

บรรณานุกรม

เคนพงษ์ พลละคร. จิตวิทยาอุตสาหกรรม. พระนคร : แพร่การช่าง, ๒๕๑๑.

ประยูร เถลิงศรี. หลักเศรษฐศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ ๘. พระนคร : ชวนพิมพ์, ๒๕๑๓.

Backman, C.W. and Paul F. Secord. (ed.) Problem in Social Psychology. New York : McGraw - Hill, 1966.

Benton, Alan A., Kelly, Harold H. and Liebling, Barry. "Effects of Extremity of offers and Concession Rate on the Outcomes of Bargaining." Journal of Personality and Social Psychology. Vol. 24, No.1, 1972.

Britt, Stenart Henderson. Psychological Experiments in Consumer Behavior. New York : Wiley, 1970.

Conbach, Lee Joseph, and Gleser, Goldine C. Psychological Test and Personal Decisions. 2<sup>nd</sup> ed. Urban : University of Illinois Press, 1963.

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

Hiserodt, Donald D. Psychology and Human Relations in Marketing. New York : McGraw - Hill, 1969.

Husband, Richard W. The Psychology of Successful Selling. New York : Harper, 1953.

- Katona, George. Psychological Analysis of Economic Behavior.  
New York : McGraw - Hill, 1963.
- Kendler, Howard H. Basic Psychology. New York : Appleton -  
Century, 1963.
- Laird, Donald A, and Laird, Eleanor. Psychology : Human Relations  
and Motivation. 4<sup>th</sup> ed, New York : McGraw - Hill, 1967.
- Marin, Rom J. The Psychology of Consumer Behavior. Englewood  
Cliffs : Prentice - Hall, 1969.
- Rose, Arnold M. Human Behavior and Social Process. Boston :  
Houghton Mifflin, 1962.
- Siegel, Sidney and Fouraker, Lawrence E. Bargaining and Group  
Decision Making : Experiments in Bilateral Monopoly.  
New York : McGraw - Hill, 1960.
- Urban, F.T. "An Investigation of the Influence of Intervention  
and Experience upon Bargaining Behavior." Dissertation  
Abstract. 1972.
- Winer, B J. Statistical Principles in Experimental Design.  
2<sup>nd</sup> ed. New York : McGraw - Hill, 1971.



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## แบบสอบถามประกอบการทดลอง

ตอนที่หนึ่ง

โปรดเขียนวงกลมล้อมรอบตัวอักษรหน้าคำตอบที่ท่านต้องการ เพียงขอละหนึ่งคำตอบ

๑. ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้คุ้มค่าอยู่ในเกณฑ์
  - ก. ต่ำ
  - ข. ปานกลาง
  - ค. เฉว
๒. ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้จัดอยู่ในประเภทของใช้ที่จำเป็นและมีประโยชน์
  - ก. มาก
  - ข. ปานกลาง
  - ค. น้อย
๓. ความรู้สึกที่ข้าพเจ้ามีต่อของสิ่งนี้
  - ก. ชอบ
  - ข. เฉย
  - ค. ไม่ชอบ
๔. ถ้าข้าพเจ้าเป็นผู้อ่าน ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้
  - ก. น่าซื้อมาก
  - ข. น่าซื้อปานกลาง
  - ค. ไม่ควรซื้อ

ตอนที่สอง

โปรดเติมให้สมบูรณ์ก่อนผู้ข้อคนที่ ๑ เข้ามา

ก. ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้ราคาทนเท่ากับ.....บาท

ข. ข้าพเจ้าคิดว่าควรตั้งราคาเพื่อเสนอขายแก่ผู้ซื้อ.....บาท

ค. ข้าพเจ้าคิดว่าราคาที่น่าจะขายได้ในครั้งนี้.....บาท

โปรดเติมให้สมบูรณ์ก่อนผู้ข้อคนที่ ๒ เข้ามา สำหรับข้อ ก และ ข มีคำตอบให้เลือก

ก. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าการต่อรองของผู้ข้อคนที่แล้ว .....  
(เป็นธรรมอย่างยิ่ง, ไม่ค่อยเป็นธรรม, ไม่เป็นธรรมเลย)

ข. เมื่อผู้ข้อคนที่แล้วต่อรอง ข้าพเจ้ารู้สึก.....  
(โกรธมาก, ไม่พอใจบ้างเล็กน้อย, พอใจ)

ค. ในครั้งนี้ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้ราคาทนเท่ากับ.....บาท

ง. ดังนั้นข้าพเจ้าคิดว่าควรตั้งราคาเสนอขายแก่ผู้ซื้อ.....บาท

จ. แต่ข้าพเจ้าคิดว่าราคาที่น่าจะขายได้ในครั้งนี้.....บาท

โปรดเติมให้สมบูรณ์ก่อนผู้ข้อคนที่ ๓ เข้ามา สำหรับข้อ ก และ ข มีคำตอบให้เลือก

ก. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าการต่อรองของผู้ข้อคนที่แล้ว.....  
(เป็นธรรมอย่างยิ่ง, ไม่ค่อยเป็นธรรม, ไม่เป็นธรรมเลย)

ข. เมื่อผู้ข้อคนที่แล้วต่อรอง ข้าพเจ้ารู้สึก.....  
(โกรธมาก, ไม่พอใจบ้างเล็กน้อย, พอใจ)

ค. ในครั้งนี้ข้าพเจ้าคิดว่าของสิ่งนี้ราคาทนเท่ากับ.....บาท

ง. ดังนั้นข้าพเจ้าคิดว่าควรตั้งราคาเสนอขายแก่ผู้ซื้อ.....บาท

จ. แต่ข้าพเจ้าคิดว่าราคาที่น่าจะขายได้ในครั้งนี้.....บาท

โปรดเติมให้สมบูรณ์ก่อนผู้คนที่ < เขามา สำหรับข้อ ก และ ข มีคำตอบให้เลือก

- ก. ข้าพเจารู้สึกว่าการครองของผู้คนที่แล้ว.....  
(เป็นธรรมอย่างยิ่ง, ไม่ค่อยเป็นธรรม, ไม่เป็นธรรมเลย)
- ข. เมื่อผู้คนที่แล้วครอง ข้าพเจารู้สึก.....  
(โกรธมาก, ไม่พอใจบ้างเล็กน้อย, พอใจ)
- ค. ในครั้งนี้ข้าพเจารู้สึกว่าของสิ่งนี้ราคาแพงเกินไป.....บาท
- ง. ดังนั้นข้าพเจารู้สึกว่าควรตั้งราคาเสนอขายแก่ผู้.....บาท
- จ. แต่ข้าพเจารู้สึกว่าราคาที่นายจะขายได้ในครั้งนี้.....บาท

โปรดเลือกคำตอบจากที่กำหนดให้ เพียงคำตอบเดียวเพื่อตอบในแต่ละข้อ

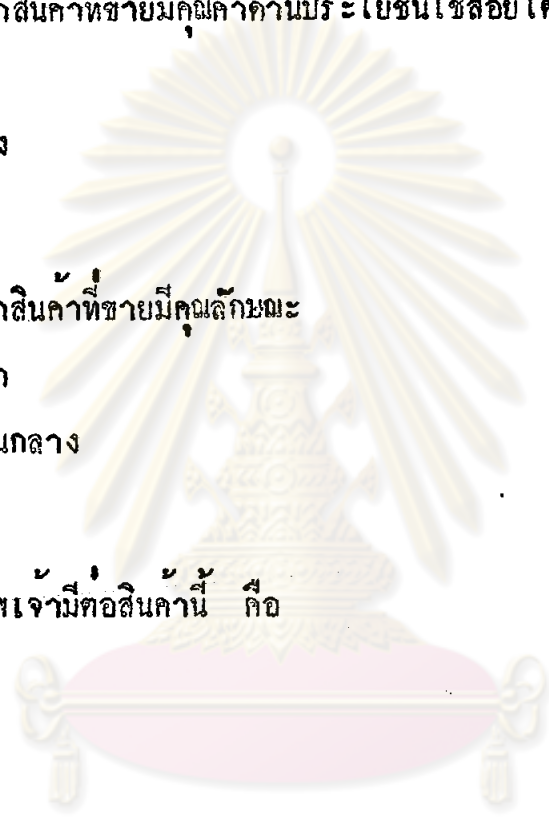
- ก. ข้าพเจารู้สึกว่าการครองของผู้คนที่แล้ว.....  
(เป็นธรรมอย่างยิ่ง, ไม่ค่อยเป็นธรรม, ไม่เป็นธรรมเลย)
- ข. เมื่อผู้คนที่แล้วครอง ข้าพเจารู้สึก.....  
(โกรธมาก, ไม่พอใจบ้างเล็กน้อย, พอใจ)

ตอนที่สาม

โปรดเขียนวงกลมล้อมรอบตัวอักษรหน้าคำตอบที่ต้องการ เพียงข้อละหนึ่งคำตอบ

๑. ข้าพเจ้ามีประสบการณ์ทางการขายสินค้า
- ก. มาก
- ข. นาน ๆ ครั้ง
- ค. ไม่เคยเลย
๒. ข้าพเจ้ามีความรู้สึกขณะทำหน้าที่ขายสินค้าดังนี้
- ก. เป็นการขายสินค้าจริง
- ข. เป็นการขายไปเรื่อย ๆ ตามคำสั่งชี้แจง
- ค. เป็นเพียงการเล่นเกมสลับบางหนึ่ง

- ๓. ชาวเจ้าบุรีศรีกว่าสินค้าที่ขายไปนั้นมีคุณภาพ
  - ก. ดี
  - ข. ปานกลาง
  - ค. เลว
  
- ๔. ชาวเจ้าบุรีศรีกว่าสินค้าที่ขายมีคุณค่าความประโยชน์ใช้สอยได้
  - ก. มาก
  - ข. ปานกลาง
  - ค. น้อย
  
- ๕. ชาวเจ้าบุรีศรีกว่าสินค้าที่ขายมีคุณลักษณะ
  - ก. นาชื่อมาก
  - ข. นาชื่อปานกลาง
  - ค. ไม่นาชื่อ
  
- ๖. ความรู้สึกที่ชาวเจ้าบุรีศรีที่มีต่อสินค้านี้ คือ
  - ก. ชอบ
  - ข. เฉย
  - ค. ไม่ชอบ
  
- ๗. ชาวเจ้าบุรีศรีใช้หลักการตั้งราคาเสนอขายสินค้านี้จาก
  - ก. ลักษณะคุณค่าในตัวสินค้านั้นโดยตรง
  - ข. คาคะเนเอาเอง
  - ค. ประสบการณ์เคยพบเห็นมา
  
- ๘. ชาวเจ้าบุรีศรีกว่าการครองของของผู้ซื้อ
  - ก. ครองมากเกินไป
  - ข. ครองได้เหมาะสม
  - ค. ครองน้อยเกินไป



ศูนย์วิจัยและพัฒนาการ  
 วิทยาลัยเกษตรกรรมมหาวิทาลัย

- ๙. ชาวเจ้าคิดว่าเหตุผลการต่อรองของผู้ซื้อครั้งนี้มาจาก
  - ก. ต้องการเอาเปรียบผู้ขายให้มากที่สุด
  - ข. ต้องการความสบายใจ
  - ค. ทราบราคาแท้จริงมาก่อนและต่อรองตามนั้น

- ๑๐. ชาวเจ้าตัดสินใจขายสินค้าครั้งนี้เพราะ (กรณีขาย)
  - ก. ผู้ซื้อจำนวนมากจึงจำเป็นต้องขาย
  - ข. ราคาที่ผู้ซื้อต่อรองเหมาะสมกับสินค้าจึงขาย
  - ค. ต้องการให้กระบวนการขายสิ้นสุดอย่างรวดเร็ว

- ๑๑. ชาวเจ้ารู้สึกว่าคุณค่าที่ขายไปในครั้งนี้ (กรณีขาย)
  - ก. ขายได้ราคาดีมาก
  - ข. ขายได้ราคาเหมาะสมกับสินค้า
  - ค. ขายได้ราคาค่อนข้างต่ำ

- ๑๒. ชาวเจ้าตัดสินใจไม่ยอมขายสินค้าครั้งนี้เพราะ (กรณีขาย)
  - ก. ราคาที่ผู้ซื้อต่อรองห่างไกลจากราคาที่คาดว่าขายได้
  - ข. ไม่ต้องการให้ผู้ซื้อได้เปรียบมากเกินไป
  - ค. ผู้ซื้อต่อรองราคาอย่างไม่ยุติธรรม

- ๑๓. ชาวเจ้ามีความรู้สึกต่อสินค้าที่ขายครั้งนี้
  - ก. เป็นสินค้าของชาวเจ้าเอง
  - ข. เป็นสินค้าที่ชาวเจ้าช่วยขายให้คนอื่น
  - ค. เป็นสินค้าที่ชาวเจ้ารับมาขายโดยหวังส่วนแบ่ง

๑๔. ถ้าชาวเจ้ามีโอกาสขายสินค้านี้อีกครั้ง ชาวเจ้าจะขายให้ใครราคา....บาทและคิดว่าจะขายให้ผู้ซื้อคนที่.....



1.2 For the group who sold to the fourth buyer, cost estimate decreased from the first to the second buyers. The selling price offered decreased from the first to the third buyers but increased with the fourth buyers. The selling price expected decreased from the third to the fourth buyer significantly.

2. The sellers felt unsatisfied and felt that the buyers were unfair in their bargaining.

3. The sellers' evaluation of the tea cup value after the process of selling was the same as what they had made before.



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ประวัติการศึกษา

ผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวอังคณา โรจนไพบูลย์

รุดติการศึกษ

วิทยาศาสตร์บัณฑิต (เกียรตินิยม) สาขาจิตวิทยา

จากคณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พ.ศ.๒๕๑๓



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย