี ๆ ก็จะบอกเขา อย่างตอนนั้นไอ้ยันมันเคยเป็นหนี้เรา โห เป็นปีนะ ไม่ตามเอาเงินมันก็ไม่จ่าย มันคิดหลายที ก็เลยเอ็นดูมัน เห็นเป็นลูกเป็นหลาน ก็เลยบอกจะเอาเลขให้ ถ้าถูกก็เอามาใช้ปีนะ ปรากฏว่า มันถูกจริง ๆ มันก็เอามาใช้คืน ปีนี้คือ หลายรายแล้วนะ เอาเลขให้เขา แล้วเขาถูก บางคนที่ไม่ถูกคือเราบอกจะเอาให้ จะแถมให้แล้วไม่เอา... (คำบอกเล่าของคนเดิน โปย กรณีนางเล็ก)

นางแดง กล่าวว่า

...ถ้าเขาเดือนร้อน อะไร เราก็ช่วยเขา ให้ยืมเงินบ้าง ปีใหม่ก็มีโบนัส ให้เป็นของขวัญ เป็นเงิน หรือว่าถ้างวดไหนมันขายได้เยอะ ๆ เช่น ปีใหม่เมือง ปีใหม่ไทย อันนี้มีโบนัสให้มันก็แล้วแต่เขาขายได้เยอะได้น้อย แล้วห่วยที่มันออกที่เราจ่ายออกไป มันเยอะมันน้อย ก็จะแบ่งให้เขาบ้าง และอีกอย่างคือถ้าโดนตำรวจป่าก็จะไปประกันไปจ่ายให้เขา อันนี้คือการันตีให้... (คำบอกเล่าของเจ้ามือ กรณีนางแดง)

6. ข้อดี - ข้อด้อย

จากการศึกษาข้อดีของหวยใต้ดินในทรรศนะของผู้ที่มีความเกี่ยวข้องได้แก่ คนเดินโปย และเจ้ามือ พบว่า หวยใต้ดินมีสิ่งล่อใจสูง ผลการออกรางวัลอ้างอิงกับรัฐบาลซึ่งมีความน่าเชื่อถือ มีโอกาสถูกรางวัลสูงกว่าหวยรัฐบาล มีรูปแบบการเล่นที่หลากหลาย ไม่มีจำนวนเงินขั้นต่ำในการซื้อ เมื่อถูกรางวัลไม่ถูกหักค่าธรรมเนียม และผลตอบแทนคุ้มค่ากว่าการทำกิจกรรมอื่น ส่วนข้อด้อยเห็นว่า หวยใต้ดินเป็นสิ่งผิดกฎหมายถูกจับ เมื่อตรวจพบ

นางแดง กล่าวว่า

...อ้อ สิ่งล่อใจมันสูงนะ ถ้าสามตัวก็ได้ตั้ง ห้าร้อย แต่ถ้าเป็น “ไฮโล” มันเร็วเกินไป อันนี้มันได้ลุ้นบ้าง 15 วัน มันมีหลักฐานที่แน่นอน ใครก็โกงใครไม่ได้มันออกจากรัฐบาล มันตายตัว อย่าง “ไฮโล” มันช้อนได้ มันถือคั่นได้ เขาแลกเลขไว้เขาใส่ไม่ครบเราจะรู้ได้อย่างไร มันก็จ่ายให้เยอะคืนนะถ้าพูดถึงนะ แต่การันตีได้ไหม ก็ไม่ได้ มัน ที่ชอบก็คือ เขาเรียกว่า เปอร์เซ็นต์ถูกมันเยอะกว่าหวยรัฐบาล รัฐบาลถ้าไม่เข้า 6 ตัวก็ไม่ได้ใช้ไหม ถ้าเข้าสองตัวก็ได้แค่ล่างใช้ไหม บนก็ไม่ได้แล้ว มันไม่มีบน ไม่มีเลข ถ้าถูกสามตัวท้ายรางวัลที่หนึ่ง ก็ไม่มี ไม่มีได้คอีกต่างหาก ต้องเต็งอย่างเดียว ส่วนใหญ่คนที่ซื้อก็จะเป็นเทศกาล งานศพ คนตาย

และก็มีสิ่งประหลาดที่เกิดขึ้น โห...คนชอบมาก บางครั้งก็บอกคนซื้อบ้าง ว่าเขาว่ามีเลขนั้น จูใจคนซื้อนะ เพราะอยากได้เปอร์เซ็นต์สูง แต่ส่วนใหญ่ ก็จะซื้อ แต่ก็ซื้อไม่เยอะ พ่วงไปนิดหน่อย ก็มีคนบอกไปแล้ว

ข้อด้อย ของมันก็คือ มันไม่ถูกกฎหมาย แค่นั้น คือเดี๋ยวนี้ใครพกติดกระเป๋า ก็ไม่ได้นะ เขาต้องเอาซ่อนกัน เพราะเคยมีนะ คนที่ซื้อเป็นหอยเก่า ติดกระเป๋า จะเฝ้าอยู่แล้ว ตำรวจจับ ขอคืน ปรากฏว่าเจอเอาไปขึ้นโรงขึ้นศาล เนี่ยะ ๆ มันเป็นจุดอ่อน ขอถามหน่อยเถอะว่า คนพวกนั้นเขาไหวจะเลิก เขาโดนจับ เขาก็ยังมาซื้อ คนเราใคร ๆ ก็อยากรวย ถ้าเขามีเลขของเขา เขารักของเขา แล้วหอยรัฐมันไม่มีขาย เขาก็ต้องมาซื้อเชื่อเถอะ... (คำบอกเล่าของคนเดิน โปย กรณีนางแต)

นางเล็ก กล่าวว่า

...หอยใต้ดินนี้ะ มันมีหลายแบบ เราอยากเล่นอะไร เท่าไร บาทสองบาท ก็เล่นได้หมด แล้วมันถูกง่ายด้วย อย่างหอยรัฐบาลก็ช่าง หอยอะไรนะ หอยออนไลน์ ไซ้ใหม่ อ้อ หอยบนดิน หอยพวกนี้บางคนเขาก็ไม่เล่นกัน ไปซื้อ มันยาก ถูกก็อยาก อย่างเราไปซื้อหอยรัฐบาล เดี่ยวนี้เขาขายใบละ 100 มันแพง เขาก็ซื้อกันนะ แต่ซื้อกันก็ไม่เยอะ ใบ สองใบ คิดไว้แค่นั้นแหละ เพื่อถูกแจ๊คพอดรางวัลใหญ่ ซื้อมา ถ้าถึงไม่ถูกก็ไม่ถูกเลย ทิ้งไปเลย อีกอย่างคือเลขที่เราอยากได้ บางทีมันเป็นเลขดัง เลขสี่คบบ้าง ไปหาซื้อให้ตายเถอะ มันซื้อไม่ได้ แต่หอยใต้ดินนี้รับแทงอยู่ บางเลขจั้นแหละที่รับแทงก็ง่ายให้ครั้งเดียว แต่ก็รับแทงอยู่ เขาก็ยังถูกกันอยู่ มันง่าย

ข้อเสียของมันก็คือ มันเป็นหอยเถื่อน เขาว่ามันเถื่อน ไม่ถูกกฎหมาย มันเป็นการพนัน แต่ไม่รู้จะป่าว ก็หอยรัฐบาลไม่มีนี่ เขาอยากซื้อจะให้ไปซื้อที่ไหน ซื้อไม่ดีมันก็มีอย่างเดี๋ยวนะ... (คำบอกเล่าของคนเดิน โปย กรณีนางเล็ก)

นางแดง กล่าวว่า

...หอยใต้ดินมันเล่นง่าย คนที่ไม่เคยเล่นก็มาหัดมารู้ไม่ยาก อีกอย่างมันก็มีหลายแบบ เงินนิดเดียวก็เล่นได้แล้ว เราอยากเล่น 2 ตัว บาท สองบาท ก็เล่นได้แล้ว ถูกก็ได้เงินเยอะ ได้เล่นไม่ต้องยุ่งยาก ไปแลก ไปอะไร ดู อย่างหอยรัฐซื้อก็แพง เดี่ยวนี้ใบละตั้ง 100 เกิดถูกสองตัว ได้เงิน 1,000 เดียว ไปแลกก็โดนหักอีก ร้อยละ 2 หรือ 3 บาท ไม่รู้จะ ไม่เคยถูก ก็คือไม่ไม่คุ้ม ซื้อตั้ง 100 เหลือ

เงินไม่ก็ร้อย แต่อย่างหัวใต้ดินถ้าเราซื้อ 40 ซื้อได้ทั้งบน ทั้งล่าง ถ้าถูกก็ได้ 20 บาท บาทมันก็ 60 อย่างนี้นะ ถูกก็ได้ตั้ง 1200 ได้เยอะว่าหวยรัฐอีก ไม่โดนหักด้วย ถูกพัน สองพัน ก็ได้เงินตอนเย็นเลย ข้อดีก็คือ เพราะมันไม่ถูกกฎหมาย นั่นแหละ มันก็มีแก่นั่นแหละ... (คำบอกเล่าของเจ้ามือ กรณีนางแดง)

7. หวยใต้ดินในอนาคต

จากการศึกษามุมมองของหวยใต้ดินในอนาคตในทรรศนะของผู้ที่มีความเกี่ยวข้อง ได้แก่ คนเดินโพล และเจ้ามือ พบว่า หวยใต้ดินยังคงอยู่ในสังคมไทย ยังคงเป็นมีคนซื้อต่อรุ่นต่อรุ่น หน่วยงานไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อได้ และนโยบายการออกรางวัล หรือรูปแบบการเล่นใหม่ เช่น หวยออนไลน์ หวยบนดินมีข้อจำกัด

นางแต กล่าวว่

...มันไม่มีทางขุดหรือ เบอร์เซนต์เจ้ามือมันได้เยอะอยู่แล้ว หวยออนไลน์ ก็สู้ไม่ได้หรอก เพราะออนไลน์ บนดินอะไรนั่นนะ มันมีเวลาจำกัดใช่ไหม มันให้แค่เวลาไม่เกินกี่โมงนะ หรือว่ามันขายแค่ก่อนวัน อีกวันมันไม่ขายแล้วนะ เพราะเขาจะส่งเข้าระบบไม่ทันนะ แล้วมันก็ไม่ได้ ไม่ตายตัวนะ ได้บาทละ 60 มันก็ไม่ได้ 60 จริง มันเอาการขายหมดคิด มันมีจำกัด ถ้าเล่มมันหมด ก็หมดเลย แล้วมันก็จ่ายไม่ตรงด้วย สมมุติว่า แทง 20 บาทนะ แล้วงวดนี้รัฐบาลขายไม่ดี คิดว่าได้กำไรน้อย มันก็จ่ายตามอัตราส่วนที่รายได้รวมที่ขายได้ ครั้งก่อนเขาว่าอย่างนั้น... (คำบอกเล่าของคนเดิน โพล กรณีนางแต)

นางเล็ก กล่าวว่

...มันก็มีอยู่อย่างนี้นะ จนกว่าคนเรามันจะรวย มีกินมีใช้เหมือนกันหมด แต่จะไป บางทีคนรวยเขาก็ซื้อกัน ก็อย่างคนกรุงเทพก็รวยกัน บางทีเขาก็โทรมา สั่งคนนั้นคนนี้บ้านเขาบ้าง ก็ยังงั้นมันก็มีอยู่นะ แต่ว่าถ้ามีหวยออนไลน์นี้ มันก็ไม่แน่ ก็ต้องดูก่อนว่ามันจะเป็นยังไง (แล้วตอนนั้น ตอนที่มีย หวยบนดินมีคนซื้อ อยู่ไหม) มีอยู่ ก็ยังมีอยู่แถวบ้านนอกนี้ คนเขาไม่ไปทางไหน คนแก่ คนเฒ่า หมู่เดียวกันก็ซื้ออยู่ แต่ตอนนั้นก็ลุดไปบ้าง เราก็พกไปขายก็ยาก ตำรวจเยอะ มันก็ลุด ลุดบ้าง แต่บางคนเขาก็ยังซื้ออยู่ ถึงเขาจะซื้อหวยพวกนี้นั้นนะ อีกอย่างถ้าเรา โคนจับ โคนอะไรนี้ เจ้ามือรับอยู่แล้ว โห เจ้ามือเดือนหนึ่ง เดือนหนึ่งเสียเยอะ

ปีใหม่เมือง ปีใหม่ไทย ก็ต้องเอาให้เขา เราก็รู้สึกปลอดภัยด้วย... (คำบอกเล่าของ
คนเดิน โปย กรณีนางเล็ก)

