การต่อรองราคาแบบลดค่าตัวคูณกับกระบวนการตัดสินใจขาย

นางสาว ศรีปุญเรือน สุขพันธ์

004930

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต

แผนกวิชาจิตวิทยา

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พ.ศ. 2518

i 17416905

THE DECREASING - FACTOR SCHEDULE OF BARGAINING AND THE DECISION PROCESS IN SELLING

Miss Sribuonruan Sukapan

ศูนย์วิทยทรัพยากร

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Education

Department of Psychology

Graduate School

Chulalongkorn University

1975

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณมหาวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

.....
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

คณะกรรมการตรวจวิทยานิพนธ์ .....ประธานกรรมการ

..... กรรมการ

..... กรรมการ

..... กรรมการ

อาจารย์ผู้ควบคุมการวิจัย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชัยพร วิชชาวุธ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย
จุฬาลงกรณมหาวิทยาลัย

หัวข้อวิทยานิพนธ์ การต่อรองราคาแบบลดค่าตัวคูณกับกระบวนการตัดสินใจขาย

ชื่อ นางสาวศรีบุญเรือน สุขพันธ์ แผนกวิชาจิตวิทยา

ปีการศึกษา 2517

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายที่จะศึกษาการต่อรองราคาแบบลดค่าตัวคูณกับกระบวนการตัดสินใจขาย ตัวแปรอิสระคืออัตราการต่อรองและลำดับที่ผู้ซื้อ ตัวแปรตามคือการประมาณราคาทุนสินค้า การตั้งระดับความคาดหวังราคาที่คาดว่าจะขายได้ การตั้งราคาขาย การตัดสินใจขาย ความรู้สึกของผู้ขายเชิงเป็นธรรม และพอใจที่มีต่ออัตราการต่อรอง รวมทั้งการประเมินคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขายด้วย กลุ่มตัวอย่างคือนิสิตปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 และปีที่ 2 ของคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณมหาวิทยาลัย จำนวน 80 คน ผู้ทดลองแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม โดยวางเงื่อนไขต่างกันเพื่อเปรียบเทียบการตัดสินใจ คือกลุ่มที่หนึ่งวางเงื่อนไขว่าเมื่อขายสินค้าได้จะได้เงินครึ่งหนึ่งของราคาขาย แต่ถ้าขายไม่ได้จะไม่ได้รับเงินเลย ส่วนกลุ่มที่สองจะได้รับเงินครึ่งหนึ่งของราคาขายเมื่อขายได้เช่นกัน แต่ถ้าขายไม่ได้จะได้เงิน 5 บาท

สมมุติฐานของการวิจัยมีดังนี้คือ (1) การต่อรองแบบลดตัวคูณจะมีผลให้ผู้ขายตั้งราคาทุน ราคาที่คาดว่าจะขายได้และราคาเสนอขายลดต่ำลงเรื่อย ๆ ตามลำดับที่ผู้ซื้อ (2) การต่อรองแบบลดตัวคูณจะมีผลให้ผู้ขายมีความรู้สึกเชิงเป็นธรรม และพอใจต่อวิธีการต่อรองของผู้ซื้อลดต่ำลงเรื่อย ๆ ตามลำดับที่ผู้ซื้อ (3) การต่อรองแบบลดตัวคูณจะมีผลให้ผู้ขายประเมินคุณค่าสินค้าภายหลังกระบวนการขายต่ำกว่าก่อนกระบวนการขาย (4) ผู้ขายกลุ่มที่หนึ่งจะตัดสินใจขายให้ผู้ซื้อคนใดคนหนึ่ง ถึงแม้ว่าราคาต่อรองจะแตกต่างจากระดับความคาดหวัง แต่ผู้ขายกลุ่มที่สองจะตัดสินใจขายเฉพาะเมื่อราคาต่อรองใกล้เคียงกับระดับความคาดหวัง

ผลจากการวิจัยพบว่า (1) ส่วนใหญ่ของผู้ขายทั้ง 2 กลุ่ม ตั้งราคาทุนสินค้าและราคาที่คาดว่าจะขายได้ให้กับผู้ซื้อแต่ละคนลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุน

สมมุติฐานข้อที่ 1 (2) ผู้ขายทั้ง 2 กลุ่ม ตั้งราคาเสนอขายให้กับผู้ซื้อแต่ละคนไม่แตกต่างกัน ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมุติฐานข้อที่ 1 (3) ส่วนใหญ่ของผู้ขายทั้ง 2 กลุ่มมีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่อวิธีการต่อรองของผู้ซื้อแต่ละคนลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมุติฐานข้อที่ 2 (4) ส่วนใหญ่ของผู้ขายทั้ง 2 กลุ่ม มีความรู้สึกเชิงพอใจต่อวิธีการต่อรองของผู้ซื้อแต่ละคนลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ผลการทดลองนี้จึงสนับสนุนสมมุติฐานข้อที่ 2 (5) ผู้ขายทั้ง 2 กลุ่ม ประเมินคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขายไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมุติฐานข้อที่ 3 (6) ผู้ขายทั้ง 2 กลุ่ม ตัดสินใจขายสินค้าไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ผลการทดลองนี้จึงปฏิเสธสมมุติฐานข้อที่ 4

ผลที่ได้จากการทดลองพบว่า ทฤษฎีความคาดหวังและทฤษฎีผลได้สูงสุดไม่สามารถอธิบายข้อมูลทั้งหมดได้ จึงต้องนำเอาทฤษฎีทั้งสองมารวมกันเป็นทฤษฎีความคาดหวังและผลได้สูงสุดเพื่ออธิบายข้อมูลทั้งหมด

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Thesis Title The Decreasing - Factor Schedule of Bargaining and the Decision Processes in Selling

Name Miss Sriboonruan Sukapan Department Psychology

Academic Year 1974

ABSTRACT

The purpose of this research was to study the decreasing-factor schedule of bargaining and the decision processes in selling. The independent variables were the rate and order of bargaining. The dependent variables which were obtained from the sellers were cost estimation, selling price expectation, selling price offered, decision to sell, reaction to a bargaining schedule, and evaluation of the merchandise's value before and after selling. Subjects were 80 first-year and second-year students of the Faculty of Education, Chulalongkorn University, who volunteered for paid participation. The subjects were divided into two groups, with each group having a different set of conditions. Group one had the condition that they would receive half of the price if there was a decision to sell, but receive nothing if not. Group two had the condition that they would receive half of the price if there was a decision to sell, but receive five baht if not.

The hypotheses of the research were : (1) Sellers decreased their cost estimation, their selling price expectation, and the selling price offered at each step of the process of selling. (2) The feeling of the sellers concerning fairness and satisfaction

decreased. (3) Sellers' evaluation of the value of their merchandise decreased. (4) Sellers in group one would decide to sell even though the bargaining price was different from the expected price; but sellers in group two would decide to sell only when the bargaining price was close to the expected price.

The major results were : (1) The cost estimation and selling price expectation of most of the sellers decreased significantly. This result confirmed hypothesis 1. (2) The selling price offered by all the sellers in the two groups decreased a little, but this was not statistically significant. This result rejected hypothesis 1. (3) Most of the sellers in the two groups felt that the situation was fair when the first buyers bargained, but this feeling decreased significantly on the next round of bargaining. This result confirmed hypothesis 2. (4) Most of the sellers in the two groups felt satisfied when the first buyers bargained, but this feeling decreased significantly on the next round of bargaining. This result confirmed hypothesis 2. (5) All the sellers in the two groups evaluated the value of their merchandise the same after the process of selling as they had before. This result rejected hypothesis 3. (6) The decision of the sellers to sell in the two groups did not differ significantly. This result rejected hypothesis 4.

Another finding of this study was that the theory of expectation and the theory of profit could not be applied equally to describe all data. Therefore, these two theories should be combined as the theory of expectation and profit for the purposes of describing data.

กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยพร วิชชาวุธ ที่กรุณาให้แนวความคิดและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ รวมทั้งรับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาและควบคุมการวิจัย ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุภาพรรณ โคตรจรัส ที่กรุณาให้ยืมห้องแนะแนวของแผนกวิชาจิตวิทยาเพื่อใช้เป็นสถานที่ในการทดลอง และอาจารย์ทุกท่านซึ่งเป็นกรรมการตรวจวิทยานิพนธ์ ที่ให้ความช่วยเหลือแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ จนกระทั่งงานวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาที่ได้รับ จึงขอถือโอกาสกราบขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้

นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้รับความช่วยเหลือจากเพื่อน ๆ และความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยจากนิสิตครุศาสตร์ปีที่ 1 และปีที่ 2 ผู้วิจัยขอขอบคุณไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย.

ศรีบุญเรือน สุขพันธ์

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบาญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย ... ...

สารบาญ (ต่อ)

บทที่		หน้า
	ขอบเขตของการวิจัย	14
	ความจำกัดของการวิจัย	15
2	วิธีดำเนินการวิจัย	16
	กลุ่มตัวอย่างประชากร	16
	หลักเกณฑ์การเลือกกลุ่มตัวอย่าง	16
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	16
	วิธีดำเนินการรวบรวมข้อมูล	16
	การจัดกระทำกับข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล	21
3	ผลการวิจัย	23
4	การอภิปรายผลการวิจัย	42
5	สรุปการวิจัยและข้อเสนอแนะ	58
บรรณานุกรม		66
ภาคผนวก		67
ประวัติการศึกษา		96

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการตารางประกอบ

ตารางที่ หน้า

1 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ของราคาทุน ราคาที่คาดว่าจะขายได้ และราคาเสนอขายที่ผู้ขายเสนอให้แก่ผู้ซื้อแต่ละคนในผู้ขายกลุ่มที่หนึ่ง... 24

2 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ของราคาทุน ราคาที่คาดว่าจะขายได้ และราคาเสนอขายที่ผู้ขายเสนอให้แก่ผู้ซื้อแต่ละคนในผู้ขายกลุ่มที่สอง... 25

3 ตารางสรุปค่าเอฟ (F) การตั้งราคาทุนสินค้า และสรุปความแตกต่างของค่าเฉลี่ยแต่ละคู่ตามวิธีนิวแมน คูลส์.. 31

4 ตารางสรุปค่าเอฟ (F) การตั้งราคาที่คาดว่าจะขายได้ และสรุปความแตกต่างของค่าเฉลี่ยแต่ละคู่ตามวิธีนิวแมน คูลส์... 32

5 ตารางสรุปค่าเอฟ (F) การตั้งราคาเสนอขาย และสรุปความแตกต่างของค่าเฉลี่ยแต่ละคู่ตามวิธีนิวแมน คูลส์.. 33

6 ตารางค่าเฉลี่ยคะแนนความรู้สึกเป็นธรรม และสรุปค่าเอฟ (F) รวมทั้งผลการทดสอบตามวิธีนิวแมน คูลส์ 34

7 ตารางค่าเฉลี่ยคะแนนความรู้สึกเชิงพอใจ และสรุปค่าเอฟ (F) รวมทั้งผลการทดสอบตามวิธีนิวแมน คูลส์ 36

8 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความรู้สึกของผู้ขายที่มีต่อคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจขายให้ผู้ซื้อคนที่ 1 37

รายการตารางประกอบ (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
9	เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความรู้สึกของผู้ขายที่มีต่อคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจขายให้ผู้ซื้อคนที่ 3...	38
10	เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความรู้สึกของผู้ขายที่มีต่อคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจขายให้ผู้ซื้อคนที่ 4...	39
11	เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความรู้สึกของผู้ขายที่มีต่อคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า...	40
12	วิเคราะห์ค่าไคสแวร์ (χ^2) ของการตัดสินใจขายของผู้ขายทั้ง 2 กลุ่ม.	41
13	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอัตราการลดราคาทุนกับอัตราการต่อรอง. ...	47
14	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอัตราการลดราคาคาดว่าจะขายได้กับอัตราการต่อรอง....	49
15	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอัตราการลดราคาเสนอขายกับอัตราการต่อรอง	51

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการภาพประกอบ

ภาพที่		หน้า
1	สินค้าที่ใช้ในการทดลอง...	18
2	สถานที่ทดลอง..	18

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการแผนภูมิประกอบ

แผนภูมิที่		หน้า
1	กระบวนการตัดสินใจของผู้ขาย...	11
2	แสดงค่าเฉลี่ยของการตั้งราคาทุนสินค้า การตั้งระดับความคาดหวังราคาที่คาดว่าจะขายได้ และการตั้งราคาเสนอขายให้กับผู้ซื้อในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจขายสินค้าให้ผู้ซื้อคนที่ 3..	26
3	แสดงค่าเฉลี่ยของการตั้งราคาทุนสินค้า การตั้งระดับความคาดหวังราคาที่คาดว่าจะขายได้ และการตั้งราคาเสนอขายให้กับผู้ซื้อในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจขายสินค้าให้กับผู้ซื้อคนที่ 4....	27
4	แสดงค่าเฉลี่ยของการตั้งราคาทุนสินค้า การตั้งระดับความคาดหวังราคาที่คาดว่าจะขายได้ และการตั้งราคาเสนอขายให้กับผู้ซื้อในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า..	28

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย