

Reference

- [1]Capen, E., Clapp, R., and Campbell, W., "Competitive bidding in high-risk situations." Journal of Petroleum Technology, June 1971, Vol. 23, pp.641-53
- [2]Cassing, J. and R. W. Douglas. 1980. "Implication of the auction mechanism in baseball's free agent draft", Southern Journal of Economics, Vol. 47, pp. 110-21
- [3]Costa, P. T. Jr., & McCrae, R. R. (1985). The NEO Personality Inventory manual. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- [4]Costa, P. T. Jr., & McCrae, R.R. (1992). NEO-PI-R professional manual. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- [5]Cox, J., and Isaac, R., "In search of the winner's curse", Economic Inquiry, 1984, Vol. 22, pp. 579-921 Differences, 21(1), 119-133
- [6]Craziano, W. G., Jensen-Campbell, L.A., & Hair, E. C. (1996). "Perceiving interpersonal conflict and reacting to it: The case for agreeableness." Journal of Personality and Social Psychology, 70, 820-835.
- [7]Duijsens, I. J. and Diekstra, R. F. W. (1996). DSM-III-R and ICD-10 Personality Disorders and their Relationship with the Big Five Dimensions of Personality, Personality and Individual Differences
- [8]Dysenck, H. J. and Eysenck, M. W. (1985). Personality and Individual Differences, Plenum, New York.
- [9]Dykema, E.; Delhagen, K; and ardito, C. "consumers catch auction fever." The forrester Report, March, 1999.
- [10]Efrain Turban, Jae Lee, David King H. Michael Chung, Electronic Commerce, 2000, Prentice Hall
- [11]Engel, J. F., Blackwell R. D. and Miniard P. W., Consumer Behavior, 1995, Dryden
- [12]Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. In L. Wheeler (Ed.), Review of personality and social psychology PP. 141-165 Beverly Hills, Calif. :sage.
- [13]Harold H Kassarjian, 1971, "Personality and consumer behavior: A review", Journal of Marketing Research, Nov 1971, Pg. 409
- [14]Hogan, J., & Ones, D. S. (1997). Conscientiousness and integrity at work. In R. Hogan, J. A. Johnson, & S. R. Briggs (Eds.), Handbook of personality psychology (pp.849-870). San Diego: Academic Press.

- [15]John, O. P. (1990). The “Big Five” factor taxonomy” Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. In L.A. Pervin (Ed.), Handbook of personality: Theory and research. New York: Guilford Press.
- [16]Max, H. Bazerman and William, F. Samuelson, “I Won the Auction But Don’t Want the Prize”, Journal of Conflict Resolution, December 1983, Vol. 27 No.4, pp. 618-34
- [17]McCrae, R. R., & John, O. P. (1992). “An introduction to the five-factor model and its applications.” Journal of Personality, 60, 175-215.
- [18]McCrae, R.R., & Costa, P. T., JR. (1990). Personality in adulthood. New York: Guildford Press.
- [19]McCrae, R. R. (1996). “Social consequences of experiential openness”. Psychological Bulletin, 120, 323-337
- [20]McCrae, R.R., & Costa, P. T., Jr. (1997). “Conceptions and correlations of openness to experience.” In R. Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), Handbook of personality psychology (pp. 826-848. San Diego: Academic Press.
- [21]Miller, E. M. 1977. “Risk, uncertainty, and divergence of opinion”, Journal of Finance 32,1151-68
- [22]Moberg, P.J.(2001). “Linking Conflict Strategy To the Five-Factor Model: Theoretical and Empirical Foundations”.The International Journal of Conflict Management, 9(3), 258-285.
- [23]Natarajan, R. and Goff, B. G. (1991). “Compulsive Buying: Toward A reconceptualization, Special Issue: To Have Possessions: A Handbook on Ownership and Property”, Journal of Social Behavior and Personality 6(6), 307-326
- [24]Paul Klemperer, 2000, The Economic Theory of Auctions, Vol.1, Edward Elgar
- [25]Pervin A. Lawrence and John P. Oliver (1999), HandBook of Personality: Theory And Research. The Guilford Press.
- [26]Pervin L. Lawrence and John P. Oliver (1997), Personality: Theory and Research. John Wiley & Sons, Inc.
- [27]Peter Coy, “Going, Going, Gone...Sucker!: How “winner’s curse” could undermine online auctions”, New York, Business Week March 20, 2000., Iss. 3673; pp.124
- [28]Philip Kotler, 2003, Marketing Management, Prantice Hall
- [29]R. East, Consumer Behavior, 1997, London: prentice Hall
- [30]Tellegen, A. (1985). Structures of mood and personality and their relevance to assessing anxiety, with an emphasis on self-report. InA.H. Tuma & J. D. Maser(Eds.), Anxiety and anxiety disorders (pp.681-706). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- [31]Vijay Krishna, Auction Theory, 2002, Academic Press

[32]Wonkeok Oh, “C2C Versus B2C: A comparison of the Winner’s Curse in Two Types of Electronic Auctions”, International Journal of Electronic Commerce, Vol.6, No.4, pp. 115-38, Summer 2002.

中文部份：

[1]何明純，”女性在網路上購買化妝保養品之行爲研究”，南華大學，碩士論文，民國 92 年。

[2]洪富凱，”網站及產品認知品質與消費者特性對網路購物意願及決策影響之研究”，成功大學，碩士論文，民國 91 年。

[3]林明寬， “網路拍賣市場之延遲競標與網路外部性研究”，東吳大學，碩士論文，民國 91 年。



親愛的先生、女士：

您好！這是一項有關「拍賣網站消費者行為研究」之碩士論文研究問卷。本研究是針對曾經上拍賣網站競標商品並成交的消費者來進行調查，並瞭解消費者網上拍賣的行為

本問卷採不記名的方式，所得的資料純粹供學術研究之用，答案無所謂對錯，您也「不需要」是一位專家才能完成這份問卷。請儘量誠實的描述您自己及正確的表達您的意見。
敬祝

事業順心，健康愉快！

交通大學管理科學研究所

論文指導教授 林君信 博士

碩士班研究生 陳靜宜 敬上

E-mail: anniechen.ms91g@nctu.edu.tw

第一部份

下列的題目是想了解您個人在拍賣網站上購物的相關經驗及對拍賣網站的看法，請依照您個人最實際的情況來作答。

一、您的上網經驗約： 1 年以下 1~3 年 4-6 年 7 年以上

二、您每天大約花多少時間瀏覽拍賣網站？

30 分鐘以下 30~60 分鐘 1~2 小時 超過 2 小時

有需要時，我才上拍賣網站

三、您在拍賣網站上購物的次數： 1 次 2~3 次 4~5 次 6 次以上

四、您曾經發生**不滿意**您在拍賣網站上得標商品的情形？

1. 是 2. 否

五、您由拍賣網站上所購得的商品，是否曾出現過**實際得標（支付）價格高於個人認知價格**的情形？

1. 是 2. 否

六、試著把您**拍賣過程所投入的時間與精神和拍賣品帶給您的滿意感**來做比較，是否曾發生投入時間與精神太多，而拍賣品卻不滿意的情況？

1. 是 2. 否

*四五六題的答案皆為”2.否”者，請直接跳至第十四題續答。

七、根據上述四、五、六題，最近一次不滿意是發生在何時？

今年(2004) 去年 7 月到 12 月間 去年 1 月到 6 月間 去年(2003)以前

八、在下標前曾試著了解該項拍賣品在實體市場上的販售金額嗎？

是 否

九、若該項拍賣品在實體市場上的販售金額小於你將下標的金額，您還願意下標嗎？

是 否

十、有機會重新競標該項商品，您是否願意再次以**相同的價格**得標？

是 否

- 十一、最近一次，您不滿意的拍賣品最後成交金額為多少？
 1~499 元 500~1,499 元 1500~4,999 元 5000~9,999 元 1 萬以上
- 十二、最近一次，您不滿意的拍賣品可以歸類為下列何種類型？
 限量發行 絕版商品 新上市商品
 台灣無發行商品 一般商品
- 十三、該項商品您不滿意的拍賣品為？
 新品 舊品(二手)
- 十四、我了解拍賣的流程及規則。
 非常不同意 不同意 普通 同意 非常同意
- 十五、我覺得藉由不滿意的競標經驗可以學到下次競標的技巧。
 非常不同意 不同意 普通 同意 非常同意
- 十六、經由該次經驗，你認為下列何種策略最有效能避免相同的遭遇？(單選)
 限定預算的上限 確定自己對拍賣品的購買意願
 觀察競爭者出價模式 完整收集相關商品的資訊
 詳細了解拍賣品的狀況 避免競標自己不熟悉的商品種類
 避免快速下標 選擇信用評等較高的拍賣主
 選擇競爭者較少的拍賣品

第二部份

根據您在拍賣網站上的購買經驗，請您在詳細閱讀後，選出最能符合及代表自己的程度，並在適當的內打「√」。

非常
不
普
同
非
常
不
同
意
意
通
意
意

- | | | | | | |
|-----------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1.在拍賣網站進行購物是愉快的。..... | <input type="checkbox"/> |
| 2.跟其他購物方式比較起來，我比較喜歡在拍賣網站上購買。..... | <input type="checkbox"/> |
| 3.我喜歡在拍賣網站上購物，因為可以很迅速地交易。..... | <input type="checkbox"/> |
| 4.透過拍賣網站我能獲得更多關於產品的資訊內容。..... | <input type="checkbox"/> |
| 5.我覺得拍賣網站的購物流程很簡便。..... | <input type="checkbox"/> |
| 6.我對於拍賣網站上的產品品質感到滿意。..... | <input type="checkbox"/> |
| 7.在拍賣網站進行購物使我較能找到符合需求的產品。..... | <input type="checkbox"/> |
| 8.在拍賣網站進行購物能夠提供我較優惠的價格。..... | <input type="checkbox"/> |
| 9.在拍賣網站進行購物能讓我節省時間。..... | <input type="checkbox"/> |
| 10.如果以後還想要購物，我會在拍賣網站上購買。..... | <input type="checkbox"/> |

第三部份

在這個部份共有六十個陳述句。請您在詳細閱讀後，選出最能符合及代表自己的程度，並在適當的□內打「√」。

非常
不同
同意

不
同
意

普
通

同
意

非
常
同
意

- | | | | | | |
|--------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. 我不是一個充滿煩惱的人。..... | <input type="checkbox"/> |
| 2. 我喜歡有很多的人圍繞著我。..... | <input type="checkbox"/> |
| 3. 我不喜歡浪費時間去作白日夢。..... | <input type="checkbox"/> |
| 4. 我儘量對每個人都有禮貌。..... | <input type="checkbox"/> |
| 5. 我的東西都保持整潔乾淨。..... | <input type="checkbox"/> |
| 6. 我常覺得我比不上別人。..... | <input type="checkbox"/> |
| 7. 我很容易笑。..... | <input type="checkbox"/> |
| 8. 當我找到做事正確的方法後，我會堅持用這個方法。..... | <input type="checkbox"/> |
| 9. 我與家人及同事時常發生爭執。..... | <input type="checkbox"/> |
| 10. 我善於安排自己的步伐，把該做的事準時完成。..... | <input type="checkbox"/> |
| 11. 當我處於極大的壓力下，有時會覺得自己快崩潰了。..... | <input type="checkbox"/> |
| 12. 我不認為自己是無憂無慮的。..... | <input type="checkbox"/> |
| 13. 藝術形態和大自然規律會使我感到奧妙。..... | <input type="checkbox"/> |
| 14. 有些人覺得我自私又自我中心。..... | <input type="checkbox"/> |
| 15. 我不是一個做事有條理的人。..... | <input type="checkbox"/> |
| 16. 我很少感到孤單或憂鬱。..... | <input type="checkbox"/> |
| 17. 我很喜歡和別人交談。..... | <input type="checkbox"/> |
| 18. 我相信讓學生聽有爭議的演講只會使學生們困惑並誤導他們。..... | <input type="checkbox"/> |
| 19. 與其跟人競爭，我寧願選擇跟人合作。..... | <input type="checkbox"/> |
| 20. 我會認真地完成指派給我的任務。..... | <input type="checkbox"/> |
| 21. 我常覺得緊張不安。..... | <input type="checkbox"/> |
| 22. 我喜歡待在熱鬧的地方。..... | <input type="checkbox"/> |
| 23. 我很難或根本不能被詩詞感動。..... | <input type="checkbox"/> |
| 24. 我常常會去懷疑人們對我好的意圖。..... | <input type="checkbox"/> |
| 25. 我有明確的目標並會一步步地努力完成它們。..... | <input type="checkbox"/> |
| 26. 有時候我覺得自己沒有任何價值。..... | <input type="checkbox"/> |
| 27. 我通常寧願單獨工作。..... | <input type="checkbox"/> |
| 28. 我常常嘗試新鮮的或異國的食物。..... | <input type="checkbox"/> |

非常
不同
同意

普
意

同
意

非常
同意

29. 我相信大部份的人在有機會時都會佔人便宜。.....
30. 我在靜下心來工作前會浪費很多的時間。.....
31. 我很少感到恐懼及焦慮。.....
32. 我常覺得自己充滿活力。.....
33. 我很少注意到我因為環境改變而產生不同情緒。.....
34. 我認識的朋友大部份都喜歡我。.....
35. 我會努力來實現我的目標。.....
36. 我經常因為別人對待我的方式而生氣。.....
37. 我是一個開朗，快樂的人。.....
38. 我認為我們可以依據宗教來作道德議題上的決策。.....
39. 有些人覺得我是冷酷又愛算計的。.....
40. 當我許下承諾，我總是能夠做到。.....
41. 當事情出錯了，我太常感到氣餒且想要放棄。.....
42. 我不是一個樂觀主義者。.....
43. 我閱讀詩集或欣賞一件藝術作品時，有時會感到驚喜或是激動。.....
44. 我的態度是固執且不易妥協的。.....
45. 有時我無法做到我應該有的信用及可靠。.....
46. 我極少感到悲傷或沮喪。.....
47. 我生活的步調很快。.....
48. 我對於思考宇宙大自然及人類本質沒有什麼興趣。.....
49. 我通常盡力做到體貼周到。.....
50. 我做事有效率，都能把工作完成。.....
51. 我常感到無助，希望有人可以幫我解決問題。.....
52. 我是一個很積極的人。.....
53. 我有對陌生事物有極高的好奇心。.....
54. 如果我不喜歡某個人，我會讓他（她）知道。.....
55. 我似乎不能夠把事情安排有條有理。.....
56. 有時我會覺得難為情而只想要躲起來。.....
57. 我寧願我行我素，也不願意當大家的領袖。.....
58. 我經常可以在理論及抽象的事物中獲得樂趣。.....
59. 若有必要，我可以利用他人來達到自己的目的。.....
60. 我凡事都努力做到最好。.....

第四部份

基本資料

一、您的性別：1. 男 2. 女

二、您的年齡：_____ 歲

三、您的教育程度：1. 國小以下 2. 國中 3. 高中高職
4. 大學專科 5. 研究所以上

四、您的婚姻狀況：1. 已婚 2. 未婚

五、您的薪資（月）所得：

15,000 元以下 15,001~25,000 元 25,001~35,000 元

35,001~45,000 元 45,001~55,000 元 55,001 元以上

六、您的職業：農林漁牧礦業 製造業 資訊業 服務業 軍公教
學生 家管 自由業 其他_____

六、為了感謝您填答本問卷，請您在下列獎項中，選擇您一項最喜歡的獎項。我們將根據您的選擇來進行抽獎。（如果您所選擇的獎項，只有您一人選擇，則該獎項便屬於您的，亦即選擇該項獎品的人越多，您的中獎機率越低，選擇該獎項的人越少，您的中獎機率越高。）

128MB 隨身碟 1 名

華納威秀電影招待卷 2 張 2 名

羅技光學滑鼠 2 名

現金二百元 3 名

金石堂圖書禮卷 100 元 5 名

請留下 E-mail 以方便我們通知您中獎事宜：_____

中獎名單將於 4/27 於 [Http://www.nctu.edu.tw/~u9131517](http://www.nctu.edu.tw/~u9131517) 公佈，並個別通知。

～本問卷已結束作答，謝謝您的配合！祝您萬事如意～