นางแดง กล่าวว่า

...ไม่รู้นะ แต่ขายมาก็หลายสิบปี แล้วก็ยังขายได้อยู่ คนไทยไม่มีวันเลิกหรือกร
รุ่นหนึ่งไป รุ่นใหม่ก็มา ของมันซื้อขายกันง่าย ก็เห็น เห็นกันอยู่ เกิดมาเด็กบางคน
ก็เห็นแล้ว เอาแค่ลูกมันเริ่มหัดพูด ลูกมันก็เหมือนต้องมาเล่นหอยละก็พอ แม่มัน
ถามงวดนี้ออกอะไร คือมันยากนะ ที่ว่าหอยจะยุบ มันเป็นเรื่องธรรมดา อย่างที่เขา
บอกคนจนเล่นหอย คนรวยเล่นหุ้นมันจริง ส่วนพวกหอยออนไลน์ ป้าไม่
รู้ว่าจะมันเป็นอย่างไร ที่มันบอกจะเป็นหอยตู้ คนบ้านนอกมันกดไม่เป็นหรือกร
มันยาก ขนาดสมัยก่อนมีหอยบนดินเขาก็ก็นำซื้อได้ดินอยู่ดี แต่หอยได้ดินเรา
ไม่อื่นจะซื้อเลขอะไรมันมีหมด ไปซื้อหอยรับอยากได้เลขนั้น เลขนี้ไม่มี ก็ต้อง
กลับมาซื้อหอยได้ดิน ก็คนมันอยากรวยนี่ อ้อ อีกอยากไม่รู้เป็นไงนะหลัง ๆ
มาหอยมันออกเลขเบิ้ล เลขหามกัน เจ้ามือเจ๊งหลายราย บางรายก็ไม่รับ บางเจ้า
ก็จ่ายครึ่งหนึ่งบ้าง ป้าก็ว่าเริ่ม หนาว ๆ ถ้ามันออกอย่างนี้บ่อย ๆ ป้าก็ว่าจะจ่ายครึ่ง
เดียวบ้าง สายป้าที่ขายเรายังรับอยู่ ส่วนถ้าเลขมันจริง ๆ อย่างเลขพระเจ้าอยู่หัว
ป้าคงจะงคนนะ แต่ทุกวันนี้คือ ถ้ามันมาเยอะเราต้องแบ่งไปให้เจ้ามืออื่นนะ
ก็จะโทรคุยกันเอง ช่วงเวลาประมาณ 3 - 4 โมงเย็นนี้แหละ แล้วถึงเวลาที่จะรีบคัด
ตรวจเฉพาะเลขหนัก ๆ ที่เขาแทงเป็นพัน ๆ ดูว่ารับไหวหรือไม่ไหว ถ้ามันมีเลขซ้ำ
หลายเลขก็จะตัดเลขส่งให้เจ้ามืออื่น... (คำบอกเล่าของเจ้ามือ กรณีนางแดง)

ตาราง 15 พฤติกรรมการซื้อ และปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหวยใต้ดินในทัศนะของผู้ที่เกี่ยวข้อง

ประเด็นในการศึกษา	ผลการวิจัย
1. ที่มาในการประกอบอาชีพ	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นผู้ซื้อหวยใต้ดินมาก่อน - ตกงาน ต้องการหารายได้ ทำเป็นอาชีพเสริม - ธุรกิจที่มีผลตอบแทนสูง ผู้ซื้อจำนวนมาก และมีโบนัส
2. วิธีการติดต่อ/ ช่องทางในการติดต่อ	<ul style="list-style-type: none"> - เจ้ามือติดต่อลูกค้า โดยให้คนเดิน โปยเป็นตัวแทน - คนเดิน โปยมีที่อยู่เป็นหลักแหล่ง เป็นคนในพื้นที่ - อำนวยความสะดวกกับลูกค้าโดยตระเวนขายตามบ้าน
3. ช่วงเวลา/ สถานที่ซื้อ	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านของลูกค้าในช่วงเย็นก่อนวันออกสลากกินแบ่งรัฐบาล 1-2 วัน และช่วงเช้าถึงเที่ยงของวันออกสลากกินแบ่งรัฐบาล
4. วิธีดึงดูดลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> - เจ้ามือแบ่งรายได้ให้คนเดิน โปยสูง ประมาณร้อยละ 20 - 30 จากยอดขาย และมีโบนัสพิเศษในแต่ละโอกาส - คนเดิน โปยแต่ละราย อาศัยรายได้จากยอดขายมาใช้ในการเป็นส่วนลด หรือแถมให้กับลูกค้า และให้สิทธิพิเศษในการซื้อเชื่อกับลูกค้าประจำ
5. การสร้างความแตกต่าง	<ul style="list-style-type: none"> - เจ้ามือมีโบนัสจากยอดขาย มีสิ่งของตอบแทนในโอกาสพิเศษ ให้หลักประกันหากถูกจับ และให้ความช่วยเหลือกับคนเดิน โปยหากมีความเดือดร้อน - คนเดิน โปยจะจ่ายผลตอบแทนให้ลูกค้ารวดเร็วกว่าเจ้าอื่น นำเสนอรูปแบบ วิธีการเล่น และผลตอบแทนที่น่าสนใจ
6. ข้อดี – ข้อด้อย	<ul style="list-style-type: none"> - ข้อดีคือ มีสิ่งล่อใจสูง ผลการออกรางวัลมีความน่าเชื่อถือ โอกาสถูกรางวัลสูงกว่าหวยรัฐ รูปแบบการเล่นหลากหลาย ไม่มีเงินขั้นต่ำ ไม่ถูกหักค่าธรรมเนียม และความคุ้มค่า - ข้อด้อย คือ เป็นสิ่งผิดกฎหมาย
7. หวยใต้ดินในอนาคต	<ul style="list-style-type: none"> - ยังคงอยู่ในสังคม มีคนซื้อรุ่นต่อรุ่น หวยรัฐบาลไม่ตรงกับความต้องการ และมีข้อจำกัดสูง

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาข้อมูลของผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับหอยไต้ดินได้แก่ คนเดิน โปย และเจ้ามือ พบว่า ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับหอยไต้ดินมีที่มาจาก การเป็นผู้ซื้อหอยไต้ดินมาก่อน มีความจำเป็นที่ต้องการหารายได้เพิ่ม ทำเป็นอาชีพเสริม และทำเป็นธุรกิจของตน ในการติดต่อกับลูกค้านิยม การตระเวนขายไปตามบ้านแต่ละบ้านในท้องถิ่นของตน หากผู้ซื้อคนใดต้องการมาซื้อที่บ้าน ก็สามารถทำได้ ช่วงเวลาที่ติดต่อนิยมไปรับขอซื้อในช่วงเย็นก่อนวันออกสลากกินแบ่ง 1 - 2 วัน และช่วงเช้าถึงเที่ยงวันออกสลากกินแบ่ง วิธีการดึงดูดลูกค้าจะใช้วิธีการลด การแถม การจ่ายผลตอบแทนที่สูงกว่า และการให้ซื้อเชื่อ โดยจะขึ้นอยู่กับคนเดิน โปยในแต่ละพื้นที่ ผู้เกี่ยวข้องกับหอยจะสร้างความแตกต่างโดยใช้วิธีการจ่ายผลตอบแทนให้ภายในเย็นวันออกสลากกินแบ่ง ผู้ขายแต่ละรายอาจมีรูปแบบหอยที่มีผลตอบแทนที่น่าสนใจ เช่น หอยกระด้างที่มีผลตอบแทนเป็นทองคำ เครื่องใช้ภายในบ้าน ส่วนข้อดีของหอยไต้ดินเห็นว่า มีสิ่งล่อใจสูง ผลการออกรางวัลอ้างอิงกับรัฐบาลซึ่งมีความน่าเชื่อถือ มีโอกาสถูกรางวัลสูงกว่า เล่นได้ไม่จำกัดรูปแบบ ไม่มีจำนวนเงินซื้อขั้นต่ำ เมื่อถูกรางวัลไม่ถูกหักค่าธรรมเนียม และผลตอบแทนคุ้มค่ากว่าทำกิจกรรมอื่น ส่วนข้อด้อยเห็นว่า หอยไต้ดินเป็นสิ่งผิดกฎหมาย และถูกจับเมื่อตรวจพบ และมอมมอมเกี่ยวกับหอยไต้ดินในอนาคต ว่า หอยไต้ดินยังคงมีอยู่ในสังคมไทย ยังคงเป็นสิ่งที่สืบทอดของคนในชนบท รุ่นต่อรุ่น หอยรัฐบาลไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อได้ และนโยบายการออกรางวัลหรือรูปแบบวิธีการเล่นใหม่ของรัฐบาล เช่น หอยออนไลน์ หอยบนดิน มีข้อจำกัดสูง มีผลเพียงช่วยลดผู้ซื้อหอยไต้ดิน แต่ไม่สามารถทำให้หอยไต้ดินหมดไปได้

วิจารณ์ผลการวิจัย

จากผลการวิจัย ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับหอยไต้ดินได้แก่ คนเดิน โปย และเจ้ามือ พบว่า มาจากการเป็นผู้ซื้อหอยไต้ดินมาก่อน ต่อมาความจำเป็นที่ต้องการหารายได้เพิ่ม ทำเป็นอาชีพเสริม และทำเป็นธุรกิจของตน จะเห็นว่าผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับหอยไต้ดินมีการพัฒนาการตนเองจากการเป็นผู้ซื้อ เมื่อเห็นช่องทางการหารายได้ที่มีผลตอบแทนจำนวนมากซึ่งผันตัวเป็นผู้จำหน่าย หรือเรียกว่า “คนเดิน โปย” หากมีสถานะการเงินดีก็พัฒนาตนเองเป็นเจ้ามือในที่สุด เนื่องจากหอยไต้ดินมีผู้นิยมซื้อเป็นจำนวนมาก และมีทุกชนชั้นในสังคม และมีลักษณะประชากรที่มีความแตกต่างกัน เช่น อายุ อาชีพ การศึกษา เป็นต้น สอดคล้องกับผลการวิจัยของรัตนา นิพิทสุขการ (2545: 85 - 87) พบว่า ส่วนใหญ่มีอาชีพรับจ้าง หรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัท หรือลูกจ้าง จะเห็นว่า

ผู้ซื้อมาจากหลากหลายอาชีพ จึงทำให้ในวงการหอยไต้ดินมีจำนวนผู้ซื้อที่ส่งผลกระทบต่อวงเงินในการแหงทั้งประเทศสูง สอดคล้องกับงานผลการวิจัยของผาสุก พงษ์ไพจิตร และคณะ (2543: 150-152) พบว่า หอยไต้ดินเป็นธุรกิจผิคกฏหมาย เป็นการพนันที่ยึดถือผลการออกสลากกินแบ่งโดยรัฐบาลไทยเป็นหลัก หอยไต้ดินเป็นธุรกิจที่มีมูลค่ามหาศาล ธุรกิจนี้มีผู้เกี่ยวข้องในฐานะเป็นคนขายหอย คนเดินโพลและเสมียนพนักงานทั่วประเทศที่ทำงานอื่นด้วยหลายล้านคน

การติดต่อกับลูกค้านิยมการตระเวนขายตามบ้านของผู้ซื้อแต่ละบ้านในท้องถิ่นของตน หากผู้ซื้อคนใดต้องการมาซื้อที่บ้านก็สามารถทำได้ ช่วงเวลาที่ติดต่อนิยมไปรับยอดซื้อในช่วงเย็นก่อนวันออกสลากกินแบ่ง 1-2 วัน และช่วงเช้าถึงเที่ยงวันออกสลากกินแบ่ง จากผลการวิจัยสะท้อนให้เห็นว่าคนเดินโพลใช้วิธีการอำนวยความสะดวกกับลูกค้า โดยทำอย่างต่อเนื่อง จนทำให้ลูกค้าเกิดความคุ้นเคย รู้กำหนดเวลาในการมารับยอดซื้อ และสามารถเตรียมความพร้อมในการจดบันทึกตัวเลขที่ซื้อก่อนล่วงหน้าได้

วิธีการดึงดูดลูกค้าจะใช้วิธีการลด การแถม การจ่ายผลตอบแทนที่สูงกว่า และการให้ซื้อเชื่อโดยจะขึ้นอยู่กับคนเดินโพลในแต่ละพื้นที่ จากผลการวิจัยจะเห็นว่าคนเดินโพลอาศัยปัจจัยการตลาดในการจูงใจผู้ซื้อ ทำให้ผู้ซื้ออยู่กับคนเดินโพลแต่ละเจ้าอย่างต่อเนื่อง เกิดการซื้อซ้ำและเป็นลูกค้าประจำในที่สุด ซึ่งทำให้ยอดขายหอยไต้ดินของแต่ละเจ้าสูงขึ้น

การสร้างความแตกต่างโดยใช้วิธีการจ่ายผลตอบแทนให้ภายในเย็นวันออกสลากกินแบ่งผู้ขายแต่ละรายอาจมีรูปแบบหอยที่มีผลตอบแทนที่น่าสนใจ เช่นหอยกระด้างที่มีผลตอบแทนเป็นทองคำ เครื่องใช้ภายในบ้าน หอยแอร์หรือโบละสีลิปที่สามารถตรวจผลรางวัลได้หลากหลาย ทำให้มีโอกาสในการซื้อ จากผลการวิจัยจะเห็นได้ว่า คนขายหรือคนเดินโพลเองได้มีการสร้างความแตกต่างเพื่อจูงใจในการซื้อ สร้างทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้าอยู่เสมอมีผลทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อหอยไต้ดินกับเจ้ามีอนั้น ๆ เพราะหากไปซื้อที่อื่นก็ไม่มีขายในรูปแบบนี้ นอกจากนั้นยังพบว่าหอยไต้ดินรูปแบบดังกล่าวยังมีเฉพาะในบางพื้นที่ ในแต่ละพื้นที่มีรางวัล มีผลตอบแทนที่แตกต่างกัน และลูกค้าสามารถเลือกได้ตามความต้องการของแต่ละคน จึงเป็นข้อมูลเน้นย้ำว่า คนขายหรือคนเดินโพลพัฒนารูปแบบการเล่นให้มีความหลากหลายตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ ซึ่งรูปแบบ หรือผลตอบแทนดังกล่าวไม่สามารถหาซื้อได้จากผู้ขายหรือคนเดินโพลทั่วไป และหอยรัฐบาลก็ไม่มีขาย สอดคล้องกับงานวิจัยของลีนินาญ ธรรมณี (2547: 119) ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหอยบนดินของประชาชนในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มคนที่ซื้อหอยบนดินควบคู่หอยไต้ดิน เนื่องจากหอยไต้ดินมีรูปแบบจำหน่าย และรูปแบบการออกรางวัลหลากหลายกว่าหอยบนดิน อีกทั้งหอยบนดินยังมีส่วนลดในการซื้อ บางแห่งไม่ต้องจ่ายเงินทันที

ข้อดีของหวยใต้ดินในทรรศนะของผู้ที่มีความเกี่ยวข้องได้แก่ คนเดินโพย และเจ้ามือ พบว่า หวยใต้ดินมีสิ่งล่อใจสูง ผลการออกรางวัลอ้างอิงกับรัฐบาลซึ่งมีความน่าเชื่อถือ มีโอกาสถูกรางวัลสูงกว่าหวยรัฐบาล มีรูปแบบการเล่นที่หลากหลาย ไม่มีจำนวนเงินขั้นต่ำในการซื้อ หากถูกรางวัล ไม่ถูกหักค่าธรรมเนียม และผลตอบแทนคุ้มค่ากว่าการทำกิจกรรมอื่นสอดคล้องกับงานวิจัยของพัชระ คงพินิจบรรจง (2552: 48 - 51) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหวยเถื่อนในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่” ผลการวิจัยพบว่า ทศนคติต่อการเล่นหวยเถื่อนว่า มีวิธีการเล่นง่าย ไม่เสียเวลา เล่นได้ทุกโอกาส ไม่เหมือนการพนันชนิดอื่น ไม่ต้องเข้าบ่อน และต้องติดตามผลตลอดเวลา และเห็นว่าการพนันหวยเถื่อนยากต่อการจับกุม เนื่องจากไม่มีหลักฐาน พยาน วิธีการเลือกแทงเลขหวย ด้วยสาเหตุดังกล่าวจึงทำให้หวยใต้ดินสามารถดำรงอยู่ได้อย่างยาวนาน เนื่องจากหวยใต้ดินมีข้อได้เปรียบหลากหลายประการเมื่อเทียบกับกับหวยรัฐบาล และอาจกล่าวได้ว่าหวยใต้ดินเป็นหวยทางเลือกของประชาชนที่อยู่คู่กับหวยรัฐบาล ส่วนข้อด้อยเห็นว่า หวยใต้ดินเป็นสิ่งผิดกฎหมาย และถูกจับเมื่อตรวจพบ ถึงแม้หวยใต้ดินจะเป็นสิ่งผิดกฎหมาย แต่ข้อมูลในการวิจัย พบว่าเจ้ามือได้สร้างความเชื่อมั่นให้กับคนเดินโพย โดยมีการรับรองว่า หากถูกจับก็จะประกันให้ ซึ่งทำให้คนเดินโพยมีความมั่นใจที่จะดำเนินการขายหวยใต้ดินต่อไป และไม่คิดที่จะเลิกขาย สอดคล้องกับงานวิจัยของ ผาสุก พงษ์ไพจิตร และคณะ (2543: 331-333) เรื่อง “อุตสาหกรรม การพนันและนโยบายสาธารณะ” กล่าวว่า ผู้ที่ดำเนินการจัดการจะได้รับผลตอบแทนสูงทำให้เจ้ามือพร้อมจ่ายสินบนให้ตำรวจ เพื่อป้องกันการตรวจจับ อีกทั้งธุรกิจหวยใต้ดินยังมีส่วนในการซื้อเสียง จึงกล่าวได้ว่าเจ้ามือรายใหญ่เป็นผู้ที่มีอำนาจในทางการเมือง สอดคล้องกับงานวิจัยของชวรวล คณานุกุล (2542: บทคัดย่อ) เรื่อง “พฤติกรรมการเล่นและเครือข่ายการสื่อสารของผู้เล่นหวยใต้ดิน” กล่าวว่า หวยใต้ดินยังดำเนินไปอย่างมั่นคงโดยได้รับความช่วยเหลือจากเจ้าหน้าที่ตำรวจบางส่วนส่งผลให้หวยใต้ดินเจริญรุ่งเรืองแม้จะเป็นธุรกิจนอกกฎหมายก็ตาม และสอดคล้องกับงานวิจัยของพัชระ คงพินิจบรรจง (2552: 48 - 51) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อหวยเถื่อนในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่” พบว่า ปัญหาในการขายหวยเถื่อนคือ ตำรวจ ซึ่งเจ้ามือสามารถแก้ปัญหาด้วยการจ่ายส่วยเดือนละ 1 ครั้ง ข้อมูลจากผลการวิจัยนอกพบว่ามี การจ่ายส่วยหรือติดสินบนกับเจ้าหน้าที่ตำรวจแล้ว ยังพบว่าเจ้าหน้าที่เอง มีการเรียกรับสินบนในเทศกาลต่าง ๆ เช่น เทศปีใหม่ไทย หรือวันสงกรานต์ เป็นต้น ซึ่งเจ้ามือจะให้ในลักษณะสิ่งของตอบแทนในการจัดเลี้ยง อาจเป็นได้ทั้งสุรา ของรางวัล ก็ได้

มุมมองเกี่ยวกับหวยใต้ดินในอนาคต ว่า หวยใต้ดินยังคงมีอยู่ในสังคมไทย ยังคงเป็นสิ่ง ที่สืบทอดของคนในชนบทรุ่นต่อรุ่น เนื่องจากเห็นว่า วิถีชีวิตของคนเกี่ยวข้องกับเรื่องความเชื่อ มีความสัมพันธ์กับตัวเลข โดยสามารถสืบทอดผ่านการดำเนินชีวิต เช่น เมื่อลูกเริ่มพูดได้ ผู้ซื้อหวย

จะมีความเชื่อว่า หากถามเลขห่วยจากลูก เมื่อลูกพูดตัวเลขขึ้นจะมา ตัวเลขนั้นจะทำให้เขาถูกรางวัล เป็นต้น หรือแม้กระทั่งในสังคมนั้นมีการซื้อขายห่วย ก็มีโอกาสทำให้คล้อยตาม และซื้อห่วยในที่สุด นอกจากนี้ยังเห็นว่า ห่วยรัฐบาลไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อได้ นโยบายการออกรางวัล หรือรูปแบบวิธีการเล่นใหม่ของรัฐบาล เช่น ห่วยออนไลน์ ห่วยบนดิน ซึ่งมีข้อจำกัดสูง สอดคล้องกับงานวิจัยของทีนีนาฏ ธรรมณี (2547: 119) ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อห่วยบนดินของประชาชนในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” ผลการวิจัยพบว่า ผู้ซื้อห่วยบนดินส่วนใหญ่ประสบปัญหาไม่สามารถซื้อห่วยบนดินได้จนถึงวันออกรางวัล ไม่สามารถซื้อห่วยได้ และไม่มีส่วนลด นอกจากนี้หากศึกษาข้อมูลจากผลการวิจัย กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นว่า ห่วยทางเลือกของรัฐบาลไม่ว่าจะเป็นห่วยบนดินที่ถูกระงับไปแล้ว หรือห่วยออนไลน์ที่กำลังจะเกิดขึ้น มีผลทำให้ลดจำนวนผู้ซื้อห่วยใต้ดิน แต่ไม่สามารถลดจำนวนผู้เล่นห่วยหมดไปได้ แต่กลับเป็นการเพิ่มจำนวนผู้เล่นห่วยเพิ่มมากขึ้น ด้วยเป็นการเพิ่มช่องทางในการซื้อ และทำธุรกิจ ผิดกฎหมายให้อยู่บนความถูกต้อง สามารถซื้อหาได้ง่ายมากขึ้น ส่วนห่วยใต้ดินเนื่องจากมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบ ผลตอบแทน อยู่เสมอถึงแม้จะเป็นสิ่งผิดกฎหมายแต่คนยังคงนิยมซื้อต่อไป เนื่องจากห่วยรัฐบาลมีข้อจำกัดสูง ห่วยใต้ดินเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้อได้มากกว่า อีกทั้งตำรวจยังรับสินบนกับเจ้ามือ ทำให้ยากต่อการจับกุม ห่วยใต้ดินก็จึงไม่สามารถหมดไปจากสังคมได้ นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับผลการวิจัยของพัชระ คงพินิจิบรรจง (2552: 48 - 51) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อห่วยเถื่อนในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่” พบว่า ผู้ซื้อห่วยใต้บนดิน เห็นว่า ห่วยบนดินไม่สามารถแก้ปัญหาห่วยเถื่อน หรือห่วยใต้ดินได้