

สรุปการวิจัยและขอเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง การต่อรองราคาแบบลดค่าตัวคูณกับกระบวนการตัดสินใจชาย
ใดคั้งนี้คือ

ความมุ่งหมายของการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้มุ่งศึกษาการตัดสินใจของผู้ชายเมื่อมีผู้ขอเข้ามาต่อรองราคาแบบลดค่าตัวคูณ ความสัมพันธ์ระหว่างการต่อรองราคาแบบลดค่าตัวคูณกับการตั้งราคาสินค้า ความรู้สึกเชิงเป็นธรรมและพอใจของผู้ชายที่มีต่อวิธีการต่อรองของผู้ขอ รวมทั้งศึกษาการประเมินคุณค่าสินค้าของผู้ชายก่อนและหลังกระบวนการขาย และเปรียบเทียบการตัดสินใจชายของผู้ชายทั้ง 2 กลุ่ม ซึ่งได้รับการวางเงื่อนไขแตกต่างกัน

วิธีดำเนินการวิจัย

1. กลุ่มตัวอย่าง ผู้รับการทดลองเป็นนิสิตปริญญาตรี คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ชั้นปีที่ 1 และปีที่ 2 ของปีการศึกษา 2517 จำนวน 80 คน เป็นชาย 22 คน หญิง 58 คน มารับการทดลองด้วยความสมัครใจ โดยทำหน้าที่เป็นผู้ขายสินค้า และรับค่าตอบแทนตามที่ตกลงกันไว้ก่อนการทดลอง

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

- 2.1 จัดสภาพการขายสินค้าขึ้นในห้องแนะแนวของแผนกวิชาจิตวิทยา คณะครุศาสตร์
- 2.2 ถ้วยกาแฟพร้อมจานรอง 1 ชุด ซึ่งเป็นสินค้าที่ซื้อขายในการทดลอง
- 2.3 แผนไฟฟ้ซึ่งใช้เป็นฉากกั้นระหว่างผู้ขอและผู้ขาย
- 2.4 แบบสอบถาม 3 ตอน คือตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการประเมินคุณค่าสินค้าของผู้ชายก่อนการซื้อขาย ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการตั้งราคาสินค้าของผู้ขาย และถามความรู้สึกของผู้ชายที่มีต่อวิธีการต่อรองของผู้ขอแต่ละคนในระหว่างการซื้อขาย และตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการประเมินคุณค่าสินค้าของผู้ขายภายหลังการซื้อขาย

3. วิธีการทดลอง เมื่อได้ผู้สมัครเข้ารับการทดลองครบ 80 คน และมีวันและเวลาที่ใช้ในการทดลองเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยได้แบ่งผู้รับการทดลองออกเป็น 2 กลุ่ม และจัดให้ผู้รับการทดลองเข้ารับการทดลองสลับกัน ก่อนเริ่มการทดลองแต่ละครั้งผู้วิจัยจะชี้แจงรายละเอียดในการทดลองให้ผู้รับการทดลองทราบ รวมทั้งเงื่อนไขในการทดลองด้วย เมื่อผู้รับการทดลองเข้าใจวิธีการแล้วจึงเริ่มทำการทดลองเป็นรายบุคคล เมื่อเสร็จสิ้นการทดลองแต่ละบุคคลผู้วิจัยจะจ่ายเงินตอบแทนตามที่ตกลงกันไว้ให้กับผู้รับการทดลอง และขอร้องให้ผู้รับการทดลองเก็บเรื่องราวเกี่ยวกับการทดลองไว้เป็นความลับเพื่อผลในการทดลอง

4. สมมุติฐานของการวิจัย

4.1 การต่อรองราคาแบบลดค่าตัวคุณจะมีผลให้ผู้ชายตั้งราคาทุนสินค้า ราคาที่คาดว่าจะขายได้และราคาเสนอขายแก่ผู้ซื้อต่ำกว่าลงเรื่อย ๆ ตามลำดับที่ผู้ซื้อ

4.2 การต่อรองราคาแบบลดค่าตัวคุณจะมีผลให้ความรู้สึกเชิงพอใจและเป็นธรรมที่ผู้ชายมีต่อวิธีการต่อรองของผู้ซื้อต่ำกว่าลงเรื่อย ๆ ตามลำดับที่ผู้ซื้อ

4.3 การต่อรองราคาแบบลดค่าตัวคุณจะมีผลให้ผู้ชายประเมินคุณค่าสินค้าภายหลังกระบวนการขายต่ำกว่าก่อนกระบวนการขาย

4.4 กลุ่มผู้ชายที่ได้รับการวางเงื่อนไขว่าขายสินค้าไม่ไ้แล้วจะไม่มีใครรับเงินตอบแทนจะตัดสินใจขายให้แก่ผู้ซื้อคนใดคนหนึ่ง ถึงแม้ว่าราคาต่อรองจะแตกต่างจากราคาตามระดับความคาดหวัง ทั้งนี้เพราะว่าเงื่อนไขที่ตั้งไว้จะเป็นสิ่งจูงใจให้ผู้ชายตัดสินใจขายเพื่อตนเองจะได้รับผลประโยชน์ตอบแทน แต่กลุ่มผู้ชายที่ได้รับการวางเงื่อนไขว่าขายไม่ไ้จะไม่มีใครรับเงินตอบแทนเป็นค่าเหนื่อยในการขาย 5 บาท จะตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อที่ต่อรองราคาใกล้เคียงกับระดับความคาดหวังและจะตัดสินใจไม่ขายเมื่อผู้ซื้อต่อรองราคาแตกต่างจากระดับความคาดหวัง

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากการทดลองของแต่ละกลุ่มมาแยกออกเป็นกลุ่มย่อยตามการตัดสินใจของผู้ชาย คือแยกออกเป็นกลุ่ม ผู้ชายที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 3 คนที่ 4 และตัดสินใจไม่ขาย จากนั้นจึงนำมาวิเคราะห์ตามวิธีทางสถิติ คือ

5.1 กำหนดค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของการตั้งราคาทุนสินค้า ราคาที่คาดว่าจะขายได้ และราคาเสนอขาย

5.2 นำค่าเฉลี่ยที่ได้จากข้อ 5.1 มาแสดงเป็นแผนภูมิ

5.3 วิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อทดสอบความมีนัยสำคัญทางสถิติเกี่ยวกับการตั้งราคาสินค้าก่อนการต่อรองของผู้ซื้อแต่ละคน

5.4 ทดสอบความแตกต่างระหว่างคู่ค้าเฉลี่ยราคาสินค้าโดยวิธีการจัดลำดับกลุ่มแบบนิวแมน-คูสต์ เมื่อวิเคราะห์ความแปรปรวนแล้วพบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

5.5 วิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อทดสอบความมีนัยสำคัญทางสถิติเกี่ยวกับความรู้เชิงเป็นธรรมชาติและพอใจที่ผู้ชายมีต่อวิธีการต่อรองของผู้ซื้อแต่ละคน

5.6 ทดสอบความแตกต่างระหว่างคู่ค้าเฉลี่ยความรู้เชิงของผู้ชายโดยวิธีการจัดลำดับกลุ่มแบบนิวแมน-คูสต์ เมื่อวิเคราะห์ความแปรปรวนแล้วพบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

5.7 เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการประเมินคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย โดยคำนวณหาค่าที

5.8 วิเคราะห์ค่าไคสแควร์ เพื่อเปรียบเทียบการตัดสินใจของผู้ชาย 2 กลุ่ม ซึ่งได้รับการวางเงื่อนไขต่างกัน

ผลของการวิจัย

ในการวิจัยเรื่องการต่อรองราคาแบบลดราคาตัวคูณกับกระบวนการตัดสินใจครั้งนี้ปรากฏผลดังนี้คือ

1. เกี่ยวกับการตัดสินใจชายสินค้าพบว่า

ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งซึ่งได้รับการวางเงื่อนไขว่า เมื่อชายสินค้าได้จะได้รับส่วนแบ่งเป็นเงินครึ่งหนึ่งของราคาขาย แต่ถาขายไม่ได้อะไรจะไม่ได้รับเงินเลย ผลปรากฏว่าในจำนวนผู้ชาย 40 คน มีผู้ชายตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนหนึ่ง จำนวน 12 คน ขายให้กับผู้ซื้อคนที่สาม จำนวน 6 คน ขายให้กับผู้ซื้อคนที่สี่จำนวน 6 คน และตัดสินใจไม่ขายสินค้าจำนวน 16 คน ส่วนผู้ชายกลุ่มที่สองซึ่งได้รับการวางเงื่อนไขว่า เมื่อชายสินค้าได้จะได้รับส่วนแบ่งเป็นเงินครึ่งหนึ่งของราคาขาย แต่ถาขายไม่ได้อะไรจะได้รับเงินตอบแทนเป็นค่าเหนื่อยในการขาย 5 บาท ผลปรากฏว่าในจำนวนผู้ชาย 40 คน ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนหนึ่ง 15 คน ขายให้ผู้ซื้อคนที่สาม 4 คน ขายให้ผู้ซื้อคนที่สี่ 3 คน และตัดสินใจไม่ขายสินค้า 18 คน ผลการทดลองสนับสนุนทฤษฎีความคาดหวังและผลได้สูงสุดคือผู้ชายที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนหนึ่ง และที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้านั้น การตัดสินใจของผู้

ชายยึดถือระดับความคาดหวังเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจ นั่นคือการตัดสินใจของชายอายุหกสิบห้าคนที่หนึ่ง ส่วนผู้ชายที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่สามและคนที่สี่นั้น การตัดสินใจของชายครั้งแรกอยู่ในขั้นที่หนึ่ง คือยึดความคาดหวังเป็นเกณฑ์ แต่ต่อมาผู้ชายเปลี่ยนการตัดสินใจจากขั้นที่หนึ่งไปสู่อันดับที่สอง คือยึดเอาผลกำไรสูงสุดเป็นเกณฑ์จึงได้ตัดสินใจขาย แมวราคาต่อรองของผู้ซื้อจะห่างไกลจากราคาตามความคาดหวังของชาย

2. เกี่ยวกับการตั้งราคาทุนสินค้าแมว

2.1 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 3 และคนที่ 4 ตั้งราคาทุนสินค้าให้กับผู้ซื้อแต่ละคนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 1

2.2 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า ตั้งราคาทุนให้กับผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,45} = 5.85$) แต่การตั้งราคาทุนให้กับผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 2 และคนที่ 3 นั้น ผู้ชายตั้งราคาทุนไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อตั้งราคาทุนให้กับผู้ซื้อคนที่ 4 ผู้ชายตั้งค่าราคาที่ตั้งให้ผู้ซื้อคนที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1

2.3 ผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจขายสินค้าให้กับผู้ซื้อคนที่ 3 และคนที่ 4 ตั้งราคาทุนสินค้าให้กับผู้ซื้อแต่ละคนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 1

2.4 ผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า ตั้งราคาทุนให้กับผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,51} = 4.95$) แต่การตั้งราคาทุนให้กับผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 2 และคนที่ 3 นั้น ผู้ชายตั้งราคาทุนไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อตั้งราคาทุนให้กับผู้ซื้อคนที่ 4 ผู้ชายตั้งค่าราคาที่ตั้งให้กับผู้ซื้อคนที่ 1 และคนที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1

3. เกี่ยวกับการตั้งราคาที่เขาจะขายได้แมว

3.1 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 3 และคนที่ 4 ตั้งราคาที่เขาจะขายได้ให้กับผู้ซื้อแต่ละคนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 1

3.2 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า ตั้งราคาต่ำกว่าจะขายได้ให้กับผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,45} = 8.30$) แต่การตั้งราคาต่ำกว่าจะขายได้ให้กับผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 2 และคนที่ 3 นั้น ผู้ชายตั้งราคาต่ำกว่าจะขายได้ไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อตั้งราคาต่ำกว่าจะขายได้ให้กับผู้ซื้อคนที่ 4 ผู้ชายตั้งให้ต่ำกว่าตั้งให้กับผู้ซื้อคนที่ 1 และคนที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1

3.3 ผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจขายสินค้าให้กับผู้ซื้อคนที่ 3 และคนที่ 4 ตั้งราคาต่ำกว่าจะขายได้ให้กับผู้ซื้อแต่ละคนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 1

3.4 ผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า ตั้งราคาต่ำกว่าจะขายได้ให้กับผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,51} = 8.26$) แต่การตั้งราคาต่ำกว่าจะขายได้ให้กับผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 2 และคนที่ 3 นั้น ผู้ชายตั้งราคาไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อตั้งราคาต่ำกว่าจะขายได้ให้กับผู้ซื้อคนที่ 4 ผู้ชายตั้งต่ำกว่าตั้งให้กับผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 2 และคนที่ 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1

4. เกี่ยวกับการตั้งราคาเสนอขายพบว่า ผู้ชายทุกคนในกลุ่มที่หนึ่ง และกลุ่มที่สองตั้งราคาขายให้กับผู้ซื้อแต่ละคนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 1

5. เกี่ยวกับความรู้สึกเชิงเป็นธรรมที่ผู้ชายมีต่อวิธีการต่อรองของผู้ซื้อพบว่า

5.1 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 3 มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{2,10} = 8.83$) แต่ความรู้สึกเชิงเป็นธรรมของผู้ชายที่มีต่อผู้ซื้อคนที่ 1 และคนที่ 2 ไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อผู้ซื้อคนที่ 3 ต่อกองผู้ชายมีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 3 ต่ำกว่าผู้ซื้อคนที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2

5.2 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 4 มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,15} = 30.21$) ผู้ชายมีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 2 และคนที่ 3 ไม่แตกต่างกัน แต่มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 2 และคนที่ 3 ต่ำกว่าผู้ซื้อคนที่ 1 และมีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 4 ต่ำกว่าผู้ซื้อคนที่ 1 และคนที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2

5.3 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,45} = 64.23$) ผู้ชายมีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 2 และคนที่ 3 ไม่แตกต่างกัน แต่มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 2 และคนที่ 3 มากกว่าผู้ซื้อคนที่ 1 และมีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 4 มากกว่าผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 2 และคนที่ 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2

5.4 ผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 3 และคนที่ 4 มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อแต่ละคนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 2

5.5 ผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,51} = 42.69$) ผู้ชายมีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 2 มากกว่าคนที่ 1 มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 3 มากกว่าคนที่ 1 และคนที่ 2 และมีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อผู้ซื้อคนที่ 4 มากกว่าคนที่ 1 คนที่ 2 และคนที่ 3 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2

6. เกี่ยวกับความรู้สึกเชิงพอใจที่ผู้ชายมีต่อวิธีการต่อรองของผู้ตอบว่า

6.1 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจขายสินค้าให้กับผู้ซื้อคนที่ 3 มีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อแต่ละคนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 2

6.2 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 4 มีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,15} = 5.78$) ผู้ชายมีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 2 และคนที่ 3 ไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อผู้ซื้อคนที่ 4 ตอรองผู้ชายมีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อคนที่ 4 มากกว่าคนที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2

6.3 ผู้ชายกลุ่มที่หนึ่งที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า มีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,45} = 30.00$) ผู้ชายมีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อคนที่ 2 และ คนที่ 3 ไม่แตกต่างกัน แต่มีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อคนที่ 2 และ คนที่ 3 มากกว่าผู้ซื้อคนที่ 1 และมีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อคนที่ 4 มากกว่าผู้ซื้อคนที่ 1 และคนที่ 2 อย่าง

มีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2

6.4 ผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 3 และคนที่ 4 มีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อแต่ละคนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 2

6.5 ผู้ชายกลุ่มที่สองที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า มีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อแต่ละคนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($F_{3,51} = 24.62$) ผู้ชายมีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อคนที่ 2 ทำราคาคนที่ 1 มีความรู้สึกเชิงพอใจต่อผู้ซื้อคนที่ 3 และคนที่ 4 ทำราคาคนที่ 1 และคนที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2

7. เกี่ยวกับความรู้สึกของผู้ชายที่มีต่อคุณภาพสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขายพบว่าผู้ชายทุกคนในกลุ่มที่หนึ่งและกลุ่มที่สอง มีความรู้สึกต่อคุณภาพสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขายไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 3

8. เกี่ยวกับการตัดสินใจขายของผู้ชายทั้ง 2 กลุ่ม ที่ได้รับการวางเงื่อนไขต่างกันพบว่า ผู้ชายทั้ง 2 กลุ่มตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 4

ขอเสนอแนะ

1. การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยเปรียบเทียบการตัดสินใจของผู้ชาย 2 กลุ่มซึ่งวางเงื่อนไขกลุ่มที่หนึ่งเมื่อขายไม่ได้ จะไม่ได้เงิน ส่วนกลุ่มที่สองถ้าขายไม่ได้อาจได้เงิน 5 บาท การที่ผู้วิจัยกำหนดเงินค่าตอบแทน 5 บาท อาจมีค่าน้อยเกินไปก็ได้ จึงทำให้การตัดสินใจของผู้ชายทั้ง 2 กลุ่มไม่แตกต่างกัน ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปจะกำหนดเงินค่าตอบแทนที่สูงกว่านี้ซึ่งอาจมีผลให้การตัดสินใจขายของผู้ชายเปลี่ยนแปลง

2. ควรจะมีการทดลองโดยแยกเพศผู้ชาย เพื่อเปรียบเทียบการตัดสินใจของผู้ชายเพศชายและหญิงว่าแตกต่างกันหรือไม่ รวมทั้งการปรับระดับความคาดหวังด้วย

3. ควรมีการศึกษาการตัดสินใจของผู้ชายเมื่อการต่อรองของผู้ซื้อเมื่อมีอัตราไม่คงที่ และการต่อรองนั้นเป็นการต่อรองแบบสุ่มคือสูงบ้างต่ำบ้าง เพื่อที่ว่าผู้ชายจะได้ไม่สามารถเดาใจ

ผู้ซื้อจะต่อรองในอัตราเพิ่มขึ้นหรือลดลง เพื่อศึกษาแนวทางการปรับระดับความคาดหวัง
ของผู้ขายและการตัดสินใจ

4. ควรจะมีการศึกษาซ้ำในเรื่องนี้ แต่เปรียบเทียบระหว่างผู้ขายที่มีความรู้
ทางการขายสินค้ากับผู้ขายที่ไม่มีความรู้ในการขายสินค้า

5. ควรจะมีการศึกษาซ้ำในเรื่องนี้ แต่ควบคุมตัวแปรอื่น ๆ ที่จะมีผลต่อการ
ตัดสินใจของผู้ขาย เช่น ประสบการณ์ในการขาย ฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ขาย เป็นต้น
เพื่อผลการตัดสินใจ.



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย