

วิธีดำเนินการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างประชากร

กลุ่มตัวอย่างประชากรคือนิสิตปริญญาตรี คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ชั้นปีที่ 1 และปีที่ 2 ประจำปีการศึกษา 2517 จำนวน 80 คน เป็นชาย 22 คน หญิง 58 คน

หลักเกณฑ์การเลือกกลุ่มตัวอย่างประชากร

ใช้ความสมัครใจเป็นเกณฑ์ จึงรับสมัครนิสิตผู้สนใจภายในคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยไม่จำกัดเพศ วัย และฐานะทางเศรษฐกิจ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. จัดสภาพการขายสินค้าขึ้นในห้องแนะแนวของแผนกวิชาจิตวิทยา คณะครุศาสตร์ โดยให้กลุ่มตัวอย่าง 80 คน ทำหน้าที่เป็นผู้ขาย
2. สินค้าที่ขายคือ ถ้วยกาแฟพร้อมจานรอง 1 ชุด
3. แผ่นโฟม ซึ่งจะใช้เป็นฉากกั้นระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
4. แบบสอบถาม 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการประเมินค่าสินค้าของผู้ขายก่อนการซื้อขาย ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการตั้งราคาสินค้าของผู้ขาย และถามความรู้สึกของผู้ขายที่มีต่อผู้ซื้อแต่ละคนในระหว่างการซื้อขาย ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการประเมินค่าสินค้าของผู้ขายภายหลังการซื้อขาย

วิธีดำเนินการรวบรวมข้อมูล

วิธีดำเนินการรวบรวมข้อมูลแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนคือ

1. ขั้นเตรียมการทดลอง เป็นการเตรียมบุคคลและอุปกรณ์ที่จะมีส่วนใน

การทดลองครั้งนี้คือ

1.1 ผู้ชาย คือ กลุ่มตัวอย่างที่ได้จากการประกาศรับสมัครตามความสนใจของนิสิต นิสิตสมัครกับผู้วิจัยโดยแจ้งชื่อ ชั้น วัน และเวลาว่างเพื่อนัดหมาย เจ็อนไซท์ผู้วิจัยแจ้งให้นิสิตทราบในชั้นนี้มีเพียงว่า นิสิตจะต้องทำหน้าที่ขายสินค้ากับผู้วิจัย จักหาให้ ซึ่งการทำงานครั้งนี้ นิสิตจะไ้รับค่าตอบแทนหรือไม่ขึ้นอยู่กับความสามารถในการขายสินค้าของนิสิต

ผู้วิจัยแบ่งนิสิตออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มละ 40 คน นิสิตทั้ง 2 กลุ่มจะทำหน้าที่เป็นผู้ขายสินค้าเหมือนกัน แต่ต่างกันในเรื่องค่าตอบแทน คือกลุ่มที่หนึ่งผู้วิจัยมีเกณฑ์ว่า จะไ้รับค่าตอบแทนครึ่งหนึ่งของราคาขายถ้าขายได้ แต่ถ้าขายไม่ได้จะไม่ไ้รับค่าตอบแทนเลย ส่วนกลุ่มที่สองผู้วิจัยมีเกณฑ์ว่าจะไ้รับค่าตอบแทนครึ่งหนึ่งของราคาขายถ้าขายได้เช่นกัน แต่ถ้าขายไม่ได้ผู้วิจัยจะให้ค่าเหนื่อยในการขาย 5 บาท ซึ่งเกณฑ์ที่ผู้วิจัยกำหนดไว้นั้น นิสิตจะมีโอกาสทราบจากคำชี้แจงก่อนทำการขายสินค้า และในการทดลองผู้วิจัยจัดให้นิสิตทั้งสองกลุ่มเข้ารับการทดลองสลับกันทีละคน

1.2 ผู้ซื้อ ผู้ซื้อเป็นบุคคลที่ผู้วิจัยจัดเตรียมไว้จำนวน 4 คน ดังนั้นผู้ซื้อทั้งหมดจะทราบกระบวนการทดลองโดยตลอด ก่อนเริ่มการทดลองผู้ซื้อแต่ละคนถูกจัดลำดับที่ในการเข้าซื้อแน่นอน เป็นผู้ซื้อคนที่ 1, 2, 3 และ 4 พร้อมทั้งรับทราบเงื่อนไขการต่อรองเพื่อซื้อคือ

- ผู้ซื้อคนที่ 1 ตอลดลง 20 % โดยเอา .8 คูณราคาเสนอขายครั้งที่ 1
- ผู้ซื้อคนที่ 2 ตอลดลง 30 % โดยเอา .7 คูณราคาเสนอขายครั้งที่ 2
- ผู้ซื้อคนที่ 3 ตอลดลง 40 % โดยเอา .6 คูณราคาเสนอขายครั้งที่ 3
- ผู้ซื้อคนที่ 4 ตอลดลง 50 % โดยเอา .5 คูณราคาเสนอขายครั้งที่ 4

ผู้ซื้อจะทยอยเข้าซื้อทีละคนตามลำดับ ถ้าผู้ขายไม่ตกลงขายให้ผู้ซื้อคนที่ 1 ผู้ซื้อคนต่อไปจะเข้าซื้อต่อไปเรื่อย ๆ จนครบ 4 คน แต่ถ้าผู้ขายตกลงขายให้ผู้ซื้อคนใดก็ตาม การขายสินค้าก็สิ้นสุดที่ผู้ซื้อคนนั้น

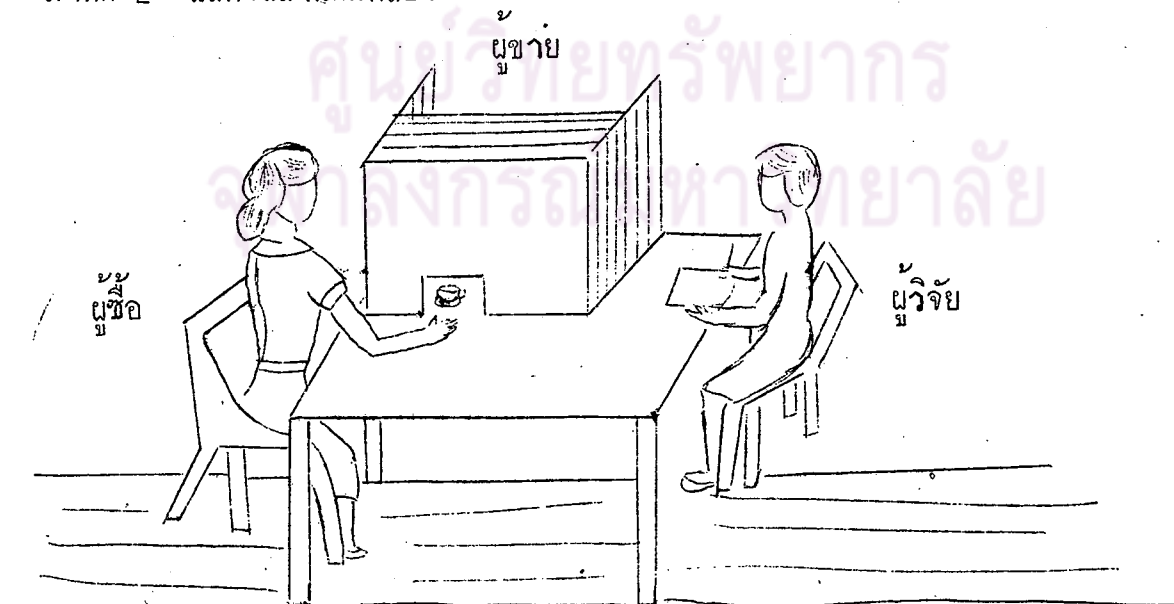
1.3 สินค้า สินค้าที่ใช่ขายคือ ถ้วยกาแฟพร้อมจานรอง 1 ชุด

ภาพที่ 1 แสดงสินค้าที่ใช้ในการทดลอง



1.4 หองทดลอง มุมหนึ่งของห้องทดลองประกอบด้วยโต๊ะขนาด 3×4 ฟุต พร้อมควยเก้าอี้สำหรับผู้วิจัย ผู้ชายและผู้ซื้อ บนโต๊ะมีฉากสูง 3 ฟุต กั้นรอบผู้ชายเพื่อความคุ้มครองอันเกิดจากผู้ซื้อ เช่น รูปรางหน้าต่าง ทาทาง การแต่งกาย รวมทั้งวิธีการพูดและน้ำเสียง ซึ่งจากลักษณะเหล่านี้ของผู้ซื้อจะสร้างความพึงพอใจให้ผู้ขายมากน้อยแตกต่างกัน ซึ่งจะมีผลต่อการตัดสินใจขาย ส่วนกลางของฉากตรงกลางจะเป็นช่องสี่เหลี่ยมขนาด 4×5 นิ้ว เพื่อใช้เป็นที่ส่งผ่านสินค้ารวมทั้งข้อความโต้ตอบในการติดต่อซื้อขายและเงิน ดังภาพที่ 2

ภาพที่ 2 แสดงสถานที่ทดลอง



1.5 คำสั่งชี้แจง คำสั่งชี้แจงให้ผู้วิจัยแจ้งให้ผู้ชายทราบทีละคนก่อน
เริ่มการทดลองดังนี้คือ

"ตามที่คุณสมัครทำงานครั้งนี้นั้น ฉันจะให้ผู้ชายสินค้าอย่างหนึ่งแก่
ผู้ชายจำนวน 4 คน โดยผู้ชายจะเข้ามาซื้อทีละคน ภายหลังจากเห็นสินค้าแล้ว ขอให้
คุณตอบแบบสอบถามตอนที่ 1 ก่อนเริ่มการขาย ต่อจากนั้นให้คุณกำหนดราคาสินค้า คือ
ราคาทุน ราคาที่คิดว่าจะขายได้ และราคาเสนอขายซึ่งคุณอาจคิดจากราคาทุน บวก
กำไรบวกราคาเผื่อต่อ ขอให้คุณบันทึกราคาทุน ราคาที่คิดว่าจะขายได้ และราคา
เสนอขายลงในกระดาษที่ฉันจะมอบให้ทุกครั้งก่อนที่ผู้ชายจะเข้ามา

เมื่อคุณกำหนดราคาเรียบร้อยแล้ว ขอให้คุณวางสินค้าไว้ตรงของที่
กำหนดให้ เพื่อแสดงว่าคุณพร้อมที่จะขาย

การขายจะเริ่มขึ้นเมื่อผู้ชายเข้ามาตามราคาสินค้า โดยใช้วิธีเขียน
ถามในกระดาษ ส่งให้คุณทางช่องนั้นเช่นกัน คุณเขียนตอบราคาเสนอขายที่ตงไว้แล้วให้
แก่ผู้ชาย เขาอาจจะซื้อไปเลยหรือต่อรองก็ได้ถ้าเขาเห็นว่าแพงเกินไป ในการขายครั้งนี้
คุณจะถูกลงขายหรือไม่ขายให้ใครเลยก็ได้ แล้วแต่การตัดสินใจของคุณตามที่เห็น
เหมาะสม ถ้าคุณตกลงขายก็เขียนตอบให้ผู้ชายทราบ เพื่อเขาจะได้จ่ายเงินและรับของ
ไป แต่ถ้าคุณไม่ตกลงขายก็ต้องเขียนตอบให้เขาทราบเช่นกัน เพื่อให้ผู้ชายคนอื่นได้เข้ามา
ซื้อบ้าง เป็นดังนี้เรื่อย ๆ ไปจนครบจำนวนผู้ชายทั้ง 4 คน

ก่อนผู้ชายคนใหม่จะเข้ามาคุณจะได้รับกระดาษบันทึกราคาแผ่นใหม่ คุณ
จะมีเวลาครู่หนึ่งเพื่อตอบคำถามและกำหนดราคาตามที่เห็นเหมาะสม คุณอาจเปลี่ยนแปลง
แปลงราคาให้สูงขึ้น ต่ำลงหรือเท่าเดิมก็ได้

คุณคงไม่ลืมว่าตลอดการขายไม่อนุญาตให้พูดคุยและเห็นหน้ากัน คุณจะ
ติดต่อกับผู้ชายโดยการเขียนข้อความโต้ตอบกันเท่านั้น

ผลประโยชน์ที่คุณจะได้รับจากการทำงานครั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถ
ในการขายของคุณ ฉันจะแบ่งเงินให้คุณครึ่งหนึ่งของราคาขายที่คุณขายได้ แต่ถ้าคุณขาย
ไม่ได้เรากางก็ไม่ได้อะไรเหมือนกัน (สำหรับผู้ชายกลุ่มที่ 1 แต่สำหรับผู้ชายกลุ่มที่ 2 นั้น
จะแบ่งเงินให้ครึ่งหนึ่งของราคาขายที่คุณขายได้ แต่ถ้าขายไม่ได้จะให้คุณเห็นในการขาย

แก่คุณ 5 บาท)

การขายสินค้าจะสิ้นสุดลงเมื่อคุณสามารถขายสินค้าได้ หรือเมื่อมีผู้ซื้อเข้ามาซื้อครบทั้ง 4 คน เมื่อเสร็จสิ้นการขายคุณต้องตอบแบบสอบถามอีกฉบับหนึ่ง จากคำสั่งชี้แจงทั้งหมดนี้ คุณมีข้อสงสัยหรือไม่เข้าใจตรงไหนบ้าง?"

1.6 แบบสอบถาม (ดูจากภาคผนวก) แบบสอบถามที่ประกอบ การทดลองมี 3 ตอนคือ

ตอนที่ 1 เป็นการประเมินค่าสินค้าก่อนเริ่มกระบวนการขาย

ตอนที่ 2 เป็นการกำหนดราคาสินค้าและความรู้สึกของผู้ขายที่มีต่อการ ทอรองของผู้ซื้อแต่ละคน

ตอนที่ 3 เป็นการประเมินคุณค่าสินค้าภายหลังเสร็จสิ้นกระบวนการขาย

2. ขั้นตอนทดลอง

2.1 ผู้วิจัยนำผู้ขายไปยังห้องที่กำหนดไว้เฉพาะ เพื่อให้คำสั่งชี้แจงใน การทดลอง

2.2 นำผู้ขายไปยังห้องทดลอง มอบสินค้าและแบบสอบถามตอนที่ 1 ให้ เมื่อผู้ขายทำเสร็จแล้วรับคืน

2.3 แจกแบบสอบถามตอนที่ 2 ซึ่งมี 4 แผน ใหญ่ขายทีละแผน ใหญ่ ขายเป็นทีกราคาสินค้าก่อนผู้ซื้อแต่ละคนเข้ามา เมื่อบันทึกราคาเรียบร้อยแล้วผู้ขายวาง สินค้าไว้ตรงของที่กำหนดให้

2.4 เริ่มกระบวนการขาย เมื่อการซื้อขายระหว่างผู้ซื้อแต่ละคนกับ ผู้ขายเสร็จสิ้นลง ผู้ขายจะตอบแบบสอบถามตอนที่ 2 เกี่ยวกับความรู้สึกที่มีต่อวิธีการ ทอรองของผู้ซื้อแต่ละคน

2.5 เมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการขายของผู้ขายแต่ละคน ผู้ทดลองแจกแบบ สอบถามตอนที่ 3 ใหญ่ขาย เมื่อตอบเสร็จรับแบบสอบถามคืน

3. ขั้นตอนการทดลอง

ผู้วิจัยจ่ายเงินค่าตอบแทนให้ผู้ขายตามที่ตกลงกัน พร้อมทั้งกล่าวขอบคุณ ที่เข้าร่วมการทดลอง และขอรองใหญ่ผู้ขายเก็บเรื่องราวเกี่ยวกับการทดลองไว้เป็นความลับ

เพื่อผลในการทดลอง

การจัดกระทำกับข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยจัดทำกับข้อมูลที่ได้นี้

1. นำข้อมูลที่ได้ออกจากการทดลองของแต่ละกลุ่มมาแยกออกเป็นกลุ่มย่อยตามการตัดสินใจของผู้ชาย คือแยกออกเป็นกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจขายให้กับผู้ซื้อคนที่ 1, คนที่ 3, คนที่ 4 และตัดสินใจไม่ขายสินค้า

2. นำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยวิธีระเบียบวิธีทางสถิติดังต่อไปนี้คือ

2.1 คำนวณค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของการตั้งราคาหุ้นสินค้า การตั้งระดับความคาดหวังราคาที่สามารถขายได้ และการตั้งราคาเสนอขายแก่ผู้ซื้อแต่ละคน ตามลำดับ

2.2 นำค่าเฉลี่ยจากข้อ 2.1 มาแสดงเป็นแผนภูมิ

2.3 วิเคราะห์ความแปรปรวนตามแบบวิเคราะห์ปัจจัยเดียวเมื่อมีการวัดซ้ำ (Analysis of Single-Factor Experiments Having Repeated Measures) เพื่อทดสอบความมีนัยสำคัญทางสถิติเกี่ยวกับการตั้งราคาหุ้น ราคาที่สามารถขายได้ และการตั้งราคาเสนอขายก่อนการต่อรองของผู้ซื้อแต่ละคน

2.4 เมื่อวิเคราะห์ความแปรปรวนแล้วพบว่า มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติก็นำมาทดสอบความแตกต่างระหว่างคู่ค่าเฉลี่ยราคาสินค้านั้น โดยใช้วิธีการจัดลำดับกลุ่มแบบนิวแมน-คูลส์ (Newman-Keuls' Method)

2.5 วิเคราะห์ความแปรปรวนตามแบบวิเคราะห์ปัจจัยเดียวเมื่อมีการวัดซ้ำ (Analysis of Single-Factor Experiments Having Repeated Measures) เพื่อทดสอบความมีนัยสำคัญทางสถิติเกี่ยวกับความรู้สึกเชิงเป็นธรรมและพอใจของผู้ชายมีต่อวิธีการต่อรองของผู้ซื้อแต่ละคน

2.6 เมื่อวิเคราะห์ความแปรปรวนแล้วพบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติก็นำมาทดสอบความแตกต่างระหว่างคู่ค่าเฉลี่ยความรู้สึกนั้น โดยใช้วิธี

การจัดลำดับกลุ่มแบบนิวแมน คูลส์ (Newman - Keuls' Method)

2.7 เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยเกี่ยวกับการประเมิน
คุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย โดยการคำนวณหาค่าที่

2.8 วิเคราะห์ค่าไคสแควร์เพื่อเปรียบเทียบการตัดสินใจของผู้ชาย
ทั้งสองกลุ่ม ซึ่งได้รับการวางเงื่อนไขต่างกัน



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย