

บทที่ ๒

วิธีดำเนินงาน และการรวบรวมข้อมูล

กลุ่มตัวอย่างประชากร

กลุ่มตัวอย่างประชากร คือ นิสิตปริญญาตรี คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน ๓๕ คน

หลักเกณฑ์การเลือกกลุ่มตัวอย่างประชากร ใช้ความสมัครใจเป็นเกณฑ์ จึงรับสมัครนิสิตผู้สนใจภายในคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยไม่จำกัดเพศ วัย ชั้นปีที่เรียน

เครื่องมือที่ใช้

เครื่องมือที่ใช้คือ การจัดสภาพการขายสินค้าขึ้น โดยให้นิสิตจำนวน ๓๕ คน ทำหน้าที่ขาย สินค้าที่ขายคือ ถ้วยชาพร้อมจานรองหนึ่งใบ

วิธีดำเนินการรวบรวมข้อมูล

ขั้นเตรียมการ ทดลอง

๑. ผู้ขาย ผู้ขายได้จากการประกาศรับสมัครนิสิตคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เข้าร่วมการทดลอง นิสิตสมัคร กับผู้ทดลองโดยแจ้งชื่อและเวลาว่างเพื่อการนัดหมาย เงื่อนไขที่ผู้ทดลองจะต้องแจ้งให้นิสิตทราบในขั้นตอนนี้มีเพียงว่า นิสิตต้องทำหน้าที่ขายสินค้าที่ผู้ทดลองจัดหาให้ การทำงานครั้งนี้ นิสิตจะได้รับค่าตอบแทนบ้างเล็กน้อย

๒. ผู้ซื้อ ผู้ซื้อเป็นผู้ตกลงผู้ตกลงจึกเตรียมไว้จำนวน ๔ คน ทั้งนี้ผู้ซื้อ
 ทั้งหมดจึงรับทราบกระบวนการตกลงโดยตลอดก่อนเริ่มตกลงจริง ๆ แต่ละคนถูกจัด
 ลำดับเข้าซื้อที่ ๑, ๒, ๓, ๔ อย่างแน่นอน พร้อมทั้งรับทราบเงื่อนไขการต่อรองเพื่อ
 ซื้อในอัตรา ๕๐ ไร่ ของราคาเสนอขายเสมอ ผู้ซื้อจะทยอยเข้าซื้อทีละคนตามลำดับ
 ถ้าผู้ขายไม่ตกลงขายให้ผู้ซื้อคนแรก ผู้ซื้อคนถัดไปจะทยอยเข้าซื้อต่อไปเรื่อย ๆ จน
 ครบสิ้นคน แต่ผู้ขายตกลงขายให้ผู้ซื้อคนใดก็ตามก่อนการ ขายสินค้าก็สิ้นสุดที่ผู้ซื้อคนนั้น

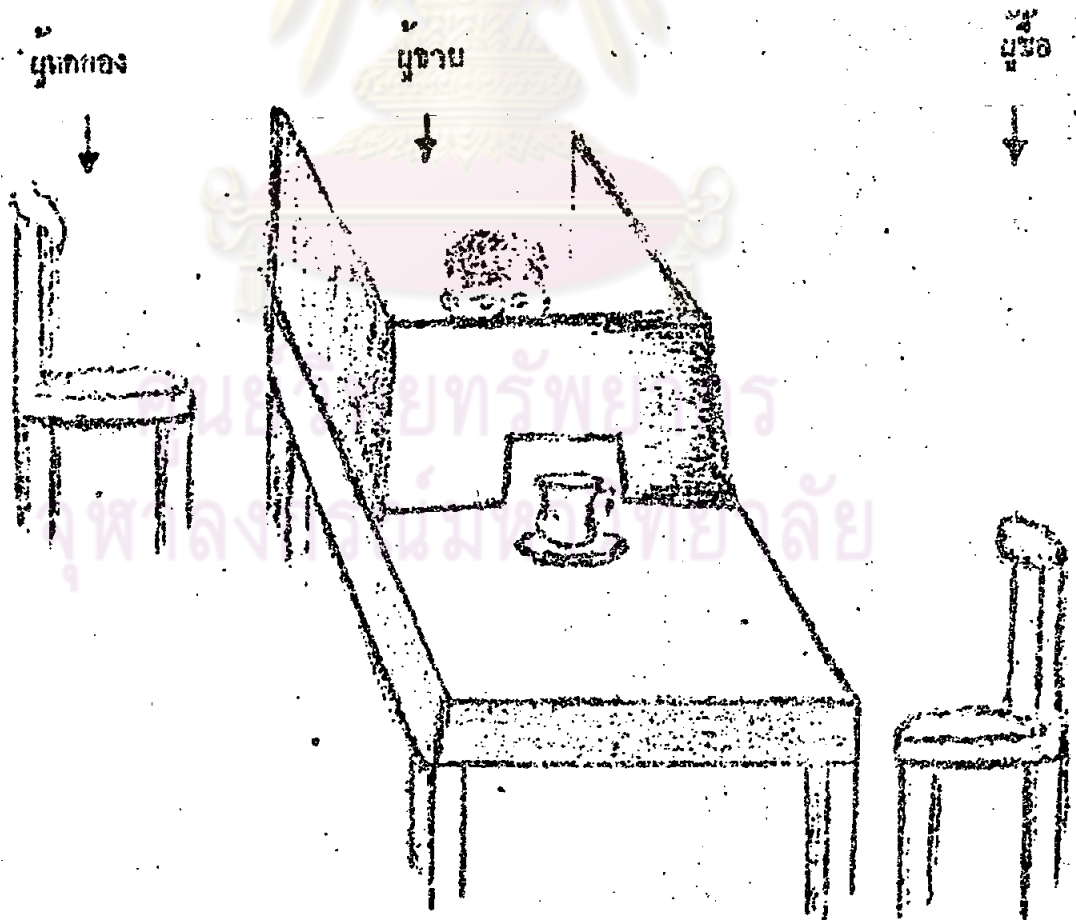
๓. สินค้า สินค้าไร้ขายก็ด้วยขายพร้อมจากรองหนึ่งใบ ถึงภาชนะ



ศูนย์วิทยพัทธศาสตร์
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ ๑ สินค้าที่ใช้ในการตกลง

๔. ห้องทดลอง ในห้องทดลองประกอบด้วยโต๊ะขนาด ๘ ฟุต พร้อมเก้าอี้
 สำหรับผู้ทดลอง ผู้ชาย และผู้ช้อ บนโต๊ะมีฉากสูง ๓ ฟุตกั้นรอบผู้ชาย เพื่อความคุม
 ด้วแปรผันจากผู้ช้อเช่นรูปร่าง หน้ตา ห้หาง การแต่งกาย เพศผู้ช้อ รวมทั้ง
 วิธีการพูด น้ำเสียงของแต่ละคนซึ่งแตกต่างกัน จากลักษณะเหล่านี้ของผู้ช้อแต่ละคน
 จะสร้างความหึงหอยให้ผู้ชายมากน้อยตามไปก้ว ซึ่งจะบ่งบอกการตัดสินใจช้อ ดังนั้น
 การติดต่อกันระหว่างผู้ชายกับผู้ช้อจึงใช้วิธีเขียนข้อความโต้ตอบส่งผ่านช่องสี่เหลี่ยมขนาด
 ๘ x ๖ นิ้ว ซึ่งเจาะไว้ที่ริมล่างสุดตรงส่วนกลางหน้าฉาก ช่องนี้ยังใช้ในการส่งผ่าน
 สินค้าและจ่ายเงินด้วย ดังภาพที่ ๒



ภาพที่ ๒ ห้องทดลอง

๕. คำสั่งชี้แจง คำสั่งชี้แจงนี้ผูกตลอดท้องแจ้งใหญ่ชายทราบทีละคนก่อน
เริ่มทดลอง

“ตามที่คุณสมัครทำงานครั้งนั้น ฉันจะให้ผู้ชายสินค้าอย่างหนึ่งแก่ผู้ชาย
จำนวน ๔ คน โดยผู้ชายจะทยอยเข้าซื้อทีละคนจากคุณ ภายหลังจากเห็นสินค้าแล้ว
ขอให้คุณตอบแบบสอบถามตอนหนึ่งก่อนที่จะเริ่มการขาย หลังจากนั้นคุณต้องกำหนดราคา
ต้นทุนสินค้าเอาเองเท่าไรก็ได้ แล้วตั้งราคาที่คุณต้องการเสนอขาย ซึ่งคุณอาจจะคิด
จากทุนที่หวังกำไรและส่วนเผื่อถูกต่อรองตามที่คุณเห็นเหมาะสม และคุณลองกำหนด
ราคาที่คุณคิดว่าขายได้ควรวางไว้ เป็นสักเท่าไร ขอให้คุณบันทึกราคาทุน ราคาเสนอ
ขาย และราคาที่คุณคิดว่าขายได้ลงในกระดาษที่ฉันจะมอบให้ทุกครั้งก่อนที่ผู้ชายแต่ละคน
เข้ามา

เมื่อคุณกำหนดราคาเรียบร้อยแล้ว ขอให้คุณวางสินค้าไว้ตรงช่องที่กำหนด
ให้ เพื่อแสดงว่าคุณพร้อมที่จะขาย

การขายจะเริ่มเมื่อผู้ชายเข้ามาถามราคา โดยใช้วิธีเขียนถามในกระดาษ
ส่งให้คุณทางช่องนั้นเท่านั้น **006485**

คุณเขียนตอบจากราคาเสนอที่ตั้งไว้แล้วให้แก่ผู้ชาย เขาอาจซื้อไปเลยหรือ
ต่อรองก็ได้ เป็นเรื่องที่คุณและผู้ชายต้องตกลงกันเอง

ในการขายครั้งนี้ คุณจะตกลงขายหรือไม่ขายให้ใครเลยก็ได้ คุณมีสิทธิ
ที่จะตัดสินใจเองตามที่คุณเห็นเหมาะสม ถ้าคุณตกลงก็เขียนตอบให้ผู้ชายทราบ เพื่อ
เขาจะได้จ่ายเงินและรับของไป แต่ถ้าคุณไม่ขายก็ต้องตอบให้เขาทราบเช่นกัน เพื่อ
ให้ผู้ชายคนอื่นจะได้เข้ามาซื้อบ้าง เป็นดังนี้ไปเรื่อย ๆ จนครบจำนวนผู้ชายผู้ซื้อสินค้า

ก่อนผู้ชายคนใหม่เข้ามา คุณจะได้รับกระดาษบันทึกราคาแผ่นใหม่ คุณจะมีเวลา
ครู่หนึ่งเพื่อตอบคำถามและเปลี่ยนแปลงราคาตามที่เห็นเหมาะสม อาจปรับราคาให้
สูงขึ้น ต่ำลง หรือเท่าเดิมก็ได้

อย่าลืมว่าตลอดการขายไม่อนุญาตให้พูกจาและเห็นหน้ากัน คุณจะติดต่อกับ
ผู้ซื้อโดยการ เขียนข้อความโต้ตอบกันเท่านั้น

ผลประโยชน์ที่คุณจะได้รับจากการทำงานครั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความสามารถใน
การขายของคุณ ถ้าคุณขายได้เท่าไรก็ตาม ครึ่งหนึ่งของเงินจำนวนนั้นจะเป็นของคุณ
แต่ถ้าคุณขายไม่ได้ เราต่างก็ไม่ได้เหมือนกัน

เมื่อคุณขายสินค้าเสร็จ ฉันมีแบบสอบถามให้คุณตอบอีกตอนหนึ่ง
จากคำสั่งซื้อทั้งหมด คุณสงสัยอะไรตรงไหนบ้าง ?

๖. แบบสอบถาม (ดูจากภาคผนวก) แบบสอบถามนี้ใช้เพื่อประกอบการ
ทดลองมีสามตอน

ตอนหนึ่ง เป็นการประเมินค่าสินค้าโดยผู้ขาย ก่อนเริ่มกระบวนการขาย

ตอนสอง เป็นคำถามเกี่ยวกับการประมาณราคาทุน การตั้งราคาเสนอขาย
และการตั้งระดับราคาคิดว่าขายได้ รวมทั้งคำถามความรู้สึกต่อการถูกต่อรอง

ตอนสาม เป็นการประเมินคุณค่าสินค้าโดยผู้ซื้อ ภายหลังจากเสร็จสิ้นกระบวนการ
การขาย

ขั้นตอนทดลอง

๑. ผู้ทดลองนำผู้ขายไปห้องเฉพาะที่กำหนดไว้ เพื่อให้คำสั่งซื้อแจ้งการ

ทดลอง

๒. นำผู้ขายไปห้องทดลอง มอบสินค้าและแบบสอบถามตอนหนึ่งให้ทำเสร็จ
แล้วรีบคืน

๓. แจกแบบสอบถามตอนสอง ให้ผู้ขายบันทึกราคาก่อนผู้ซื้อแต่ละคนเข้ามา
และรีบแผนเก้าอี้ก่อนแจกแผ่นใหม่

ศูนย์วิทยทรัพยากร

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

๔. ระยะเวลาการขายเริ่มหลังจากผู้ขายบันทึกราคาแล้ววางสินค้าไว้ตรง
ของที่กำหนดให้ ผู้ซื้อคนแรกเข้ามาถามราคาและต่อรองตามที่ผู้ตกลงวางเงื่อนไข
ไว้ให้ การขายสินค้าแต่ละชุดซึ่งประกอบด้วยผู้ขายหนึ่งคน กับผู้ซื้อสี่คน จะเสร็จสิ้น
เมื่อผู้ซื้อเข้ามาติดต่อซื้อครบทั้งสี่คน หรือกรณีผู้ขายตกลงขายให้ผู้ซื้อคนใดก่อนก็เสร็จ
สิ้นกับผู้ซื้อคนนั้น

๕. เมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการขายแต่ละชุด ผู้ตกลงแจกแบบสอบถาม
ตอนสามให้ผู้ขาย เมื่อตอบเสร็จรับคืน

๖. กรณีผู้ขายตกลงขายสินค้าใด ผู้ตกลงแบ่งเงินครึ่งหนึ่งให้ผู้ขาย
เป็นค่าตอบแทนตามข้อตกลง ถ้าขายไม่ได้ก็ไม่มีค่าตอบแทนให้ พร้อมทั้งกล่าวขอบคุณ
ผู้ร่วมตกลง และขอให้ผู้ขายทุกคนรักษาเรื่องราวเกี่ยวกับการตกลงไว้เป็นความลับ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย