

บทที่ 2

## วิธีการดำเนินงานและการรวบรวมข้อมูล

### กลุ่มตัวอย่างประชากร

กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตปริญญาตรี คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ประจำปี การศึกษา 2515 ทั้งหญิงและชาย จำนวน 35 คน

หลักเกณฑ์การเลือกกลุ่มตัวอย่างประชากร ใช้ความสมัครใจเป็นเกณฑ์โดยรับสมัคร นิสิตผู้สนใจภายในคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ไม่จำกัดเพศ วัย และชั้นที่เรียน

การสมัคร นิสิตเข้ามาสมัครกับผู้ทดลองโดยตรง โดยการเขียนใบสมัคร เข้าร่วมทดลอง ระบบชื่อ ชั้น ปีการศึกษา พร้อมทั้ง วัน และเวลาดำเนินการเพื่อนัดหมายทำการทดลอง ในชั้นก่อน นิสิตใดทราบรายละเอียดเกี่ยวกับการทดลองครั้งนี้แต่เพียงว่า นิสิตจะทำหน้าที่ขายสินค้าชิ้นหนึ่ง ถ้า นิสิตสมัครใจเข้าร่วมในงานครั้งนี้ นิสิตมีโอกาสดำเนินการตอบแทนเล็กน้อย

### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

จัดสภาพการณ์ทดลองซื้อขายสินค้าขึ้นในห้องปฏิบัติการทดลองทางจิตวิทยา คณะครุศาสตร์ โดยกำหนดให้นิสิตจำนวน 35 คน ทำหน้าที่ขายถ้วยกาแฟพร้อมจานรองจำนวน 1 ชุด ให้แก่ผู้ซื้อ จำนวน 4 คน โดยผู้ขายแต่ละคนมีโอกาสขายสินค้านี้แก่ผู้ซื้อได้ 4 คน ผู้ซื้อเข้ามาซื้อทีละคนตาม ลำดับ

### วิธีดำเนินการรวบรวมข้อมูล

วิธีดำเนินการรวบรวมข้อมูลแบ่งออกเป็น 3 ชั้น

1. ชั้นเตรียมการทดลอง เป็นการเตรียมบุคคลและอุปกรณ์ที่จะมีส่วนในการทดลอง

ดังนี้

ผู้ซื้อ เป็นบุคคลซึ่งร่วมรับทราบการทดลองโดยตลอด มีจำนวน 4 คน ซึ่งผู้ทดลองเตรียมไว้ทำหน้าที่ซื้อสินค้าจากผู้ขายทุกคนตลอดช่วงการทดลอง ผู้ซื้อแต่ละคนได้รับการจัดลำดับการเข้าซื้อที่แน่นอน เป็นผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 2 คนที่ 3 คนที่ 4 โดยผู้ซื้อแต่ละคนจะทำการต่อรองตามอัตราดังนี้

ผู้ซื้อคนที่ 1 ตอ 70 % โดยเอา .3 คูณราคาเสนอขายครั้งแรก  
 ผู้ซื้อคนที่ 2 ตอ 50 % โดยเอา .5 คูณราคาเสนอขายครั้งที่ 2  
 ผู้ซื้อคนที่ 3 ตอ 30 % โดยเอา .7 คูณราคาเสนอขายครั้งที่ 3  
 ผู้ซื้อคนที่ 4 ตอ 10 % โดยเอา .9 คูณราคาเสนอขายครั้งที่ 4

ในกระบวนการซื้อขาย ผู้ซื้อจะปฏิบัติดังนี้ เมื่อผู้ซื้อเห็นผู้ขายส่งสินค้ามาของที่กำหนดให้ออกมา แสดงว่าผู้ขายพร้อมที่จะขายสินค้าแล้ว ผู้ซื้อเขานั่งประจำที่ผู้ซื้อ หลังจากพิจารณาสินค้าแล้ว ผู้ซื้อถามราคาสินค้าโดยเขียนลงในกระดาษที่จัดไว้ให้ แล้วส่งผ่านไปให้ผู้ขายตรงของ และเมื่อทราบราคาสินค้าแล้ว ผู้ซื้อจะต่อรองตามอัตราที่กำหนดข้างต้น การขายจะเกิดขึ้นเมื่อผู้ขายตกลงขายตามราคาตอ ผู้ซื้อจ่ายเงินให้ผู้ขายตามราคาที่ตกลงกันพร้อมกับรับสินค้าชิ้นนั้นมา ถ้าผู้ขายไม่ตกลงขาย ผู้ซื้อคนนั้นจะกลับไป เพื่อให้ผู้ซื้อคนต่อไปเข้ามาซื้อจนครบ 4 คน

ผู้ขาย คือ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดลอง เป็นบุคคลซึ่งผู้ทดลองประกาศรับสมัครจากนิสิตปริญญาตรีคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ผู้ขายทำหน้าที่ขายสินค้าชิ้นนี้ทีละคน เมื่อผู้ขายมาถึงผู้ทดลอง เขาพบผู้ขายเป็นรายบุคคลในห้องที่จัดไว้เฉพาะ เพื่อตกลงกันตามคำสั่งชี้แจงในการทดลองดังนี้

คำสั่งชี้แจง " ตามที่คุณสมัครทำงานครั้งนี้นั้น ฉันจะให้คุณขายสินค้าชิ้นหนึ่งแก่ผู้ซื้อจำนวน 4 คน โดยผู้ซื้อจะเข้ามาซื้อสินค้าจากคุณทีละคน ภายหลังจากที่คุณเห็นสินค้าชิ้นนั้นแล้ว ก่อนเริ่มการขาย ขอให้คุณตอบแบบสอบถามฉบับหนึ่ง หลังจากนั้นให้คุณกำหนดราคาต้นทุนของ

สินค้าชิ้นนั้น ตั้งราคาเสนอขาย คือ ราคาทุน บวกกำไร บวกราคาเผื่อต่อ และตั้งราคา ที่คาดว่าจะขายได้จริง ๆ ภายหลังจากที่ผู้ซื้อต่อรองแล้ว ขอให้คุณบันทึก ราคาทุน ราคาเสนอขาย และราคาที่คุณคาดว่าจะขายได้ ลงบนแผนกระดาษบันทึกราคาที่你会จะได้รับภายหลังจากตอบแบบ สอบถามฉบับแรกเสร็จ คุณจะต้องบันทึกทุกครั้งก่อนที่ผู้ซื้อแต่ละคนจะเข้ามา

เมื่อคุณกำหนดราคาเรียบร้อยแล้วขอให้คุณวางสินค้าไว้ตรงช่องสี่เหลี่ยมที่เจาะไว้ ตรงผนังกัน เพื่อแสดงว่าคุณพร้อมที่จะทำการขายแล้ว

การซื้อขายจะเริ่มขึ้นเมื่อผู้ซื้อถามราคาสินค้าโดยเขียนลงในแผนกระดาษแล้วส่งให้ คุณตรงช่องนั้นเช่นกัน

คุณจะเขียนราคาเสนอขายที่ตั้งไว้แล้วส่งให้ผู้ซื้อ ผู้ซื้ออาจจะซื้อสินค้านั้นหรือทำการ ตอรองตาเห็นว่าแพงเกินไป

ในกรณีที่ผู้ซื้อต่อรอง คุณจะตกลงตามราคานั้นหรือไม่ก็ได้ ถ้าคุณตกลงขายก็เขียนตอบ ว่าตกลง แล้วผู้ซื้อจะจ่ายเงินให้คุณตามราคาที่ตกลงกัน เมื่อคุณขายสินค้าได้แล้ว การซื้อขายก็ สิ้นสุดลง

แต่ถ้าคุณไม่ขาย คุณก็เขียนบอกผู้ซื้อว่าไม่ขาย ผู้ซื้อคนนั้นจะกลับออกไป แล้วจะมีผู้ ซื้อคนใหม่เข้ามาซื้อสินค้าอีกเป็นดังนี้เรื่อยไปจนครบจำนวนผู้ซื้อ 4 คน

ก่อนที่จะมีผู้ซื้อคนใหม่เข้ามาคุณจะได้รับกระดาษบันทึกราคาแผ่นใหม่ คุณจะมีเวลา ครู่หนึ่งเพื่อตอบคำถาม และกำหนดราคาเพื่อจะขายให้ผู้ซื้อคนต่อไป โดยคุณจะปรับราคาที่ตั้ง ไว้แล้วให้สูงขึ้น ต่ำลง หรือคงราคาเดิมก็ได้แล้วแต่เหมาะสม

การซื้อขายครั้งนี้ ไม่มีการผูกพันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย คุณและผู้ซื้อติดต่อกัน โดยการ เขียนลงในแผนกระดาษ แล้วส่งผ่านถึงกันตรงช่อง

ผลประโยชน์ที่คุณจะได้จากการขายครั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการขายของคุณ ถ้าคุณขายสินค้าชิ้นนี้ได้ คุณจะได้เงินส่วนแบ่งครึ่งหนึ่งของราคาที่คุณขายได้ แต่ถ้าคุณขายไม่ได้ ทั้งคุณและฉันต่างก็ไม่ได้เงินจากผู้ซื้อ

ภายหลังจากเสร็จสิ้นการชื้อขายแล้ว จะมีแบบสอบถามให้คุณตอบอีกฉบับหนึ่ง คำชี้แจงทั้งหมดนี้คุณสงสัยหรือไม่เข้าใจตรงไหนบ้าง ? "

สินค้า สินค้าที่ขายคือถ้วยกาแฟ พร้อมจานรองจำนวน 1 ชุด ทำด้วยกระเบื้อง  
ขาว ไม่มีลวดลาย ดังภาพที่ 1

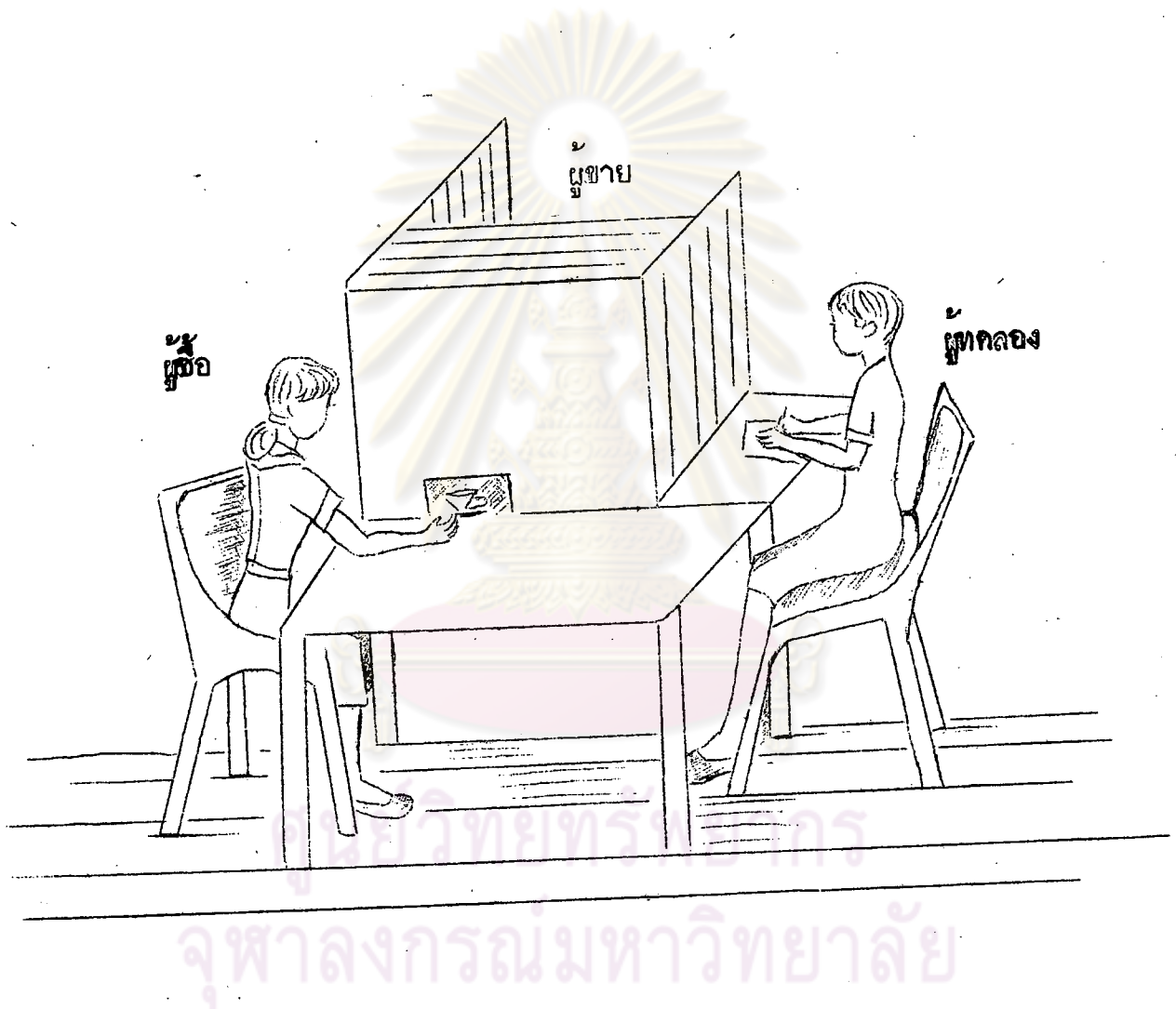
ภาพที่ 1

แสดงสินค้าที่ใช้ในการทดลอง ถ้วยกาแฟพร้อมจานรอง



เตรียมสถานที่ จัดสถานที่การทดลอง โดยใช้มุมหนึ่งของห้องปฏิบัติการทางจิตวิทยา คณะครุศาสตร์ วัสดุที่ใช้จัดสถานที่ ประกอบด้วยโต๊ะขนาด 3 x 4 ฟุต และม้านั่ง 2 ตัว วางคนละฟากโต๊ะสำหรับผู้ซื้อและผู้ขาย กลางโต๊ะมีฉากสูง 3 ฟุต ยาว 4 ฟุต กั้นกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เพื่อไม่ให้ผู้ขายเห็นหน้าผู้ซื้อ เพราะการแต่งกาย รูปร่างหน้าตาของผู้ซื้อ รวมทั้งการรู้จักกันมาก่อน ความพึงพอใจและความอคติระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายจะมีผลต่อการตัดสินใจขายของผู้ขาย นอกจากนี้เพื่อไม่ให้ผู้ขายได้ยินเสียงของผู้ซื้อ จึงกำหนดให้ผู้ซื้อและผู้ขายติดต่อกันโดยเขียนข้อความลงในแผ่นกระดาษ ดังนั้นตรงกลางคานวิมกลางสุดของฉาก จึงเจาะเป็นช่องสี่เหลี่ยมขนาด 4 x 4 นิ้ว เพื่อใช้เป็นทางส่งผ่าน ข้อความติดต่อ สินค้า และจ่ายเงิน ริมฉากคานวิมผู้ซื้อมีแผ่นกระดาษพร้อมกับคินสอเพื่อใช้เขียนข้อความดังกล่าว ส่วนริมฉากคานวิมผู้ขายมีเฉพาะคินสอเพื่อเขียนตอบข้อความ ให้ผู้ทดลองนั่งอยู่อีกด้านหนึ่งของฉากเพื่อรับส่งแบบสอบถามให้ผู้ขาย ดังภาพ

ภาพที่ 2  
แสดงสถานที่ทดลอง



เตรียมแบบสอบถาม (ดูจากภาคผนวก) แบบสอบถามประกอบการทดลองมี 3

ตอน

ตอนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับการประเมินค่าสินค้าก่อนเริ่มกระบวนการขาย

ตอนที่ 2 มีจำนวน 4 แผน เป็นคำถามเกี่ยวกับการกำหนดราคาทุน ราคาเสนอ



ขาย ราคาต่ำกว่าจะขายได้ และถามเกี่ยวกับความรู้สึกเชิงพอใจและเป็นธรรม ภายหลังจากการต่อรองของผู้ซื้อคนที่ 1 คนที่ 2 คนที่ 3 และคนที่ 4

ตอนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับการประเมินค่าสินค้าของผู้ขาย ภายหลังจากกระบวนการซื้อขาย

## 2. ขั้นตอนการทดลอง

2.1 ผู้ทดลองนำผู้ขายไปยังห้องที่จัดไว้เฉพาะเพื่อบอกคำสั่งชี้แจง

2.2 ผู้ทดลองนำผู้ขายไปยังห้องทดลอง ผู้ทดลองมอบสินค้าให้พร้อมกับแจกแบบสอบถามตอนที่ 1 ผู้ทดลองนั่งประจำที่เพื่อรอรับแบบสอบถามคืน เมื่อผู้ขายทำเสร็จ และแจกแบบสอบถามตอนต่อไป

2.3 แจกแบบสอบถามตอนที่ 2 ซึ่งมี 4 แผ่น ผู้ทดลองแจกทีละแผ่นโดยแจกแผ่นที่ 1 ก่อน

2.4 ผู้ขายกำหนดระดับความคาดหวัง ราคาทุน ราคาเสนอขาย ราคาคาดว่าจะขายได้ เมื่อบันทึกเรียบร้อยแล้ว นำสินค้าวางไว้ตรงช่องที่กำหนดให้

2.5 กระบวนการซื้อขายเริ่มขึ้นเมื่อผู้ซื้อเห็นสินค้าที่ผู้ขายวางตรงช่อง ผู้ซื้อคนที่ 1 เดินเข้ามา ภายหลังจากพิจารณาสินค้าแล้ว ผู้ซื้อถามราคาสินค้าโดยเขียนลงในกระดาษแล้วส่งให้ผู้ขาย ผู้ขายเขียนราคาสินค้าจากราคาเสนอขายที่ตั้งไว้ แล้วส่งตอบมา ผู้ซื้อคนที่ 1 ต่อรองตามอัตราที่กำหนดข้างต้น ผู้ขายเขียนตอบว่าจะตกลงขายหรือไม่ ถ้าขายผู้ซื้อก็จ่ายเงินให้ตามราคาที่ตกลงกัน ถ้าไม่ขาย การซื้อขายระหว่างผู้ซื้อคนที่ 1 กับผู้ขายจะเสร็จสิ้นลง ผู้ซื้อคนที่ 1 กลับออกมาพร้อมกับเก็บกระดาษต่อรองไว้ให้ผู้ทดลอง

2.6 ก่อนที่ผู้ซื้อคนที่ 2 จะเข้ามา ภายหลังจากที่ผู้ขายตอบ ตามเกี่ยวกับความรู้สึกเชิงพอใจและเป็นธรรม ในวิธีการต่อรองของผู้ซื้อคนที่ 1 เสร็จแล้ว ผู้ขายส่งกระดาษแผ่นที่ 1 คืนให้ผู้ทดลอง ผู้ทดลองส่งกระดาษแผ่นที่ 2 ให้ เหตุผลที่ผู้ทดลองส่งแบบสอบถามตอน 2 ให้ผู้ขายทีละแผ่น ก็เพื่อป้องกันผู้ขายเปลี่ยนแปลงราคาที่ตั้งไว้แต่เดิม

2.7 เมื่อผู้ซื้อคนที่ 2 เข้ามากระบวนการซื้อขายเริ่มขึ้นอีกครั้ง (ตามข้อ 5) จนครบจำนวนผู้ซื้อ 4 คน หรือจนกระทั่งผู้ซื้อผู้ขายสามารถตกลงซื้อขายกันได้

### 3. ขั้นตอนการทดลอง

3.1 เมื่อกระบวนการซื้อขายเสร็จสิ้นลง ผู้ทดลองแจกแบบสอบถามตอนที่ 3 ให้ผู้ขายตอบและรับคืนเมื่อตอบเสร็จ

3.2 ผู้ทดลองจ่ายเงินส่วนแบ่งจากการขายสินค้าได้ให้แก่ผู้ขาย ตามที่ตกลงกัน โดยแบ่งเงินให้ผู้ขายครึ่งหนึ่งของราคาที่ได้ขายได้

3.3 ผู้ทดลองกล่าวคำขอบคุณผู้ขาย พร้อมกับขอร้องให้ผู้ขายเก็บเรื่องราวในการทดลองนี้ไว้เป็นความลับเพื่อผลในการทดลองครั้งต่อไป

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย