

Bibliography

- Arrow, J.K. Social Choice and Individual Values. New York : Willey, 1951, pp.129.
- Benton, A.A., Kelley, H.H., and Liebling, Barry. "Effect of Extremity of Offers and Concession Rate on the Outcome of Bargaining." Journal of Personality and Social Psychology, 1972, 24 Vols. 4 pp.73-83.
- Cohen, J. Behavior in Uncertainty. New York : Basic Books, Inc., 1964. pp 27-84, 145.
- Gate, I.A., Jersild, I.A., McConnell, R.T., and Challman, C.R. Educational Psychology. New York : Mc Millan Company, 1948.
- Gore, J.W., and Dyson, J.W. The Making of Decision. London : Collier Macmillan Ltd., The Free Press of Glencoe, 1964.
- Guilford, J.P. Fundamental Statistic in Psychology and Education. Tokyo : Kogakusha Company, Ltd., 1965, p.135.
- Harsanyi, J. "Bargaining in Ignorance of the Opponent's Utility Function." Journal of Conflict Resolution, 1962, 6 vols. pp.29-32.
- Iklé, F.C., and Leites, N. "Political Negotiation as a Process of Modifying Utilities." Journal of Conflict Resolution, 1962, 6 vols. pp.19-28.
- Kelley, H.H. " A Classroom Study of the Delimas in Interpersonal Negotiation." Strategie Interaction and Conflict, In K. Archebold, 1966, pp.49-73.
- Linsay, P.H., and Norman, D.A., Human Information Processing : An Introduction to Psychology. New York : Academic Press, 1972, pp.563-589.

- Morgan, W.R., and Sawyer, J. "Bargaining Expectation and Preference for Equality over Equity." Journal of Personality and Social Psychology, 6 vols. 2 pp. 139-149.
- Newman, Von. J., and Morgenstern, O. Theory of Games and Economics Behavior. 2 nd.ed. Princeton University Press, 1947, pp.53.
- Siegel, Sidney, and Fouraker, Lawrence. E. Bargaining and Group Decision Making. (Experimental in Bilateral Monopoly.) New York: McGraw-Hill Book Company, Inc., 1960.
- Winer, B.J. Statistical Principles in Experimental Design, 2 nd.ed. New York: McGraw-Hill Book Company, pp.190-268.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การหาค่าเฉลี่ย

$$\bar{X} = \frac{\Sigma X}{N}$$

เมื่อ \bar{X} = แทน มัชฌิมเลขคณิต

ΣX = แทน ผลรวมราคาสินค้าทั้งหมด

N = แทน จำนวนผู้ชายทั้งหมด

2. การวิเคราะห์ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

$$S.D. = \sqrt{\frac{\Sigma X^2}{N} - \left(\frac{\Sigma X}{N}\right)^2}$$

S.D. = แทน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ΣX^2 = แทน ผลรวมราคาสินค้าทั้งหมด

N = แทน จำนวนผู้ชายทั้งหมด

3. การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบซึ่งเกิดแฟคเตอร์

$$(1) = G^2/kn$$

$$(2) = \Sigma x^2$$

$$(3) = (\Sigma T_j^2)/n$$

$$(4) = (\Sigma p_j^2)/k$$

| Source of Variation | df. | S.S. | M.S. | F |
|---------------------|------------|------------------------------------|---|---|
| Between people | n-1 | S.S. between people = (4) - (1) | | |
| Within people | n(k-1) | S.S. within people = (2) - (4) | | |
| Treatment | k-1 | S.S. treatment = (3) - (1) | $\frac{S.S. \text{ treat.}}{k-1}$ | $\frac{M.S. \text{ treatment}}{M.S. \text{ error}}$ |
| Error | (n-1)(k-1) | S.S. error = (2) - (3) - (4) + (1) | $\frac{S.S. \text{ error}}{(n-1)(k-1)}$ | |
| Total | kn-1 | S.S. total = (2) - (1) | | |

| | |
|----------------|--|
| F | แทนค่าความแปรปรวน |
| G | แทนค่ายกกำลังสองของผลรวมของราคาทั้งหมด |
| k | แทนจำนวนผู้ซื้อ 4 คน |
| n | แทนจำนวนผู้ชายทั้งหมด |
| ΣX^2 | แทนผลรวมของราคาสินค้าแต่ละรายยกกำลังสอง |
| ΣT_j^2 | แทนผลรวมของรายยกกำลังสองของผลรวมในแต่ละสัปดาห์ |
| ΣP_j^2 | แทนผลรวมของรายยกกำลังสองของผลรวมในแต่ละแถว |

4. ทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยราคาสินค้าเป็นรายคู่ โดยวิธีการจัดลำดับกลุ่ม ตามแบบของ นิวแมน-คูลส์

5. วิเคราะห์หาค่าไคสแควร์ (Chi-square)

$$\chi^2 = \Sigma \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

| | |
|----------|--------------------------|
| χ^2 | แทนค่าไคสแควร์ |
| Σ | แทนผลรวม |
| f_o | แทนความถี่จากคำตอบ |
| f_e | แทนความถี่ที่คาดว่าจะพบ |
| df | แทนชั้นแห่งความเป็นอิสระ |

ศูนย์วิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม

แบบสอบถามทั้งหมดมี 3 ตอน

- ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการประเมินค่าสินค้าของผู้ขายก่อนการซื้อขาย
- ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการตั้งราคาสินค้าของผู้ขายและถามความรู้สึกของผู้ขาย
ในระหว่างการขาย
- ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการประเมินค่าสินค้าของผู้ขายภายหลังการขาย

แบบสอบถามตอนที่ 1

โปรดเขียนวงกลมล้อมรอบตัวอักษรหน้าคำตอบที่ต้องการเพียงคำตอบเดียว

1. ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้มีคุณค่าอยู่ในเกณฑ์
 - ก. ต่ำ
 - ข. ปานกลาง
 - ค. สูง
2. ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้จัดอยู่ในประเภทของใช้ที่จำเป็นและมีประโยชน์
 - ก. มาก
 - ข. ปานกลาง
 - ค. น้อย
3. ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้มีรูปลักษณะสวยงามน่าใช้อยู่ในเกณฑ์
 - ก. สูง
 - ข. ปานกลาง
 - ค. ต่ำ

4. ทัศนคติ เห็น ของ ฉัน กับ ชาว เขารัฐ

- ก. ชอบ
- ข. เฉย
- ค. ไม่ชอบ

5. ถ้า ชาว เขา เป็น ผู้ ซื้อ ชาว เขา คิด ว่า ของ สิ่ง นี้

- ก. นา ซื้อ มาก
- ข. นา ซื้อ ปาน กลาง
- ค. ไม่ ค่อย นา ซื้อ

แบบ สอบถาม ตอนที่ 2 มี ทั้งหมด 4 แผน

แผน ที่ 1

โปรด เติม ให้ สมบูรณ์ ก่อน ผู้ คนที่ 1 เขา มา

- ก. ชาว เขา คิด ว่า ของ สิ่ง นี้ ราคา ที่ น ประมาณ บาท
- ข. ชาว เขา คิด ว่า ควร ตั้ง ราคา เพื่อ เสนอ ขาย แก่ ผู้ ซื้อ บาท
- ค. ชาว เขา คิด ว่า ราคา ที่ น่าจะ ขาย ได้ ใน ครั้ง นี้ บาท

โปรด วง กลม ล้อม รอบ ตัว อักษร ที่ ต้องการ

1. ชาว เขารัฐ คิดว่า การ ครอง ของ ผู้ คนที่ แล้ว

- ก. เป็น ธรรม
- ข. ไม่ ค่อย เป็น ธรรม
- ค. ไม่ เป็น ธรรม เลย

2. เมื่อผู้ซื้อคนที่แล้วตอรองขาฟเจอร์สึก

- ก. พอใจ
- ข. ไม่ค่อยพอใจ
- ค. โกรธมาก

หมายเหตุ แผ่นที่ 2 แผ่นที่ 3 และ แผ่นที่ 4 มีลักษณะเหมือนกัน

แบบสอบถามตอนที่ 3

โปรดเขียนวงกลมรอบตัวอักษรหน้าคำตอบที่ต้องการเพียงข้อละหนึ่งคำตอบ

1. ข้าพเจ้ามีประสบการณ์ทางการขายสินค้า

- ก. มาก
- ข. นาน ๆ ครั้ง
- ค. ไม่เคยเลย

2. ข้าพเจ้ามีความรู้สึกขณะที่ทำหน้าที่ขายสินค้าครั้งนี้

- ก. เป็นการขายสินค้าจริง ๆ
- ข. เป็นการขายไปเรื่อย ๆ ตามคำสั่งชี้แจง
- ค. เป็นเพียงการเล่นเกมส์อย่างหนึ่งเท่านั้น

3. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าคุณค่าที่ขายไปนั้นมีคุณภาพ

- ก. ดี
- ข. ปานกลาง
- ค. เลว

4. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าคุณค่าที่ขายมีคุณค่าตามประโยชน์ใช้สอย

- ก. มาก
- ข. ปานกลาง
- ค. น้อย

5. ชาวเจ้ารู้สึกว่าคุณค่าที่ขายไปนั้นมีคุณลักษณะ
- น่าซื้อมาก
 - น่าซื้อปานกลาง
 - ไม่ค่อยน่าซื้อ
6. ความรู้สึกที่ชาวเจ้ามีต่อสินค้านี้คือ
- ชอบ
 - เฉย
 - ไม่ชอบ
7. ชาวเจ้าใช้หลักการตั้งราคาเสนอขายสินค้าจาก
- คุณค่าในตัวสินค้านั้นโดยตรงตามคุณลักษณะ
 - คาดคะเนเอาเอง
 - ประสบการณ์เคยพบเห็นราคาสินค้าชนิดนั้นมาก่อน
8. ชาวเจ้ารู้สึกว่าการต่อรองราคาของผู้ซื้อแต่ละคน
- ต่อรองมากเกินไป
 - ต่อรองได้เหมาะสม
 - ต่อรองน้อยเกินไป
- การต่อรองราคาของผู้ซื้อคนที่ 1 ตรงกับขอ.....
- การต่อรองราคาของผู้ซื้อคนที่ 2 ตรงกับขอ.....
- การต่อรองราคาของผู้ซื้อคนที่ 3 ตรงกับขอ.....
- การต่อรองราคาของผู้ซื้อคนที่ 4 ตรงกับขอ.....

9. ข้าพเจ้าคิดว่าเหตุผลในการต่อรองราคาของผู้ซื้อ
- คนที่ 1 มาจาก.....
 - คนที่ 2 มาจาก.....
 - คนที่ 3 มาจาก.....
 - คนที่ 4 มาจาก.....
- ก. ต้องการเอาเปรียบผู้ขายมากที่สุด
- ข. ต้องการความสบายใจ
- ค. หราปราคาที่แท้จริงของสินค้า
10. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าคุณค่าที่ขายไปในครั้งนั้น
- ก. ขายได้ราคาดีมาก
 - ข. ขายได้ราคาเหมาะสมกับสินค้า
 - ค. ขายได้ราคาค่อนข้างต่ำ
11. ข้าพเจ้าตัดสินใจขายสินค้าครั้งนี้เพราะ
- ก. ผู้ซื้อมีจำนวนจำกัดจึงจำเป็นต้องขาย
 - ข. ราคาต่อรองนั้นเหมาะสมกับสินค้า
 - ค. ต้องการให้กระบวนการซื้อขายสิ้นสุดอย่างรวดเร็ว
12. ถ้าข้าพเจ้ามีโอกาสได้ขายของสิ่งนี้อีกครั้ง ข้าพเจ้าจะขายในราคา.....บาท และขายให้ผู้ซื้อคนที่.....เพราะ.....

ประวัติการศึกษา

ผู้เขียนวิทยานิพนธ์ นางสาว เกื้อกุล วงศ์พานิช

วุฒิการศึกษา ครุศาสตร์บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2513



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย