

บรรณานุกรม

เกื้อกูล วงศ์พานิช. "การต่อรองราคาแบบเพิ่มค่าตัวคุณกับกระบวนการตัดสินใจขาย

(The Increasing - Factor Schedule of Bargaining and the Decision Processes in Selling)". วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี 2515.

ประคอง กรรณสูต. สถิติศาสตร์ประยุกต์สำหรับครู. พระนคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2515.

อังคณา ไกรนไพบูลย์. "การต่อรองราคาแบบตัวคุณคงที่กับกระบวนการตัดสินใจขาย
สินค้า (The Constant - Factor Schedule of Bargaining and the Decision Processes in Selling)". วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี 2515.

Fouraker, Lawrence E., and Siegel, Sidney. Bargaining Behavior.
New York : McGraw - Hill Book Co. Inc., 1963.

Katona, George. Psychological Analysis of Economic Behavior. New
York : McGraw - Hill Book Co. Inc., 1963.

Siegel, Sidney and Fouraker, Lawrence E. Bargaining and Group
Decision Making. New York : McGraw-Hill Book Co. Inc.,
1960.

Winer, B.J. Statistical Principles in Experimental Design. 2nd ed.
New York : McGraw - Hill Book Co. Inc., 1971.



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก.

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. ทาคาเฉลี่ยของการตั้งราคาสินค้า

$$\text{สูตรที่ใช้ } \bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

\bar{X} = ค่าเฉลี่ยของราคาสินค้า

X = ราคาสินค้า

N = จำนวนผู้ชาย

2. ทาคาสวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

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

S.D. = ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

X = ราคาสินค้า

N = จำนวนผู้ชาย

3. วิเคราะห์ความแปรปรวนแบบปัจจัยเดียว

สูตรที่ใช้

1. G^2/kn

2. $\sum \sum x^2$

3. $\sum T_j^2/n$

4. $\sum P_i^2/k$

G = ผลรวมของราคาสินค้าทั้งหมดหรือผลรวมความถี่ของผู้ชายที่มีต่อผู้หญิง

X = ราคาสินค้าที่คงใหญ่ของผู้ชายทุกคน หรือความถี่ของผู้ชายที่มีต่อผู้หญิงทุกคน

T_j = ผลรวมของราคาสินค้าที่คงให้ขผู้ซื้อแต่ละคน หรือผลรวมความรู้สึกที่มีต่อผู้ซื้อแต่ละคน

P_i = ผลรวมของราคาสินค้าของผู้ขายแต่ละคนหรือผลรวมความรู้สึกของผู้ขายแต่ละคน

k = จำนวนผู้ซื้อ

n = จำนวนผู้ขาย

4. ทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยราคาสินค้าเป็นรายคู่ และทดสอบค่าเฉลี่ยความรู้สึกเชิงเป็นธรรมและพอใจที่ผู้ขายมีต่อการครองของผู้ซื้อเป็นรายคู่ โดยวิธีการจัดลำดับกลุ่มแบบ นิวแมน คูสต์

5. เปรียบเทียบการประเมินคุณค่าสินค้าของผู้ขายก่อนและหลังกระบวนการขาย

$$\text{สูตรที่ใช้ } t = \frac{\bar{d} - (M_a - M_b)}{\sqrt{s_d^2/n}}$$

$$\bar{d} = \frac{\sum d}{n}$$

$$M_a - M_b = 0$$

$$s_d^2 = \frac{L_d}{n(n-1)}$$

$$L_d = n \sum d^2 - (\sum d)^2$$

t = ค่าความแตกต่างของการประเมินค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย

\bar{d} = ค่าเฉลี่ยความแตกต่างของการประเมินก่อนและหลังกระบวนการขาย

d = ความแตกต่างของการประเมินก่อนและหลังกระบวนการขาย

n = จำนวนผู้ขาย

6. วิเคราะห์ค่าไคสแควร์

$$\text{สูตรที่ใช้ } \chi^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

χ^2 = ค่าไคสแควร์

f_o = ความถี่จากคำตอบ

f_e = ความถี่ที่คาดหวังว่าจะเป็น

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคา ของผู้ชายกลุ่มหนึ่งที่ตัดสินใจขายให้
แกชชอคนที่ 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	314.95	5		
ภายในตัวผู้ชาย	8.00	12		
ลำดับที่ผิด	1.45	2	0.725	1.11
ความคลาดเคลื่อน	6.55	10	0.655	
รวมทั้งหมด	322.95	17		

$P > .05$ N = 6

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาทุน ของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตกสินใจ
ชายผู้ซอคนที่ 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	336.50	5		
ภายในตัวผู้ชาย	7.50	18		
ลำดับที่ผู้ซอ	0.33	3	0.11	0.23
ความคลาดเคลื่อน	7.17	15	0.48	
รวมทั้งหมด	344.00	23		

$P > .05$

$N = 6$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาทุนของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตกสินใจไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	1337.44	15		
ภายในตัวผู้ชาย	255.00	48		
ลำดับที่ผู้ซอ	71.56	3	23.85	5.85*
ความคลาดเคลื่อน	183.44	45	4.08	
รวมทั้งหมด	1592.44	63		

* $P < .01$

$N = 16$

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของการตั้งราคาหุ้นสินค้าของผู้ชายในการ
ต่อรองกับผู้ซื้อแต่ละคู่โดยวิธีของนิวแมน-คูลด์ ในผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

ค่าเฉลี่ยตามลำดับผู้ซื้อ	$\bar{X}_3 = 13.56$	$\bar{X}_2 = 14.00$	$\bar{X}_1 = 15.00$	r	$q_{.99}(r, 45)$	$q \sqrt{\frac{M.S. error}{N}}$
$\bar{X}_4 = 12.06$	1.50	1.94	2.94*	4	4.70	2.350
$\bar{X}_3 = 13.56$	-	0.44	1.44	3	4.37	2.185
$\bar{X}_2 = 14.00$	-	-	1.00	2	3.82	1.910

*P < .01

N = 16

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาหุ้นสินค้าของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจ
ขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	1020.25	3		
ภายในตัวผู้ชาย	150.67	8		
ลำดับผู้ซื้อ	35.17	2	17.58	0.91
ความคลาดเคลื่อน	115.50	6	19.25	
รวมทั้งหมด	1170.92	11		

P > .05

N = 4

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาหุ้นของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจขายให้
ผู้ซื้อคนที่ 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	208.17	2		
ภายในตัวผู้ชาย	16.75	9		
ลำดับที่ผู้ซื้อ	5.59	3	1.86	1.00
ความคลาดเคลื่อน	11.16	6	1.86	
รวมทั้งหมด	224.92	11		

$P > .05$

$N = 3$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาหุ้นของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	1663.13	17		
ภายในตัวผู้ชาย	121.75	54		
ลำดับที่ผู้ซื้อ	27.48	3	9.16	4.95 *
ความคลาดเคลื่อน	94.27	51	1.85	
รวมทั้งหมด	1784.88	71		

* $P < .01$

$N = 18$



ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของการตั้งราคาสินค้าของผู้ขาย ในการต่อรองกับผู้ซื้อแต่ละคู่โดยวิธีของนิวแมน คูสต์ ในผู้ขายกลุ่มที่ 2 ที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

ค่าเฉลี่ยตามลำดับผู้ซื้อ	$\bar{X}_3 = 16.00$	$\bar{X}_2 = 16.33$	$\bar{X}_1 = 16.56$	r	$q_{.99}(r, 51)$	$q \sqrt{\frac{M.S. error}{N}}$
$\bar{X}_4 = 14.94$	1.06	1.39*	1.62*	4	4.60	1.47
$\bar{X}_3 = 16.00$	-	0.33	0.56	3	4.28	1.37
$\bar{X}_2 = 16.33$	-	-	0.23	2	3.76	1.20

$P < .01$

$N = 18$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาที่จะขายได้ของผู้ขายกลุ่มที่หนึ่ง ที่ตัดสินใจขายให้ผู้อื่นคนที่ 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ขาย	412.00	5		
ภายในตัวผู้ขาย	22.00	12		
ลำดับผู้ซื้อ	3.00	2	1.50	0.79
ความคลาดเคลื่อน	19.00	10	1.90	
รวมทั้งหมด	434.00	17		

$P > .05$

$N = 6$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาที่ดินที่จะขายได้ของผู้ชายกลุ่มที่
หนึ่งที่ตัดสินใจขายผู้ซื้อคนที่ 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	287.33	5		
ภายในตัวผู้ชาย	46.50	18		
ลำดับที่ผู้ซื้อ	12.83	3	4.28	1.91
ความคลาดเคลื่อน	33.67	15	2.24	
รวมทั้งหมด	333.83	23		

$P > .05$

$N = 6$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาที่ดินที่จะขายได้ของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่ง
ที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	1440.87	15		
ภายในตัวผู้ชาย	306.88	48		
ลำดับที่ผู้ซื้อ	109.34	3	36.45	8.30*
ความคลาดเคลื่อน	197.54	45	4.39	
รวมทั้งหมด	1747.75	63		

* $P < .01$

$N = 16$

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยในการตั้งระดับความคาดหวังราคาที่ดินที่จะขายได้ในการต่อรองกับผู้ซื้อแต่ละคู่ ในผู้ขายกลุ่มที่ 1 ที่ทัศนใจไม่ขายสินค้า

ค่าเฉลี่ยตามลำดับที่ ผู้ซื้อ	$\bar{X}_3 = 17.50$	$\bar{X}_2 = 18.59$	$\bar{X}_1 = 19.31$	r	q .99 (r, 45)	$q \sqrt{\frac{M.S. error}{N}}$
$\bar{X}_4 = 15.84$	1.66	2.75*	3.47*	4	4.70	2.46
$\bar{X}_3 = 17.50$	-	1.09	1.81	3	4.37	2.29
$\bar{X}_2 = 18.59$	-	-	0.72	2	3.82	2.00

*P < .01

N = 16

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาที่ดินที่จะขายได้ของผู้ขายกลุ่มที่สองที่ทัศนใจขายใหญ่ผู้ซื้อคนที่ 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ขาย	1422.92	3		
ภายในตัวผู้ขาย	205.33	8		
ลำดับผู้ซื้อ	24.50	2	12.25	0.41
ความคลาดเคลื่อน	180.83	6	30.14	
รวมทั้งหมด	1628.25	11		

P > .05

N = 4

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาต่ำกว่าจะขายไคของผู้ชายกลุ่มที่สอง
ที่ตัดสินใจขายใหม่ข้อคนที่ 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	228.50	2		
ภายในตัวผู้ชาย	24.50	9		
ลำดับที่ข้อ	131.67	3	4.56	2.52
ความคลาดเคลื่อน	101.83	6	1.81	
รวมทั้งหมด	253.00	11		

$P > .05$

$N = 3$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาต่ำกว่าจะขายไคของผู้ชายกลุ่มที่สอง
ที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	2938.03	17		
ภายในตัวผู้ชาย	212.44	54		
ลำดับที่ข้อ	69.40	3	23.13	8.26*
ความคลาดเคลื่อน	143.04	51	2.80	
รวมทั้งหมด	3150.47	71		

* $P < .01$

$N = 18$

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ย ในการตั้งระดับความคาดหวังราคาที่ดินที่คาดว่าจะขายได้ในการต่อรองกับผู้ซื้อแต่ละคู่ ในผู้ขายกลุ่มที่ 2 ที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

ค่าเฉลี่ยตามลำดับ ผู้ซื้อ	$\bar{x}_3=20.94$	$\bar{x}_1=21.28$	$\bar{x}_2=21.72$	r	$q_{.99}(r;51)$	$q\sqrt{\frac{M.S.error}{N}}$
$\bar{x}_4 = 19.14$	1.80*	2.14*	2.58*	4	4.60	1.79
$\bar{x}_3 = 20.94$	-	0.34	0.78	3	4.28	1.67
$\bar{x}_1 = 21.28$	-	-	0.44	2	3.76	1.47

*P < .01

N = 18

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาเสนอขาย ของผู้ขายกลุ่มหนึ่งที่ตัดสินใจขายให้ผู้ซื้อคนที่ 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ขาย	537.61	5		
ภายในตัวผู้ขาย	14.00	12		
ลำดับผู้ซื้อ	2.11	2	1.06	0.89
ความคลาดเคลื่อน	11.89	10	1.19	
รวมทั้งหมด	551.61	17		

P > .05

N = 6

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาเสนอขายของผู้ชายกลุ่มหนึ่งที่ตัดสินใจขายใหญ่ช็อคคนที 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	459.21	5		
ภายในตัวผู้ชาย	52.75	18		
ลำดับที่ช็อค	3.79	3	1.26	0.39
ความคลาดเคลื่อน	48.96	15	3.26	
รวมทั้งหมด	511.96	23		

$P > .05$

$N = 6$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาเสนอขายของผู้ชายกลุ่มหนึ่งที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	2142.98	15		
ภายในตัวผู้ชาย	423.88	48		
ลำดับที่ช็อค	42.83	3	14.28	1.69
ความคลาดเคลื่อน	381.05	45	8.47	
รวมทั้งหมด	2566.86	63		

$P > .05$

$N = 16$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาเสนอขาย ของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ทัศนใจ
ชายใหญ่ข้อคนที่ 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	2678.00	3		
ภายในตัวผู้ชาย	758.67	8		
ลำดับที่ข้อ	176.17	2	88.09	0.91
ความคลาดเคลื่อน	582.50	6	97.08	
รวมทั้งหมด	3436.67	11		

$P > .05$

$N = 4$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาเสนอขายของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ทัศนใจชาย
ใหญ่ข้อคนที่ 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	114.50	2		
ภายในตัวผู้ชาย	39.75	9		
ลำดับที่ข้อ	14.25	3	4.75	1.12
ความคลาดเคลื่อน	25.50	6	4.25	
รวมทั้งหมด	154.25	11		

$P > .05$

$N = 3$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของการตั้งราคาเสนอขายของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจ
ไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	3905.13	17		
ภายในตัวผู้ชาย	237.75	54		
ลำดับที่ผู้ซื้อ	33.48	3	11.16	2.78
ความคลาดเคลื่อน	204.27	51	4.01	
รวมทั้งหมด	4142.88	71		

$P > .05$

$N = 18$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงเป็นธรรมของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจ
ขายให้ผู้ซื้อคนที่ 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	3.78	5		
ภายในตัวผู้ชาย	3.33	12		
ลำดับที่ผู้ซื้อ	2.11	2	1.06	8.83*
ความคลาดเคลื่อน	1.22	10	0.12	
รวมทั้งหมด	7.11	17		

* $P < .01$

$N = 6$

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของความรู้สึกเชิงเป็นธรรม ของผู้ชาย
กลุ่มหนึ่งทีคัดสรรใจชายใหญ่ชอคนที่ 3

ค่าเฉลี่ยตาม ลำดับที่ชอ	$\bar{x}_2 = 2.167$	$\bar{x}_1 = 2.667$	r	q.99 (r, 10)	$q \sqrt{\frac{M.S. error}{N}}$
$\bar{x}_3 = 1.833$	0.334	0.834*	3	5.27	0.738
$\bar{x}_2 = 2.167$	-	0.50	2	4.48	0.627

*P < .01

N = 6

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงเป็นธรรม ของผู้ชายกลุ่มหนึ่งทีคัดสรรใจ
ชายใหญ่ชอคนที่ 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	0.71	5		
ภายในตัวผู้ชาย	10.25	18		
ลำดับที่ชอ	8.79	3	2.93	30.21*
ความแปรปรวน	1.46	15	0.097	
รวมทั้งหมด	10.96	23		

*P < .01

N = 6

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของความรูสึกเชิงเป็นธรรมของผู้ชายกลุ่ม
ที่หนึ่งที่ตัดสินใจชายใหญ่ข้อคนที่ 4

ค่าเฉลี่ยตามลำดับ ของผู้ชาย	$\bar{x}_3 = 1.833$	$\bar{x}_2 = 2.00$	$\bar{x}_1 = 3.00$	r	q.99 (r, 15)	$q \sqrt{\frac{M.S. error}{N}}$
$\bar{x}_4 = 1.333$	0.50	0.667*	1.667*	4	5.25	0.63
$\bar{x}_3 = 1.833$	-	0.167	1.167*	3	4.88	0.634
$\bar{x}_2 = 2.00$	-	-	1.00*	2	4.17	0.542

*P < .01

N = 6

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรูสึกเชิงเป็นธรรมของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจ
ไม่ชายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	6.11	15		
ภายในตัวผู้ชาย	24.75	48		
ลำดับของผู้ชาย	20.05	3	6.68	64.23*
ความคลาดเคลื่อน	4.70	45	0.104	
รวมทั้งหมด	30.86	63		

*P < .01

N = 16

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของความรู้สึกเชิงเป็นธรรม ของผู้ชาย
กลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

ค่าเฉลี่ยตามลำดับ ของผู้ซื้อ	$\bar{x}_3 = 1.813$	$\bar{x}_2 = 1.938$	$\bar{x}_1 = 2.813$	r	q.99 (r, 45)	$q \sqrt{\frac{N.S., error}{N}}$
$\bar{x}_4 = 1.250$	0.563 *	0.688 *	1.563 *	4	4.70	0.376
$\bar{x}_3 = 1.813$	-	0.125	1.00 *	3	4.37	0.350
$\bar{x}_2 = 1.938$	-	-	0.875 *	2	3.82	0.306

*p < .01

N = 16

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงเป็นธรรม ของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจ
ขายให้ผู้ซื้อคนที่ 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	2.92	3		
ภายในตัวผู้ชาย	2.00	8		
ลำดับที่ผู้ซื้อ	1.17	2	0.59	4.21
ความคลาดเคลื่อน	0.83	6	0.14	
รวมทั้งหมด	4.92	11		

P > .05

N = 4

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงเป็นธรรม ของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจชายใหญ่ข้อคนที่ 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	0.50	2		
ภายในตัวผู้ชาย	1.75	9		
ลำดับที่ข้อ	0.92	3	0.31	2.21
ความคลาดเคลื่อน	0.83	6	0.14	
รวมทั้งหมด	2.25	11		

$P > .05$

$N = 3$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงเป็นธรรม ของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจไม่ชายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	5.90	17		
ภายในตัวผู้ชาย	28.75	54		
ลำดับที่ข้อ	20.48	3	6.83	42.69*
ความคลาดเคลื่อน	8.27	51	0.16	
รวมทั้งหมด	34.65	71		

* $P < .01$

$N = 18$

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของความรู้สึกเชิงเป็นธรรม ของผู้ชายกลุ่ม
ทั้งสองที่ทัศนคติไม่ชายสินค้า

ค่าเฉลี่ยตามลำดับ ของผู้ชาย ที่ผู้ชาย	$\bar{x}_3=1.667$	$\bar{x}_2=2.056$	$\bar{x}_1=2.722$	r	q.99 (r,51)	$q\sqrt{\frac{M.S. error}{N}}$
$\bar{x}_4 = 1.278$	0.389*	0.778*	1.444*	4	4.60	0.432
$\bar{x}_3 = 1.667$	-	0.389*	1.055*	3	4.28	0.402
$\bar{x}_2 = 2.056$	-	-	0.666*	2	3.76	0.353

*P < .01 N = 18

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงพอใจ ของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งทัศนคติ
ชายใหญ่ของผู้ชายคน 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	1.11	5		
ภายในตัวผู้ชาย	2.00	12		
ลำดับของผู้ชาย	0.78	2	0.39	3.25
ความคลาดเคลื่อน	1.22	10	0.12	
รวมทั้งหมด	3.11	17		

P > .05

N = 6

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงพอใจ ของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตกสึนใจ
ชายใหญ่ข้อคนที่ 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	0.87	5		
ภายในตัวผู้ชาย	5.75	18		
ลำดับที่ผู้ชาย	3.12	3	1.04	5.78*
ความคลาดเคลื่อน	2.63	15	0.18	
รวมทั้งหมด	6.62	23		

*P < .01 N = 6

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของความรู้สึกเชิงพอใจ ของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่
ตกสึนใจชายใหญ่ข้อคนที่ 4

ค่าเฉลี่ยตามลำดับ ที่ผู้ชาย	$\bar{X}_3 = 2.00$	$\bar{X}_2 = 2.167$	$\bar{X}_1 = 2.667$	r	q.99 (r, 15)	$q \sqrt{\frac{M.S. \text{ error}}{N}}$
$\bar{X}_4 = 1.667$	0.333	0.50	1.00*	4	5.25	0.892
$\bar{X}_3 = 2.00$	-	0.167	0.667	3	4.88	0.830
$\bar{X}_2 = 2.167$	-	-	0.50	2	4.17	0.709

*P < .01 N = 6

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงพอใจ ของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ทัศนใจไม่
ชายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	3.86	15		
ภายในตัวผู้ชาย	16.75	48		
ลำดับที่ผู้ซื้อ	11.17	3	3.72	30.00*
ความคลาดเคลื่อน	5.58	45	0.124	
รวมทั้งหมด	20.61	63		

*P < .01 N = 16

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างคู่ค่าเฉลี่ยของความรู้สึกเชิงพอใจ ของผู้ชายกลุ่มที่หนึ่ง
ที่ทัศนใจไม่ชายสินค้า

ค่าเฉลี่ยตามลำดับ ผู้ซื้อ	$\bar{x}_3 = 1.875$	$\bar{x}_2 = 2.063$	$\bar{x}_1 = 2.75$	r	q.99 (r, 45)	$q \sqrt{\frac{M.S. \text{ error}}{N}}$
$\bar{x}_4 = 1.625$	0.250	0.438*	1.125*	4	4.70	0.414
$\bar{x}_3 = 1.875$	-	0.188	0.875*	3	4.37	0.385
$\bar{x}_2 = 2.063$	-	-	0.687*	2	3.82	0.336

*P < .01

N = 16

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงพอใจของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจ
ชายใหญ่ข้อคนที่ 3

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	0.25	3		
ภายในตัวผู้ชาย	0.67	8		
ลำดับหัวข้อ	0.17	2	0.09	1.13
ความคลาดเคลื่อน	0.50	6	0.08	
รวมทั้งหมด	0.92	11		

$P > .05$ $N = 4$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงพอใจของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจ
ชายใหญ่ข้อคนที่ 4

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	0.17	2		
ภายในตัวผู้ชาย	2.75	9		
ลำดับหัวข้อ	1.59	3	0.53	2.79
ความคลาดเคลื่อน	1.16	6	0.19	
รวมทั้งหมด	2.92	11		

$P > .05$ $N = 3$

ตารางวิเคราะห์ความแปรปรวนของความรู้สึกเชิงพอใจ ของผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจ
ไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F
ระหว่างผู้ชาย	7.50	17		
ภายในตัวผู้ชาย	16.00	54		
ลำดับที่ซื้อ	9.61	3	3.20	24.62 *
ความคลาดเคลื่อน	6.39	51	0.13	
รวมทั้งหมด	23.50	71		

*P < .01

N = 18

ตารางทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของความรู้สึกเชิงพอใจ ของผู้ชายกลุ่มที่สอง
ที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

ค่าเฉลี่ยตามลำดับ ที่ซื้อ	$\bar{X}_3 = 1.833$	$\bar{X}_2 = 2.222$	$\bar{X}_1 = 2.611$	r	$q_{.99}(r, 51)$	$q \sqrt{\frac{M.S. error}{N}}$
$\bar{X}_4 = 1.667$	0.166	0.555 *	0.944 *	4	4.60	0.391
$\bar{X}_3 = 1.833$	-	0.389 *	0.778 *	3	4.28	0.364
$\bar{X}_2 = 2.222$	-	-	0.389 *	2	3.76	0.320

*P < .01

N = 18

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามประกอบการทดลอง

แบบสอบถามทั้งหมดมี 3 ตอน คือ

- ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการประเมินค่าสินค้าของผู้ชายก่อนการซื้อชาย
- ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการตั้งราคาสินค้าของผู้ชายและถามความรู้สึกของผู้ชายภายหลังการทดลองของผู้ซื้อแต่ละคน
- ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการประเมินค่าสินค้าของผู้ชายภายหลังการซื้อชาย

แบบสอบถามตอนที่ 1 โปรดเขียนวงกลมล้อมรอบตัวอักษรหน้าคำตอบที่ต้องการ เพียงคำตอบเดียว

1. ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้มีคุณค่าอยู่ในเกณฑ์
 - ก. คิ
 - ข. ปานกลาง
 - ค. เลว
2. ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้จะอยู่ในประเภทของอะไรที่จำเป็นและมีประโยชน์
 - ก. มาก
 - ข. ปานกลาง
 - ค. น้อย
3. ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้มีรูปลักษณะสวยงามน่าใจอยู่ในเกณฑ์
 - ก. สูง
 - ข. ปานกลาง
 - ค. ต่ำ
4. ทัศนคติเห็นของฉันนี้ข้าพเจ้ารู้สึก
 - ก. ชอบ
 - ข. เฉย
 - ค. ไม่ชอบ

5. ถ้าข้าพเจ้าเป็นผู้ซื้อ ข้าพเจ้าคิดว่าของชิ้นนี้
- น่าซื้อมาก
 - น่าซื้อปานกลาง
 - ไม่ค่อยน่าซื้อ

แบบสอบถามตอนที่ 2 (มีทั้งหมด 4 แผ่น)

แผ่นที่ 1

โปรดเติมให้สมบูรณ์ก่อนผู้ตอบคนที่ 1 เข้ามา

- ข้าพเจ้าคิดว่าของชิ้นนี้ราคาสูงประมาณ.....บาท
- ข้าพเจ้าคิดว่าราคาค่าที่น่าจะขายได้ในครั้งนี้.....บาท
- ข้าพเจ้าคิดว่าควรตั้งราคาเพื่อเสนอขายแก่ผู้ซื้อ.....บาท

โปรดเขียนวงกลมล้อมรอบตัวอักษรหน้าคำตอบที่ต้องการ (ภายหลังจากการตรวจสอบของผู้ซื้อ)

- ข้าพเจ้ารู้สึกว่าการตรวจสอบของผู้ตอบคนที่แล้ว
 - เป็นธรรมชาติ
 - ไม่ค่อยเป็นธรรมชาติ
 - ไม่เป็นธรรมชาติเลย
- เมื่อผู้ตอบคนที่แล้วตรวจสอบข้าพเจ้ารู้สึก
 - พอใจ
 - ไม่ค่อยพอใจ
 - โกรธมาก

หมายเหตุ แผ่นที่ 2, 3 และ 4 มีลักษณะเหมือนกับแผ่นที่ 1

แบบสอบถามตอนที่ 3 โปรดเขียนวงกลมล้อมรอบตัวอักษรหน้าคำตอบที่ต้องการเพียงคำตอบเดียว

- ข้าพเจ้ามีประสบการณ์ทางการขายสินค้า
 - มาก
 - นาน ๆ ครั้ง
 - ไม่เคยเลย

2. ความรู้สึกของข้าพเจาขณะที่ทำหน้าที่ขายสินค้าครั้งนี้
- เป็นการขายสินค้าจริง ๆ
 - เป็นการขายสินค้าไปเรื่อย ๆ ตามคำสั่งชี้แจง
 - เป็นเพียงการเล่นเกมส์อย่างหนึ่ง
3. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าการขายไปนั้นมีคุณภาพ
- ดี
 - ปานกลาง
 - เลว
4. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าการขายมีคุณค่าตามประโยชน์ใช้สอย
- มาก
 - ปานกลาง
 - น้อย
5. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าการขายมีลักษณะ
- น่าชมมาก
 - น่าชมปานกลาง
 - ไม่คอยน่าชม
6. ความรู้สึกที่ข้าพเจ้ามีต่อสินค้านี้คือ
- ชอบ
 - เฉย ๆ
 - ไม่ชอบ
7. ข้าพเจ้าใช้หลักการตั้งราคาเสนอขายสินค้านี้จาก
- ลักษณะคุณค่าสินค้านั้นโดยตรง
 - คาดคะเนเอาเอง
 - ประสบการณ์เคยพบเห็นสินค้าชนิดนี้มาก่อน

8. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าการต่อรองของบุคคลแต่ละคน

- ก. ตอรองมากเกินไป
- ข. ตอรองใคเหมาะสม
- ค. ตอรองน้อยเกินไป

การต่อรองราคาของบุคคลที่ 1 ตรงกับขอ.....

การต่อรองราคาของบุคคลที่ 2 ตรงกับขอ.....

การต่อรองราคาของบุคคลที่ 3 ตรงกับขอ.....

การต่อรองราคาของบุคคลที่ 4 ตรงกับขอ.....

9. ข้าพเจ้าคิดว่าเหตุผลในการต่อรองราคาของบุคคล

คนที่ 1 มาจาก.....

คนที่ 2 มาจาก.....

คนที่ 3 มาจาก.....

คนที่ 4 มาจาก.....

ก. ต้องการเอาเปรียบผู้ชายมากที่สุด

ข. ต้องการความสบายใจ

ค. ทราบราคาที่แท้จริงของสินค้า

10. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าสินค้าที่ขายไปในครั้งนั้น (กรณีชาย)

ก. ขายไคราคาคีมาก

ข. ขายไคราคาเหมาะสมกับสินค้า

ค. ขายไคราคาคอนขวางทำ

11. ข้าพเจ้าตัดสินใจขายสินค้าครั้งนี้เพราะ (กรณีชาย)

ก. ผู้ซื้อ มีจำนวนจำกัดจึงต้องขาย

ข. ราคาตอรองนั้นเหมาะสมกับสินค้า

ค. ต้องการให้กระบวนการซื้อขายสิ้นสุดลงอย่างรวดเร็ว

12. ข้าพเจ้าตัดสินใจไม่ยอมขายสินค้าครั้งนี้เพราะ (กรณีไม่ขาย)
- ราคาของผู้ซื้อต่ำกว่าราคาที่เราขายได้
 - ไม่ต้องการให้ผู้ซื้อได้เปรียบมากเกินไป
 - ผู้ซื้อต่อรองราคาอย่างไม่ยุติธรรม
13. ถ้าข้าพเจ้ามีโอกาสดขายสินค้าอื่นอีกครั้ง ข้าพเจ้าจะขายในราคา.....บาท และขายให้ผู้ซื้อคนที่.....เพราะ.....



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติการศึกษา

ผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาว ศรีบุญเรือน ดุษฎีพันธ์

วุฒิการศึกษา

ครุศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2511 และประกาศนียบัตรชั้นสูง สาขาการแนะแนวการศึกษา แผนกวิชาจิตวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2515

ตำแหน่งและสถานที่ทำงาน

ครูโทโรงเรียนเฉลิมขวัญสตรี จังหวัดพิษณุโลก

ทุนการวิจัย

ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ประจำปีการศึกษา 2517 เป็นจำนวนเงิน 800.00 บาท ผู้วิจัยขอขอบพระคุณบัณฑิตวิทยาลัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย