

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ทดลองนำข้อมูลที่ได้อาจมาวิเคราะห์ โดยใช้ระเบียบวิธีทางสถิติ
คำนวณค่าดังต่อไปนี้

๑. คำนวณค่าเฉลี่ยการประมาณราคาทุนสินค้า การตั้งราคาเสนอขายและ
การตั้งระดับราคาคาดควาขายได้ ที่กำหนดให้ผู้ซื้อแต่ละครั้ง
๒. วิเคราะห์ความแปรปรวน (analysis of variance) การประมาณ
ราคาทุนสินค้า การตั้งราคาเสนอขาย และการตั้งระดับราคาคาดควาขายได้ ระหว่าง
ผู้ซื้อแต่ละคน
๓. เมื่อวิเคราะห์ความแปรปรวน ถ้าพบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ ต้อง
ทดสอบความแตกต่างระหว่างคู่ค่าเฉลี่ยราคาสินค้านั้น โดยใช้วิธีการจัดลำดับกลุ่ม
(studentized range test) แบบนิวแมน - คูลส์ (Newman - Keuls)
๔. วิเคราะห์หาค่าไคสแควร์ (chi - square) เพื่อทดสอบความสัมพันธ์
ของความถี่เชิงเป็นธรรมและพอใจ ที่มีต่ออัตราการครองแต่ละครั้ง และทดสอบ
ความสัมพันธ์การประเมินคุณค่าสินค้าของผู้ขายก่อนและหลังการครองในกระบวนการขาย

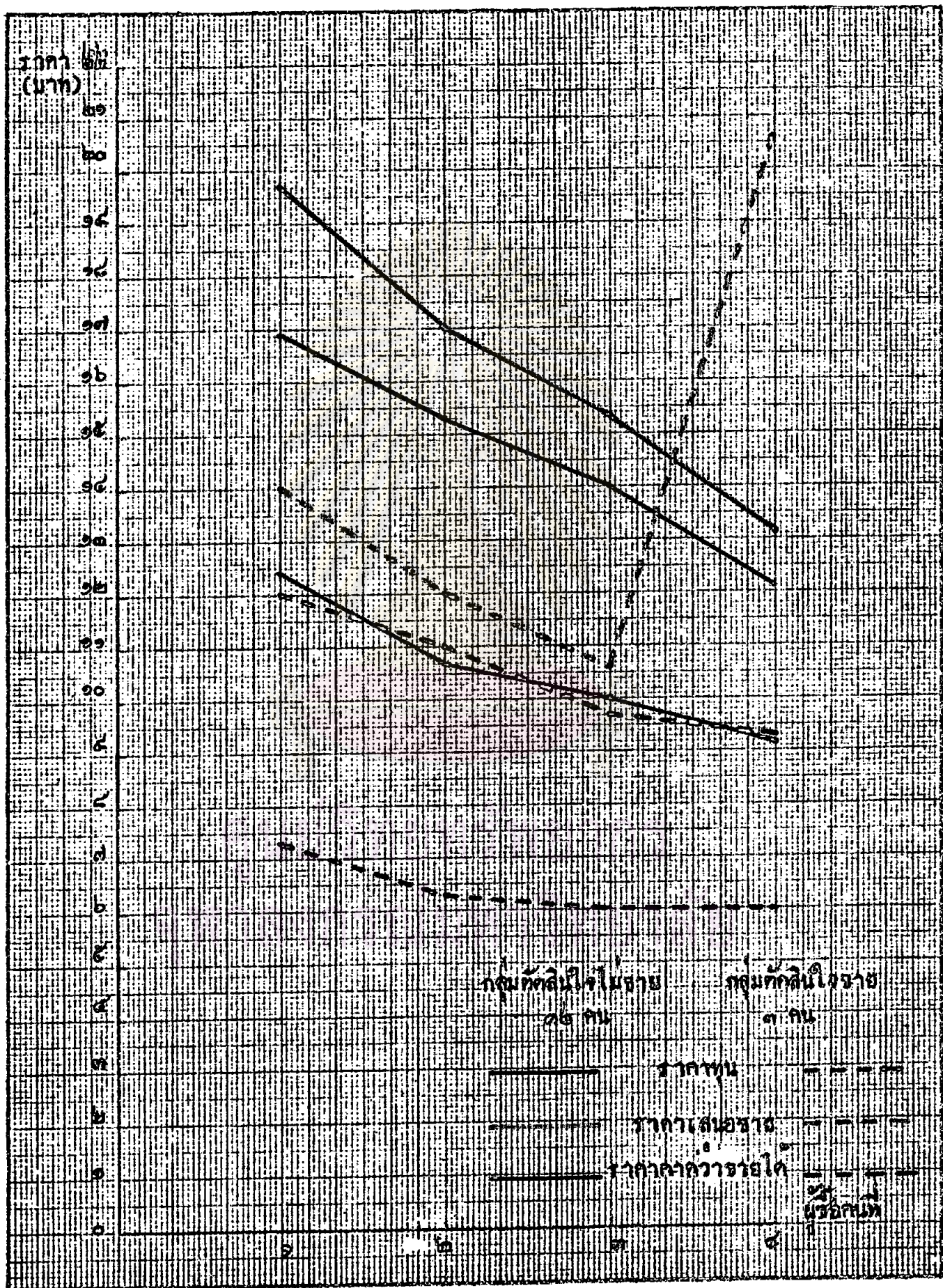
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจึงเสนอเป็นตอนตามลำดับดังกล่าวมานี้

ผู้ทดลองนำข้อมูลจากแบบสอบถามตอนสอง เกี่ยวกับการประมาณราคาทุนสินค้า
การตั้งราคาเสนอขาย และการตั้งระดับราคาคาดหวังว่าขายได้ของผู้ขาย ที่กำหนด
ให้ผู้ซื้อแต่ละคนมาหาค่าเฉลี่ย โดยแยกกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจขายและไม่ขายออกจากกัน
ดังแสดงในตารางที่ ๑

ตารางที่ ๑ แสดงค่าเฉลี่ย (\bar{x}) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ของราคาทุ่น (ราคา ท.) ราคาदनอขาย (ราคา ข.) และราคาคากวาวขายได้ (ราคา ค.) ซึ่งผู้ขายกำหนดให้แก่อุชอจำนวน ๔ คน

กลุ่มผู้ขาย	จำนวน (คน)	\bar{x} และ S.D.	ราคา ท. แก่อุชอคนท				ราคา ข. แก่อุชอคนท				ราคา ค. แก่อุชอคนท			
			๑	๒	๓	๔	๑	๒	๓	๔	๑	๒	๓	๔
ักลลลนใจไม่ขาย	๓๒	\bar{x}	๑๒.๔๓	๑๐.๙๕	๑๐.๐๓	๙.๑๘	๑๙.๙๕	๑๙.๐๐	๑๕.๓๑	๑๓.๑๒	๑๖.๘๙	๑๕.๓๔	๑๔.๐๖	๑๒.๑๕
		S.D.	๓.๙๕	๒.๕๖	๒.๕๙	๒.๔๙	๓.๒๙	๓.๐๘	๓.๐๕	๒.๙๓	๒.๙๙	๒.๖๙	๔.๐๓	๒.๙๔
ักลลลนใจขาย	๓	\bar{x}	๙.๓๓	๖.๓๓	๖.๐๐	๖.๐๐	๑๔.๐๐	๑๒.๐๐	๑๐.๖๖	๒๐.๖๖	๑๒.๐๐	๑๑.๐๐	๙.๖๖	๙.๓๓
		S.D.	๑.๒๔	๑.๒๔	.๘๑	.๘๑	๑.๖๓	๑.๖๓	.๙๔	.๙๔	๑.๖๓	๑.๖๓	.๙๔	๑.๒๕

แผนภูมิที่ ๒ แสดงค่าเฉลี่ยราคาทุน ราคาเสนอขาย ราคาค่าควาขายได้ ก่อนการทอดรของบทย่อย



ผู้ทดลองนำข้อมูลจากแบบสอบถามตอนสองมาวิเคราะห์ เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างการประมาณราคาหุ้นสินค้าของผู้ขาย ก่อนการต่อรองในอัตรา ๕๐ % แต่ละครั้ง เพื่อกำหนดให้ผู้ซื้อ ๔ คน โดยใช้วิธีวิเคราะห์ความแปรปรวนตั้งข้อมูลปรากฏในตารางที่ ๒ และ ๔

ตารางที่ ๒ การวิเคราะห์ความแปรปรวนการประมาณราคาหุ้นสินค้าของผู้ขายก่อนการต่อรองแต่ละครั้ง ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	S.S.	df	M.S.	F
ระหว่างกลุ่ม	๓๘๑.๘๓	๓๑		
ภายในกลุ่ม	๒๘๐.๓๕	๘๖		
ผู้ซื้อ	๑๘๒.๘๖	๓	๖๐.๘๘	๕๘.๐๐ **
ความคลาดเคลื่อน	๘๗.๔๙	๘๓	๑.๐๕	
ทั้งหมด	๑๐๖๒.๖๘	๑๒๗		

** P < .๐๑

ค่า F ในตารางที่ ๒ แสดงให้เห็นว่า ผู้ขายประมาณราคาหุ้นสินค้าให้แก่อผู้ซื้อ ๔ คน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑

จึงใช้การทดสอบลำดับกลุ่มแบบนิวแมน - คูลส์ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการประมาณราคาหุ้นสินค้าแต่ละคู่ ดังแสดงในตารางที่ ๓

ตารางที่ ๓ การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการประมาณราคาหุ้นสินค้าแต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า โดยวิธีนิวแมน - กูลส์

ผู้ซื้อคนที่	ค่าเฉลี่ย			r	q . ๘๕ (r, ๘๓)	q . $\sqrt{M.S.error/n}$
	๓	๒	๑			
๔	๘.๑๘	๑๐.๘๕	๑๒.๕๓	๔	๓.๖๘	.๖๖
๓	๑๐.๐๓	๑๐.๘๕	๑๒.๕๓	๓	๓.๓๖	.๖๐
๒	๑๐.๘๕	๑๐.๘๕	๑๒.๕๓	๒	๒.๘๐	.๕๐

* P < .๐๕

ผลการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการประมาณราคาหุ้นสินค้าแต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้าพบว่า ภายหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๑ ตีราคา ผู้ชายจะประมาณราคาหุ้นสินค้าลดลงให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๒ ต่ำกว่าคนที่ ๑ และหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๒ ตีราคา ผู้ชายจะประมาณราคาหุ้นสินค้าลดลงให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๓ ต่ำกว่าคนที่ ๑ และ ๒ ภายหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๓ ตีราคา ผู้ชายก็ยังประมาณราคาหุ้นสินค้าลดลงให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๔ ต่ำกว่าคนที่ ๑, ๒ และ ๓ อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๕ จึงแสดงให้เห็นว่าผลการทดลองก่อนนี้นับสนับสนุนสมมติฐานการศึกษาที่ว่า การตีราคาของผู้ซื้อในอดีตรา ๕๐ % มีผลให้การประมาณราคาหุ้นสินค้าของผู้ชายลดลงเรื่อยๆ ภายหลังจากการตีราคาแต่ละครั้ง

ตารางที่ ๔ การวิเคราะห์ความแปรปรวนการประมาณราคาหุ้นสินค้าของผู้ขายก่อนการ
 ทอรองแต่ละครั้ง ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	S.S.	df	M.S.	F
ระหว่างกลุ่ม	๑๒.๖๖	๒		
ภายในกลุ่ม	๔.๒๕	๔		
ผู้ซื้อ	๓.๕๔	๓	๑.๑๘	๑๐.๓๕ **
ความคลาดเคลื่อน	.๖๖	๑	.๑๑	
ทั้งหมด	๑๖.๘๑	๑๑		

** P < .๐๑

ค่า F ในตารางที่ ๔ แสดงให้เห็นว่า ผู้ขายประมาณราคาหุ้นสินค้าให้
 ผู้ซื้อ ๔ คนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑

จึงใช้การทดสอบลำดับกลุ่มแบบนิวแมน - คูสต์ทดสอบความแตกต่างระหว่าง
 ค่าเฉลี่ยการประมาณราคาหุ้นสินค้าแต่ละคู่ ดังแสดงในตารางที่ ๕

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๕ การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการประมาณราคาหุ้นสินค้าแต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจขายสินค้า โดยวิธีนิวแมน - กูลด์

ผู้ซื้อคนที่	ค่าเฉลี่ย			r	q . ๘๕ (r , b)	$q \cdot \sqrt{M.S.error/n}$
	๓	๒	๑			
๔	๖.๐๐	๖.๓๓	๗.๓๓	๔	๔.๘๐	.๘๔
๓	๖.๐๐	๖.๓๓	๗.๓๓	๓	๔.๓๘	.๘๓
๒	๖.๓๓	๖.๓๓	๗.๓๓	๒	๓.๘๖	.๖๖

* P < .๐๕

ผลการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการประมาณราคาหุ้นสินค้าแต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจขายสินค้าพบว่า ภายหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๑ ตีราคา ผู้ชายจะประมาณราคาหุ้นสินค้าลดลงให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๒, ๓ และ ๔ ต่ำกว่าคนที่ ๑ อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๕ สำหรับคู่อื่นปรากฏว่าไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนี้ แสดงให้เห็นว่าผลการทดลองครั้งนี้มิได้สนับสนุนสมมติฐานการศึกษาที่ว่า การตีราคาของผู้ซื้อในอัตรา ๕๐ % มีผลให้การประมาณราคาหุ้นสินค้าของผู้ขายลดลงเรื่อยๆ ภายหลังจากการตีราคาแต่ละครั้งโดยตลอด เพราะการประมาณราคาหุ้นจะลดลงอย่างเด่นชัดเพียงบางครั้งเท่านั้น

การเปรียบเทียบความแตกต่างการตั้งราคาเสนอขายสินค้า ก่อนการ
 ตีกรอบในอัตรา ๕๐ % แต่ละครั้ง เพื่อเสนอแก่ผู้ซื้อ ๔ คน โดยใช้วิธีวิเคราะห์
 ความแปรปรวนทั้งข้อมูลปรากฏในตารางที่ ๖ และ ๘

ตารางที่ ๖ การวิเคราะห์ความแปรปรวนการตั้งราคาเสนอขายก่อนการตีกรอบแต่ละครั้ง
 ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	S.S.	df	M.S.	F
ระหว่างกลุ่ม	๑๐๘๓.๒๑	๓๑		
ภายในกลุ่ม	๘๓๘.๕๐	๘๖		
ผู้ซื้อ	๗๕๐.๓๔	๓	๒๕๐.๑๑	๒๖๐.๘๘**
ความคลาดเคลื่อน	๘๓.๑๕	๘๓	.๘๕	
ทั้งหมด	๑๙๒๑.๗๑	๑๑๗		

** P < .๐๑

ค่า F ในตารางที่ ๖ แสดงให้เห็นว่า ผู้ชายตั้งราคาเสนอขายให้แก่
 ผู้ซื้อ ๔ คน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑

จึงใช้การทดสอบลำดับกลุ่มแบบนิวแมน - คูลส์ทดสอบความแตกต่างระหว่าง
 ค่าเฉลี่ยการตั้งราคาเสนอขายแต่ละคู่ ดังแสดงในตารางที่ ๗

ตารางที่ ๗ การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการตั้งราคาเสนอขายแต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า โดยวิธีนิวแมน - คูลส์

ผู้ซื้อคนที่	ค่าเฉลี่ย			r	q .๘๕ (r,๘๓)	$q \cdot \sqrt{M.S.error/n}$	
	๓	๒	๑				
๔	๑๓.๑๒	๒.๑๘*	๓.๘๘*	๖.๒๓	๔	๓.๖๘	.๖๓
๓	๑๕.๓๑		๑.๖๘*	๔.๔๔*	๓	๓.๓๖	.๕๘
๒	๑๗.๐๐			๒.๗๕	๒	๒.๘๐	.๔๘

* P < .๐๕

ผลการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการตั้งราคาเสนอขายแต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้าพบว่า ภายหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๑ ทอรอง ผู้ขายตั้งราคาเสนอขายลดลงให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๒ ต่ำกว่าคนที่ ๑ หลังจากผู้ซื้อคนที่ ๒ ทอรอง ผู้ขายตั้งราคาเสนอขายลดลงให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๓ ต่ำกว่าคนที่ ๑ และ ๒ ภายหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๓ ทอรอง ผู้ขายก็ยังคงตั้งราคาเสนอขายลดลงให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๔ ต่ำกว่าคนที่ ๑, ๒, ๓ อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๕ แสดงให้เห็นว่าผลการทดลองตอนนี้สนับสนุนสมมติฐานการศึกษาที่ว่า การทอรองของผู้ซื้อในอัตรา ๕๐ % มีผลให้การตั้งราคาเสนอขายลดลงเรื่อย ๆ ภายหลังจากการทอรองแต่ละครั้ง

ตารางที่ ๔ การวิเคราะห์ความแปรปรวนการตั้งราคาเสนอขายก่อนการต่อรองแต่ละครั้ง
ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	S.S.	df	M.S.	F
ระหว่างกลุ่ม	๑๘.๖๖	๒		
ภายในกลุ่ม	๑๘.๐๐	๘		
ผู้ซื้อ	๑๗๗.๓๓	๓	๕๙.๑๑	๑๓๓.๐๑**
ความคลาดเคลื่อน	๒.๖๖	๖	.๔๔	
ทั้งหมด	๑๙๘.๖๖	๑๑		

** P < .๐๑

ค่า F ในตารางที่ ๔ แสดงให้เห็นว่า ผู้ชายตั้งราคาเสนอขายให้แก่
ผู้ซื้อ ๔ คน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑

จึงใช้การทดสอบลำดับกลุ่มแบบนิวแมน - คูสต์ทดสอบความแตกต่างระหว่าง
ค่าเฉลี่ยราคาเสนอขายแต่ละคู่ ดังแสดงในตารางที่ ๕

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๕ การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการตั้งราคาเสนอขายแต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจขายสินค้า โดยวิธีนิวแมน - คูลส์

ผู้ซื้อคนที่				r	q .๙๕ (.r , b)	$q \cdot \sqrt{M.S.error/n}$
	๒	๑	๔			
ค่าเฉลี่ย	๑๒.๐๐	๑๔.๐๐	๒๐.๖๖			
๓	๑๐.๖๖	* ๑.๓๔	* ๓.๓๔	๔	๔.๙๐	๑.๙๒
๒	๑๒.๐๐		* ๒.๐๐	๓	๔.๓๔	๑.๖๗
๑	๑๔.๐๐			๒	๓.๘๖	๑.๓๓

* P < .๐๕

ผลการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการตั้งราคาเสนอขายแต่ละคู่ในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจขายสินค้าพบว่า ภายหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๑ ตีราคาเสนอขายลดลงให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๒ ต่ำกว่าคนที่ ๑ และหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๒ ตีราคาเสนอขายลดลงให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๓ ต่ำกว่าคนที่ ๑ และ ๒ แต่ภายหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๓ ตีราคาเสนอขายให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๔ สูงขึ้น และเป็นการเสนอที่สูงกว่าทุกครั้งที่ผ่านมา อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๕ ผลการทดลองตอนนี้แสดงให้เห็นว่ามีข้อเสนอแนะสมมติฐานการศึกษาว่าการต่อรองของผู้ซื้อในอัตรา ๕๐ % มีผลให้การตั้งราคาเสนอขายลดลงเรื่อย ๆ ภายหลังจากการต่อรองแต่ละครั้งโดยตลอด เพราะการตั้งราคาเสนอขายสามครั้งแรกเท่านั้นที่ลดลงเรื่อย ๆ อย่างเด่นชัด เมื่อถึงครั้งที่ ๔ กลับเพิ่มสูงขึ้น

การเปรียบเทียบความแตกต่างการตั้งระดับราคาคาดหวังว่าขายได้ของผู้ขายคือราคาจากผู้ขายคาดว่าผู้ซื้อคงจะตัดสินใจตกลงซื้อภายหลังการต่อรองกัน เป็นการกำหนดก่อนการต่อรองในอัตรา ๕๐ % แต่ละครั้ง เพื่อกำหนดให้ผู้ซื้อ ๔ คน โดยใช้วิธีวิเคราะห์ความแปรปรวน ดังข้อมูลปรากฏในตารางที่ ๑๐ และ ๑๒

ตารางที่ ๑๐ การวิเคราะห์ความแปรปรวนการตั้งระดับราคาคาดว่าขายได้ก่อนการต่อรองแต่ละครั้งในกลุ่มผู้ขายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	S.S.	df	M.S.	F
ระหว่างกลุ่ม	๔๘๖.๘๖	๓๑		
ภายในกลุ่ม	๔๘๓.๕๐	๘๖		
ผู้ซื้อ	๓๘๓.๖๕	๓	๑๒๗.๘๘	๑๑๘.๑๑**
ความคลาดเคลื่อน	๘๙.๘๕	๘๓	๑.๐๗	
ทั้งหมด	๑๓๕๓.๘๑	๑๑๗		

** P < .๐๑

ค่า F ในตารางที่ ๑๐ แสดงให้เห็นว่า ผู้ขายตั้งระดับราคาคาดว่าขายได้แก่ผู้ซื้อ ๔ คนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑

จึงใช้การทดสอบลำดับกลุ่มแบบนิวแมน - คูสต์ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการตั้งระดับราคาคาดว่าขายได้แต่ละคู่ ดังแสดงในตารางที่ ๑๑

ตารางที่ ๑๑ การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการตั้งระดับราคาคาควาขายได้
แต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้า โดยวิธีนิวแมน - กุสต์

ผู้ ชอคนท				r	q . ๘๕ (r , ๘๓)	q . $\sqrt{M.S.error/n}$	
	๓	๒	๑				
	ค่าเฉลี่ย	๑๘.๐๖	๑๕.๓๘	๑๖.๘๗			
๔	๑๒.๑๕	๑.๘๑*	๓.๑๘*	๔.๗๒*	๔	๓.๖๘	๐.๖๗
๓	๑๘.๐๖		๑.๒๘	๒.๘๑*	๓	๓.๓๖	๐.๖๑
๒	๑๕.๓๘			๑.๕๓	๒	๒.๘๐	๐.๕๑

* P < .๐๕

ผลการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการตั้งระดับราคาคาควาขายได้
แต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจไม่ขายสินค้าพบว่า ภายหลังจากผู้ชอคนที่ ๑ ตอรอง ผู้ชาย
ลดระดับราคาคาควาขายได้ให้แก่ผู้ชอคนที่ ๒ ต่ำกว่าคนที่ ๑ และหลังจากผู้ชอคนที่ ๒ ตอรอง
ผู้ชายลดระดับราคาคาควาขายได้ให้ผู้ชอคนที่ ๓ ต่ำกว่าคนที่ ๑ และ ๒ ภายหลังจากผู้ชอคนที่
๓ ตอรอง ผู้ชายก็ยังคงลดระดับราคาคาควาขายได้แก่ผู้ชอคนที่ ๔ ต่ำกว่าคนที่ ๑, ๒, ๓
อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๕ ผลการทดสอบก่อนนี้สนับสนุนสมมติฐานที่ว่า การตอรองของ
ผู้ชอในอัตรา ๕๐ % มีผลให้การตั้งระดับราคาคาควาขายได้ลดลงเรื่อย ๆ ภายหลังจากตอรอง
แต่ละครั้ง

ตารางที่ ๑๒ การวิเคราะห์ความแปรปรวนการตั้งระดับราคาต่ำกว่าขายได้ก่อนการต่อรอง
แต่ละครั้ง ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจขายสินค้า

แหล่งความแปรปรวน	S.S.	df	M.S.	F
ระหว่างกลุ่ม	๑๘.๕๐	๒		
ภายในกลุ่ม	๑๗.๕๐	๘		
ผู้ชาย	๑๓.๘๘	๓	๔.๕๕	๗.๑๓ **
ความคลาดเคลื่อน	๓.๖๓	๕	.๖๓	
ทั้งหมด	๓๖.๐๐	๑๐		

** P < .๐๑

ค่า F ในตารางที่ ๑๒ แสดงให้เห็นว่า ผู้ชายตั้งระดับราคาต่ำกว่าขายได้
แก่ผู้ชาย ๔ คน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑

จึงใช้การทดสอบลำดับกลุ่มแบบนิวแมน - คูลส์ทดสอบความแตกต่างระหว่าง
ค่าเฉลี่ยการตั้งระดับราคาต่ำกว่าขายได้แต่ละคู่ ดังแสดงในตารางที่ ๑๓

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๑๓ การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการตั้งระดับราคาคาคว่าขายได้
แต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจขายสินค้า โดยวิธีนิวแมน - กูลด์

ผู้ซื้อคนที่	ค่าเฉลี่ย			r	q.๙๕ (r, b)	q. $\sqrt{M.S.error/n}$
	๓	๒	๑			
๔	๙.๓๓	๑๑.๐๐	๑๒.๐๐	๔	๔.๙๐	๒.๒๕
๓	๙.๖๖	๑๑.๐๐	๑๒.๐๐	๓	๔.๓๔	๒.๐๐
๒	๑๑.๐๐	๑๑.๐๐	๑๒.๐๐	๒	๓.๘๖	๑.๕๘

*P < ๐.๐๕

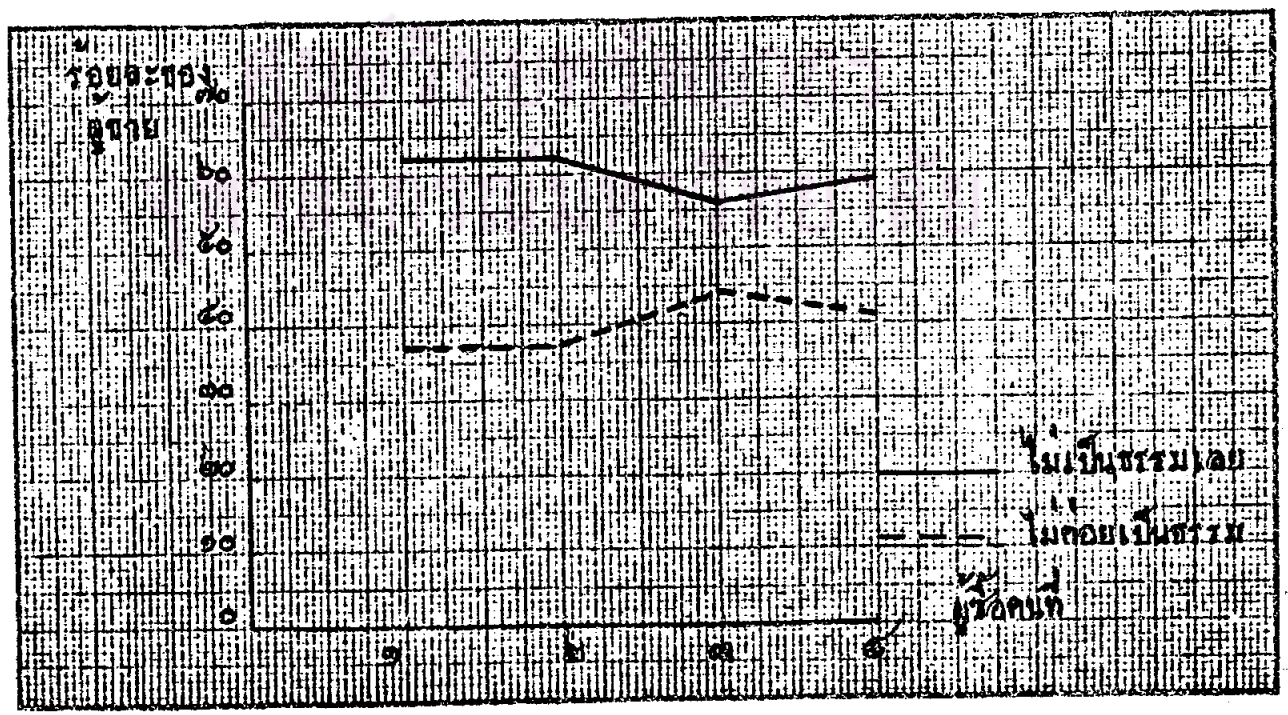
ผลการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยการตั้งระดับราคาคาคว่าขายได้
แต่ละคู่ ในกลุ่มผู้ชายที่ตัดสินใจขายสินค้าพบว่า ภายหลังจากผู้ซื้อคนที่ ๑ ตอรอง ผู้ชายจะลด
ระดับราคาคาคว่าขายได้ให้แก่ผู้ซื้อคนที่ ๓ และ ๔ เท่านั้น โดยลดให้ต่ำกว่าคนที่ ๑ อย่าง
มีนัยสำคัญที่ระดับ ๐.๐๕ สำหรับคู่อื่น ๆ ปรากฏว่าไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับนี้
ผลการทดลองตอนนี้มีได้สนับสนุนสมมติฐานที่ว่า การตอรองของผู้ซื้อในอัตรา ๕๐ % มีผล
ให้การตั้งระดับราคาคาคว่าขายได้ลดลงเรื่อย ๆ ภายหลังจากตอรองแต่ละครั้งโดยตลอด
เพราะการตั้งระดับราคาคาคว่าขายได้จะลดลงอย่างเด่นชัดเพียงบางครั้งเท่านั้น

ส่วนข้อมูลจากแบบสอบถามตอนที่เกี่ยวกับความรู้สึกของผู้ชายที่มีต่ออัตราการครอง
 ๕๐ % แต่ละครั้งว่าอัตราการครองนี้มีความเป็นธรรมเพียงใด และผู้ชายมีความพอใจหรือไม่
 คำตอบที่ใดคือเป็นร้อยละ ทั้งข้อมูลปรากฏในตารางที่ ๑๔ และ ๑๖

ตารางที่ ๑๔ แสดงจำนวนผู้ชายที่มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่ออัตราการครอง ๕๐ % ของผู้ชายที่
 ละคนคิดเป็นร้อยละ

ชื่อกระทง	ร้อยละ		
	ไม่เป็นธรรมเลย	ไม่ค่อยเป็นธรรม	เป็นธรรมอย่าง
ชายเจารู้สึกว่าการครองของผู้ชายคนที่ ๑	๖๒.๕๐	๓๗.๕๐	๐
ชายเจารู้สึกว่าการครองของผู้ชายคนที่ ๒	๖๒.๕๐	๓๗.๕๐	๐
ชายเจารู้สึกว่าการครองของผู้ชายคนที่ ๓	๕๖.๒๕	๔๓.๗๕	๐
ชายเจารู้สึกว่าการครองของผู้ชายคนที่ ๔	๕๔.๓๘	๔๐.๖๒	๐

แผนภูมิที่ ๑ แสดงร้อยละของจำนวนผู้ชายที่มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมต่ออัตราการครอง ๕๐ % ของ
 ผู้ชายแต่ละคน



ตารางที่ ๑๕ การวิเคราะห์ค่าไคสแควร์จำนวนผู้ชายที่มีความรู้สึกเชิงเป็นธรรมชาติ
อัตราครอง. ๕๐ % ของผู้ชายแต่ละคน

การครองของผู้ชาย	ความรู้สึกเชิงเป็นธรรมชาติ				รวม	χ^2
	คนที่๑	คนที่๒	คนที่๓	คนที่๔		
ไม่เป็นที่ธรรม	๒๐	๒๐	๑๘	๑๘	๗๖	.๕๒
ไม่ชอบเป็นธรรมชาติ	๑๒	๑๒	๑๘	๑๘	๕๒	
รวม	๓๒	๓๒	๓๖	๓๖	๑๒๘	

*df = ๓

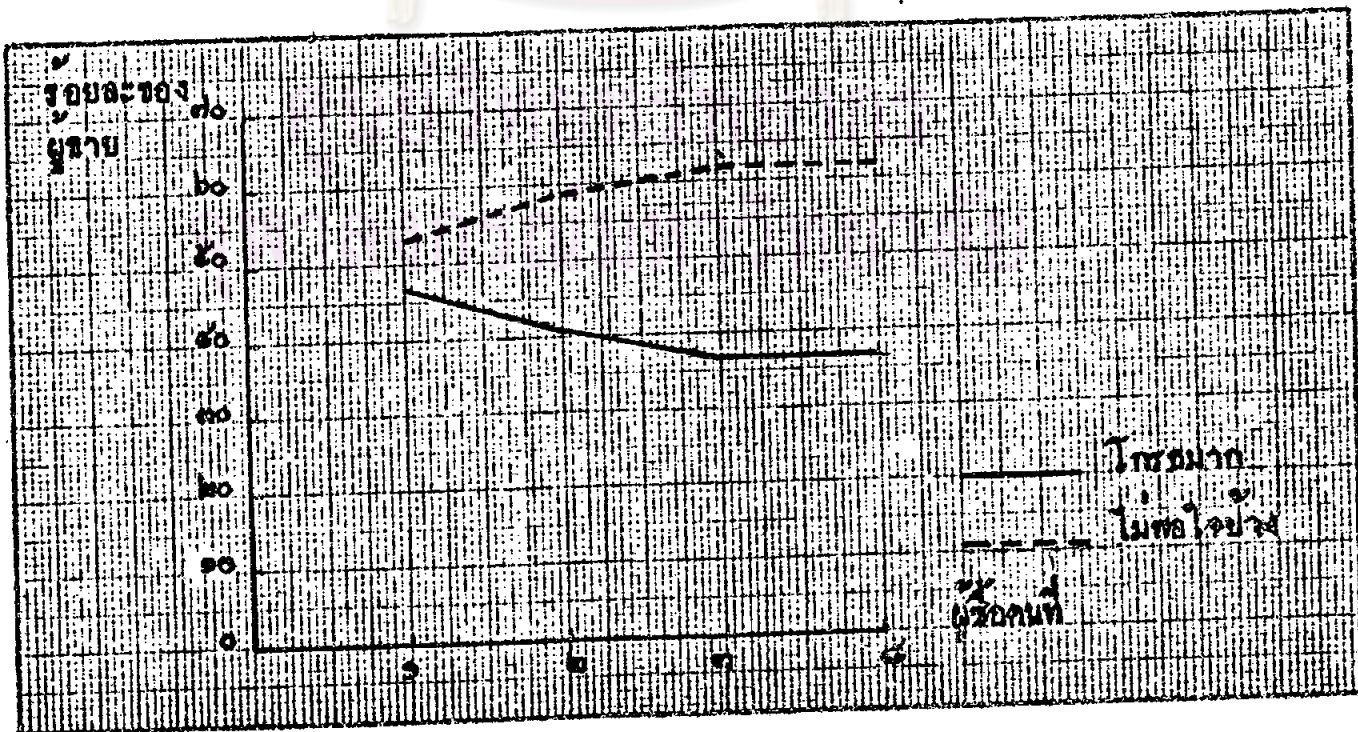
ผลการวิเคราะห์ค่าไคสแควร์ในตารางที่ ๑๕ แสดงให้เห็นว่า ความรู้สึก
เชิงเป็นธรรมชาติของผู้ชายที่มีต่ออัตราครองของผู้ชายแต่ละครั้งไม่แตกต่างกันอย่างมีนัย
สำคัญที่ระดับ .๐๑ ผลการทดลองตอนนี้จึงคัดค้านสมมติฐานที่ว่า การครองของผู้ชายแต่ละ
ครั้งในอัตรา ๕๐ % มีผลให้ผู้ชายรู้สึกเป็นธรรมชาติในระดับต่ำสำหรับการครองครั้งแรก
และจะเพิ่มระดับสูงขึ้นเรื่อย ๆ ภายหลังจากครองแต่ละครั้ง

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๑๖ แสดงจำนวนผู้ขายที่มีความรู้สึกเชิงพอใจต่ออัตราครอง ๕๐ % ของผู้ซื้อแต่ละคน
คิดเป็นร้อยละ

รอกะพง	ร้อยละ		
	โกรธมาก	ไม่พอใจบ้างเล็กน้อย	พอใจ
เมื่อผู้ซื้อคนที่ ๑ กอรอง ซากเจ้ารู้สึก	๕๖.๕๕	๕๓.๑๒	๐
เมื่อผู้ซื้อคนที่ ๒ กอรอง ซากเจ้ารู้สึก	๕๐.๖๒	๕๔.๕๔	๐
เมื่อผู้ซื้อคนที่ ๓ กอรอง ซากเจ้ารู้สึก	๓๓.๕๐	๖๖.๕๐	๐
เมื่อผู้ซื้อคนที่ ๔ กอรอง ซากเจ้ารู้สึก	๓๓.๕๐	๖๖.๕๐	๐

แผนภูมิที่ ๔ แสดงร้อยละของจำนวนผู้ขายที่มีความรู้สึกเชิงพอใจต่ออัตราครอง ๕๐ % ของผู้ซื้อ
แต่ละคน



ตารางที่ ๑๗ การวิเคราะห์หาค่าไคสแควร์จำนวนผู้ชายที่มีความรู้สึกเชิงพอใจต่ออัตรา
 ทอรอง ๕๐ % ของผู้ชายแต่ละคน

ความรู้สึกเชิงพอใจ	การทอรองของผู้ชาย				รวม	χ^2
	คนที่ ๑	คนที่ ๒	คนที่ ๓	คนที่ ๔		
โกรธมาก	๑๕	๑๓	๑๒	๑๒	๕๒	๐.๗๗
ไม่พอใจเล็กน้อย	๑๗	๑๘	๒๐	๒๐	๗๕	
รวม	๓๒	๓๒	๓๒	๓๒	๑๒๘	

* df = ๓

ผลการวิเคราะห์หาค่าไคสแควร์ในตารางที่ ๑๗ แสดงให้เห็นว่า ความรู้สึก
 เชิงพอใจของผู้ชายที่มีต่อการทอรองของผู้ชายแต่ละครั้งไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ
 .๐๑ ผลการทดลองครั้งนี้จึงคัดค้านสมมติฐานที่ว่า การทอรองของผู้ชายแต่ละครั้งใน
 อัตรา ๕๐ % มีผลให้ผู้ชายรู้สึกพอใจในระดับต่ำสำหรับการทอรองครั้งแรก แต่จะเพิ่ม
 ระดับสูงขึ้นเรื่อย ๆ ภายหลังจากการทอรองแต่ละครั้ง

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

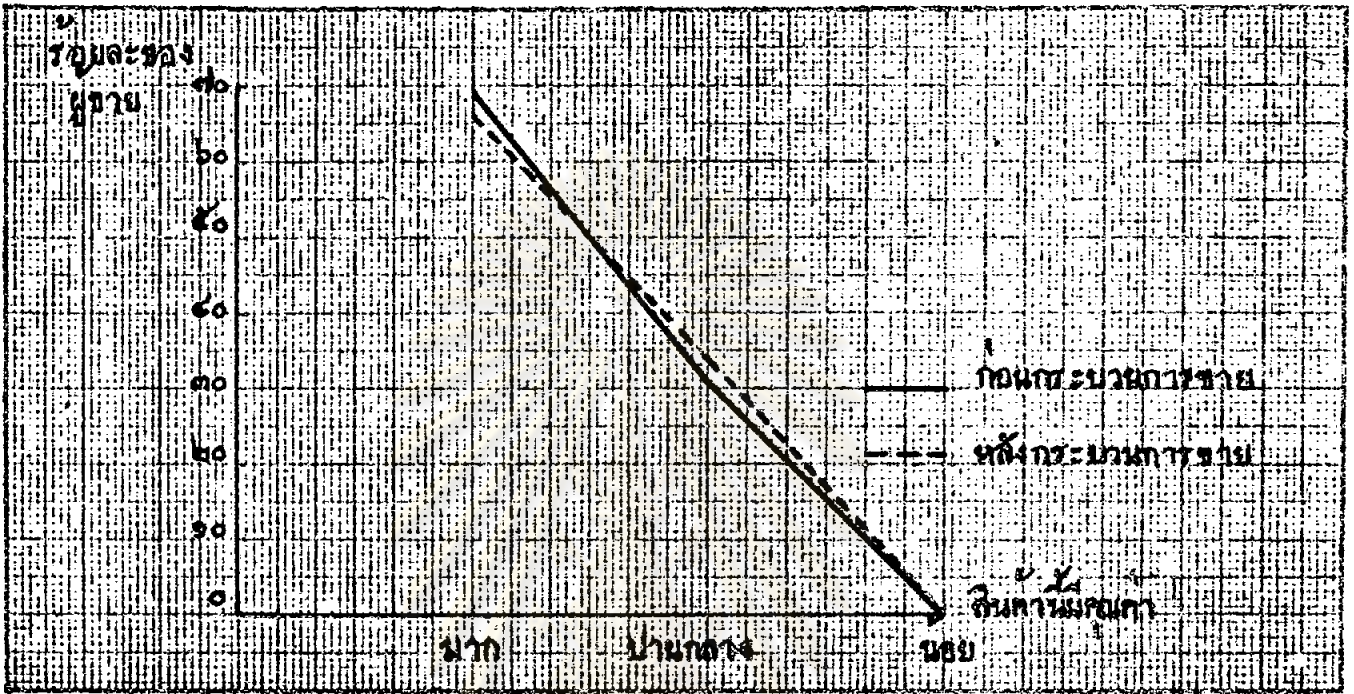
ข้อมูลจากแบบสอบถามตอนหนึ่งและตอนสอง เกี่ยวกับการประเมินคุณค่า
สินค้าโดยผู้ขายก่อนและหลังการต่อรองในกระบวนการขายคิดเป็นร้อยละ ดังข้อมูลปรากฏ
ในตารางที่ ๑๘

ตารางที่ ๑๘ แสดงจำนวนผู้ขาย ในการประเมินคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย
คิดเป็นร้อยละ

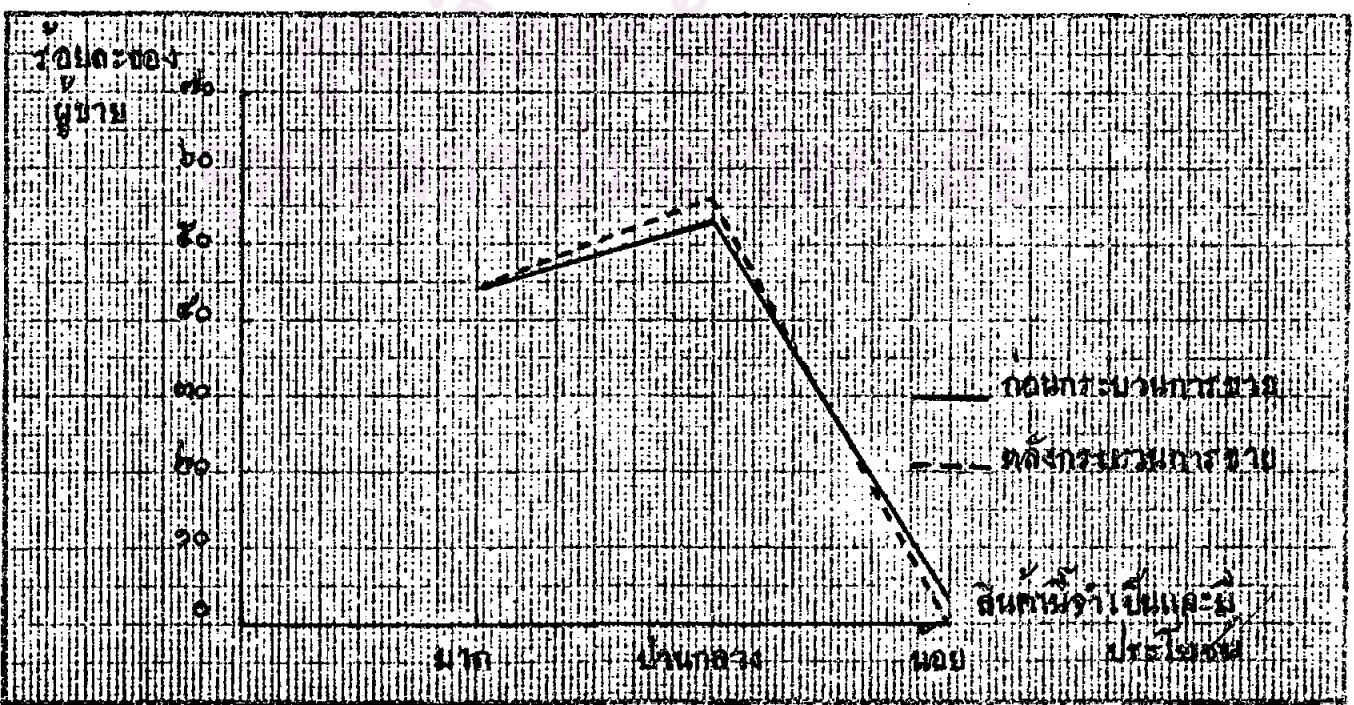
ชลกระทง	มาก		ปานกลาง		น้อย	
	ก่อน	หลัง	ก่อน	หลัง	ก่อน	หลัง
สินค่านมคุณค่า	๖๘.๗๕	๖๕.๖๒	๓๑.๒๕	๓๔.๓๘	๐	๐
สินค้าน้ำจืดและมีประโยชน์	๔๓.๗๕	๔๓.๗๕	๕๓.๑๓	๕๖.๒๕	๓.๑๒	๐
สินค้าน้ำชาเขียว	๖๕.๖๒	๖๘.๗๕	๓๔.๓๘	๓๑.๒๕	๐	๐
สินค้าน้ำชาอู่หลง	๖๒.๕๐	๖๕.๖๒	๓๗.๕๐	๓๔.๓๘	๐	๐

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

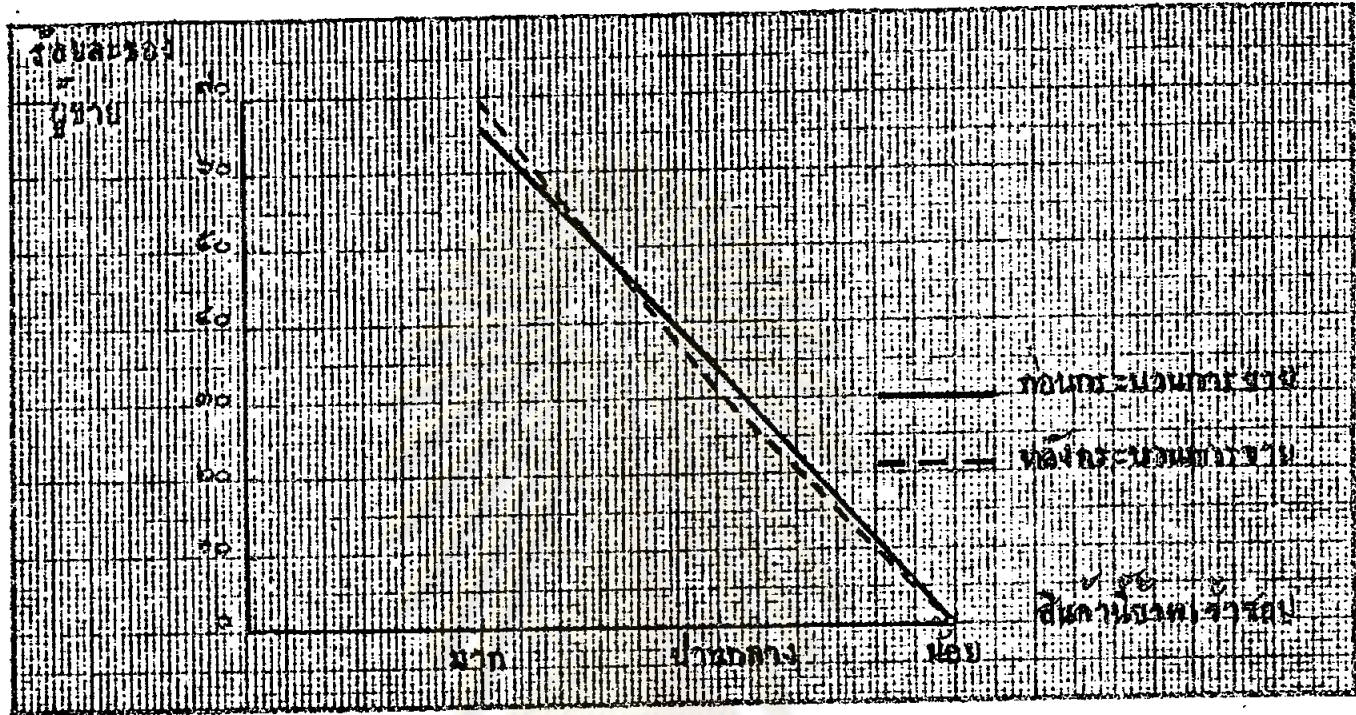
แผนภูมิที่ ๕ แสดงร้อยละของจำนวนผู้ขาย ในการประเมินคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย (สินค้าไม่มีคุณค่า)



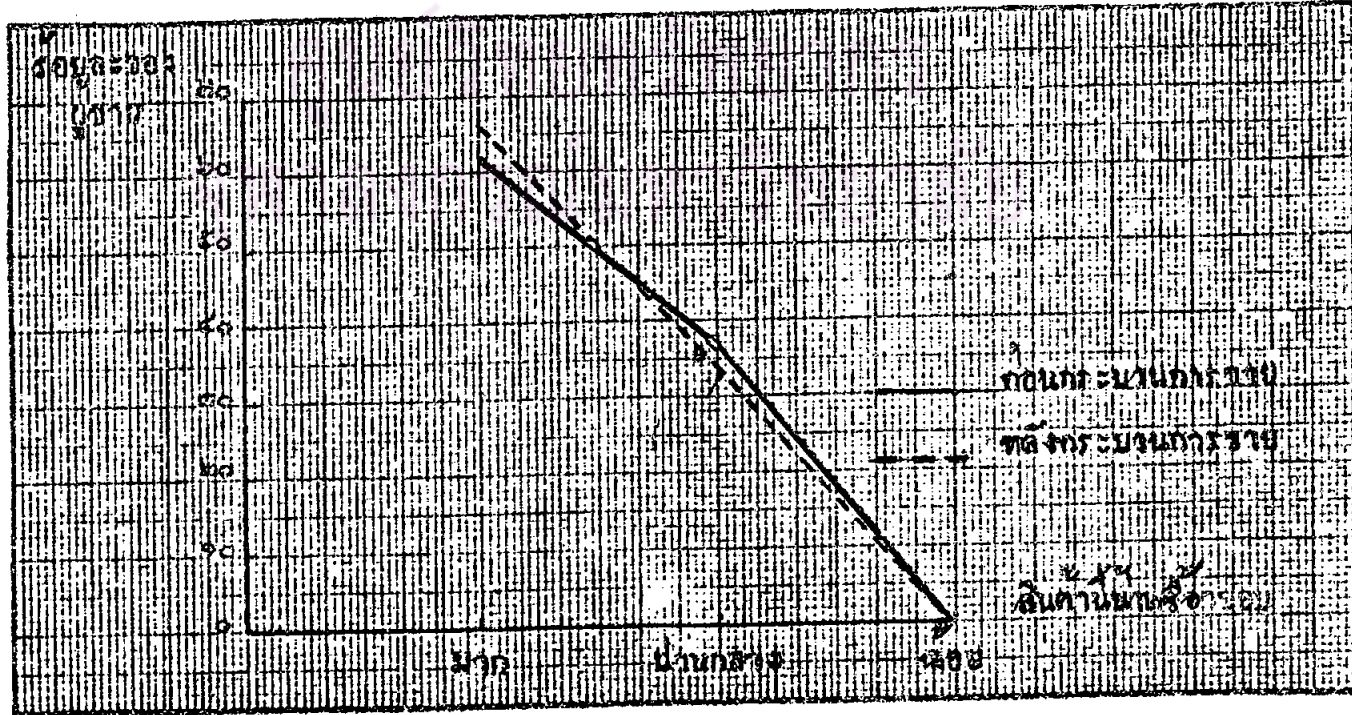
แผนภูมิที่ ๖ แสดงร้อยละของจำนวนผู้ขาย ในการประเมินคุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย (สินค้าจำเป็นและมีประโยชน์)



แผนภูมิที่ ๓ แสดงร้อยละของจำนวนผู้ขาย ในการประเมินคุณค่าสินค้าก่อนและหลังปริมาณการขาย (สินค้าประเภทเจ้าขอบ)



แผนภูมิที่ ๔ แสดงร้อยละของจำนวนผู้ขาย ในการประเมินคุณค่าสินค้าก่อนและหลังปริมาณการขาย (สินค้าประเภทเจ้าขอบ)





ตารางที่ ๑๔ การวิเคราะห์ค่าไคสแควร์ (χ^2) จำนวนผู้ชาย ในการประเมิน
คุณค่าสินค้าก่อนและหลังกระบวนการขาย

ชื่อกระบวนการ ประเมินค่า	ก่อน - หลัง กระบวนการ การขาย	ค่าจากการประเมิน			รวม	df	χ^2
		มาก	ปานกลาง	น้อย			
สินค้าที่มีคุณค่า	ก่อน	๒๒	๑๐	๐	๓๒	๑	.๐๕
	หลัง	๒๑	๑๑	๐	๓๒		
	รวม	๔๓	๒๑	๐	๖๔		
● สินค้าจำเป็นและมีประโยชน์	ก่อน	๑๕	๑๗	๑	๓๒	๒	๑.๐๒
	หลัง	๑๕	๑๔	๐	๓๒		
	รวม	๓๐	๓๑	๑	๖๒		
สินค้าสำหรับผู้ชอบ	ก่อน	๒๑	๑๑	๐	๓๒	๑	.๐๗
	หลัง	๒๒	๑๐	๐	๓๒		
	รวม	๔๓	๒๑	๐	๖๔		
สินค้าสำหรับผู้ซื้อ	ก่อน	๒๐	๑๒	๐	๓๒	๑	.๐๖
	หลัง	๒๑	๑๑	๐	๓๒		
	รวม	๔๑	๒๓	๐	๖๔		

ผลการวิเคราะห์ค่าไคสแควร์ในตารางที่ ๑๔ แสดงให้เห็นว่า การประเมิน
คุณค่าสินค้าโดยผู้ชายทั้งก่อนและหลังการทดลองในกระบวนการขาย ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัย
สำคัญที่ระดับ .๐๑ ผลการศึกษาครั้งนี้จึงคัดค้านสมมติฐานที่ว่า หลังการทดลองของผู้ซื้อ
ในอัตรา ๕๐ % มีผลให้ผู้ชายประเมินคุณค่าสินค้าต่ำกว่าที่เคยประเมินไว้ก่อนการทดลอง