

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิเคราะห์คุณค่ารายการโทรทัศน์ "ทำพิธี" นี้ ใช้วิธีดำเนินการวิจัยจากการปฏิบัติงานจริงของผู้วิจัย ในลักษณะแบบการสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วม จึงเสมือนว่าได้อยู่ท่ามกลางแหล่งข้อมูลอยู่ตลอดเวลา วิธีดำเนินการวิจัยจึงเป็นการจัดเรียง ข้อมูลให้เข้าที่เข้าทาง แล้วนำมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น จากนั้นจึงนำเอาการวิเคราะห์ทั้งเบื้องลึกและเบื้องกว้างเข้าปรึกษากับผู้บริหารองค์กรในระดับสูง เพื่อความลุ่มลึกยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ในวิธีดำเนินการวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้ปฏิบัติตาม

1. แหล่งข้อมูล

1.1 แหล่งเอกสาร ผู้วิจัยใช้แหล่งเอกสารจากการผลิตรายการโทรทัศน์จริง ๆ โดยเฉพาะรายการที่ผู้วิจัยรับผิดชอบโดยตรง ได้แก่

1.1.1 แฟ้มตารางออกอากาศของรายการทำพิธีตั้งแต่ตอนที่ 1 (3 มกราคม 2531) ถึงตอนที่ 201 (29 ธันวาคม 2534) เป็นจำนวน 201 ตอน

1.1.2 ผลสัมฤทธิ์อย่างผู้ชมรายการทำพิธี โดย บริษัท ดีมาร์ จำกัด ในช่วงตอนออกอากาศวันที่ 31 มกราคม 2531 - 24 เมษายน 2531 จำนวน 12 อาทิตย์, และสัมฤทธิ์ ตั้งแต่เดือนมกราคม 2532 - ธันวาคม 2533, และสัมฤทธิ์ตั้งแต่เดือนมกราคม 2534 - มิถุนายน 2534

1.1.3 จดหมายแนะนำรายการจากผู้ชม โดยจัดเก็บเอาไว้เป็นจังหวัด วิธีการคัดเลือกจะคัดเลือกเฉพาะจดหมายที่นำออกอากาศ และหรือมีความน่าสนใจในแง่ของการผลิตรายการ

1.1.4 การจัดอันดับรายการจากข่าวในหน้า นสพ.อินไซด์ทีวี ฉบับ
ประจำเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2531

1.1.5 ตัวเลขทางบัญชีบางส่วนที่สามารถเปิดเผยได้ และข้อมูลจาก
บริษัท กันตนา เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด ผู้ขายสปอตโฆษณา และเจ้าของรายการ

1.1.6 สำเนา Script รายการ ซึ่งมีครบตอนบ้างไม่ครบตอนบ้าง
เนื่องจากขาดการจัดเก็บที่พอ, บันทึกการถ่ายทำเป็นเวลา 3 ปี (พ.ศ. 2532-2534)
ส่วนในปีแรกนั้นเมื่อบันทึกการถ่ายทำอยู่บ้างพอสมควรแต่ค่อนข้างจะจัดกระจายเกินไป

1.2 เทปรายการทำพิธีสดตั้งแต่ตอนที่ 1 (วันที่ 3 มกราคม พ.ศ. 2531)
ถึงตอนที่ 201 (วันที่ 29 ธันวาคม พ.ศ. 2534) เป็นจำนวน 201 ตอน ทั้งนี้ไม่นับรวมเทป
ตอนพิเศษที่ออกอากาศในวันหยุด เทปบางม้วนนั้นได้เสื่อมสภาพไปบ้าง โดยเฉพาะเทปที่ออก
อากาศช่วงต้นปี 2531 แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากจำนวนเทปที่มีอยู่มีจำนวนมากเหลือเกินทำ
ให้เพียงพอต่อการนำมาเปิดชมเพื่อการวิเคราะห์

1.3 ข้อมูลจากบุคคล

1.3.1 สัมภาษณ์คุณกิติ ไรจน์ชลสิทธิ์ กรรมการอำนวยการบริษัท
กันตนา จำกัด ในฐานะของผู้ควบคุมดูแลด้านการตลาดและการขาย รวมทั้งงานวางแผนของ
องค์กรโดยส่วนรวมอีกด้วย

1.3.2 สัมภาษณ์คุณจตุก กัลย์จตุก กรรมการผู้จัดการ บริษัท
กันตนา จำกัด ในฐานะผู้ควบคุมดูแลรายการทำพิธีสดโดยตรง

1.3.3 สัมภาษณ์คุณพัชรา ศรีแดง ผู้จัดการฝ่ายขายบริษัท กันตนา
เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด ในฐานะผู้ขายสปอตโฆษณา และงานฝ่ายการตลาดของรายการ
รวมทั้งในฐานะที่เป็นเจ้าของรายการทำพิธีสดด้วย

1.3.4 สัมภาษณ์คุณไตรภพ ลิ้มปัทม์ พิธีกรรายการทำนุสุนันคนแรก และในฐานะของเจ้าของและผู้ผลิตรายการโทรทัศน์หลายรายการ

1.3.5 สัมภาษณ์คุณฐาปกรณ์ ดิษยนันท์ พิธีกรคนปัจจุบัน

1.3.6 สัมภาษณ์พิธีกรสนาม อันได้แก่ คุณนัฐฐา ลอยด์, คุณพรสุดา ต่ายเนาวิคัง คุณวสันต์ พัดทอง และคุณสันติ เศวตวิมล

1.3.7 สัมภาษณ์ทีมงานผลิต ตั้งแต่ฝ่ายกล้อง ฝ่ายตัดต่อ รวมทั้งทีมงานฝ่ายสร้างสรรค์ที่เป็นฝ่ายผลิตรายการโดยตรง

1.3.7.1 สัมภาษณ์คุณเริงชัย สรงประภา หัวหน้าทีมกล้องเดี่ยว (O.B.9) พ.ศ. 2529-2532 คุณเริงชัยจบการศึกษาจากวิชาเขตเทคนิคกรุงเทพ แผนกช่างภาพในปี พ.ศ. 2529 ปัจจุบันทำงานเป็น Producer ให้กับบริษัท กันตนา อินเตอร์เนชั่น จำกัด

1.3.7.2 สัมภาษณ์คุณสุชาติ ศรีสวรรค์ หัวหน้าทีมกล้องเดี่ยว (O.B.9) พ.ศ. 2532-2534 คุณสุชาติจบการศึกษาในระดับ ม. 6 สาขาวิชาการเกษตร จ.อ่างทอง เริ่มเข้าทำงานในตำแหน่งพนักงานฝ่ายฉาก แต่ได้ได้เข้าขึ้นมาเป็นหัวหน้าทีมกล้องเดี่ยวได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีความขยันขันแข็งและใฝ่รู้อยู่เสมอ ปัจจุบันคุณสุชาติยังเป็นหัวหน้าทีมกล้องเดี่ยวอยู่

1.3.7.3 สัมภาษณ์คุณทองคุณ ศิริปรุ หัวหน้าทีมตัดต่อ (Edit 3) ซึ่งเป็นเครื่องตัดต่อระบบ HI-Band คุณทองคุณ จบการศึกษาจากวิทยาลัยเทคนิคโคราช เข้ามาทำงานในตำแหน่งเจ้าหน้าที่ตัดต่อ คุณทองคุณนับเป็นบุคคลสำคัญคนหนึ่งในการตัดต่อเทปให้กับรายการทำนุสุนัน โดยมักจะเสนอแนวคิดใหม่ ๆ ปรับปรุงแนวทางในวิถีทางสร้างสรรค์ให้กับตัวรายการเสมอ ๆ ปัจจุบันคุณทองคุณ เป็นหัวหน้าทีมตัดต่อ 1 (Edit 1) ซึ่งตัดต่องานโฆษณาโดยเฉพาะ

1.3.7.4 สัมภาษณ์คุณพิชัย อาศิรพาท หัวหน้าทีมทำพิธี

คุณพิชัย จบการศึกษาระดับปริญญาตรีและปริญญาโท สาขาวิชาวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เข้ามาทำงานเมื่อปีพ.ศ. 2530 โดยเป็นผู้ช่วยหัวหน้าทีมทำพิธี จนเกิดความชำนาญ ปัจจุบันคุณพิชัยเป็นหัวหน้าทีมรายการเกมโชว์ของบริษัท

1.3.7.5 สัมภาษณ์คุณเชาวลิต พงษ์สุขเวชกุล ผู้ช่วยหัวหน้าทีม

ทำพิธี คุณเชาวลิต จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาวารสารศาสตร์ เช่นเดียวกัน เข้ามาทำงานเมื่อปีพ.ศ. 2531 ในตำแหน่ง Pre-Production และทำงานได้เข้ามาจนถึงปัจจุบันเป็นหัวหน้าทีมทำพิธี

1.3.7.6 สัมภาษณ์คุณศศิกร ยุทธการบัญชา ผู้จัดการบริษัท

กันตนา อินเตอร์คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท กันตนา จำกัด ทำหน้าที่เป็นฝ่ายผลิตให้กับบริษัท ไม่ว่าจะเป็นรายการสารคดี, บันเทิง, ปกิณกะ, เกมโชว์ รวมทั้งงานอื่น ๆ ที่รวมอยู่ในการทำงานของฝ่ายสร้างสรรค์ (creative) คุณศศิกร จบปริญญาตรีที่คณะวารสารฯ จบปริญญาโทสาขาการบริหารธุรกิจจากมหาวิทยาลัย แอชลแลนด์ (ASHLAND) และทำงานอยู่ที่กันตนามาตลอดตั้งแต่เรียนจบ ปัจจุบันคุณศศิกร ดำรงตำแหน่งผู้จัดการบริษัทกันตนา อินเตอร์คอมมิวนิเคชั่น จำกัด

อนึ่งในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกต่อบุคคลต่างๆ ต้องอาศัยเทคนิคในการสัมภาษณ์ เนื่องจากผู้ให้สัมภาษณ์แต่ละท่าน มีเวลาที่ไม่ว่างแน่นอน ไม่สามารถนัดเวลาล่วงหน้าได้ ทำให้ผู้วิจัยต้องอาศัยเวลาในช่วงต่างๆของวัน ในการสัมภาษณ์ เมื่อใดก็ตามที่ผู้ให้สัมภาษณ์มีเวลาว่าง เช่น เวลารับประทานอาหาร เวลานักการประชุม หรือเวลาอาหารเย็น ผู้วิจัยก็ต้องอาศัยความสัมพันธ์ที่ดี เป็นการส่วนตัว ในการสัมภาษณ์ในช่วงเวลานั้นๆ

1.4 ข้อมูลจากผู้วิจัย เนื่องจากผู้วิจัยเองก็เป็นพนักงานบริษัท กันตนา อินเทอร์เน็ตคอมมิวนิเคชั่น จำกัด เพราะฉะนั้นในลักษณะของการสังเกตการณ์ ผู้วิจัยจึงเป็นผู้สังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วม (participant observation) คือ ได้ปฏิบัติงานโดยตรง การปฏิบัติงานนั้น แบ่งเป็นช่วงเวลาดังนี้

ปี 2530 เริ่มเข้าทำงานในบริษัทกันตนา จำกัด เป็นผู้ผลิตสารคดีให้กับหน่วยงานเอกชน, รัฐ, โดยที่เป็นสารคดีเสนอชมภายในองค์กรนั้น ๆ เสียเป็นส่วนใหญ่

ปี 2531-2532 เป็นผู้ผลิตรายการทำนุสุนัน และเล่นซันเป็นหัวหน้าทีม ทำนุสุนันในเวลาไม่นาน มีหน้าที่ควบคุมรายการ และลงไปปฏิบัติงานด้วย

ปี 2533-2534 ขึ้นเป็นรองผู้จัดการบริษัท กันตนา อินเทอร์เน็ตคอมมิวนิเคชั่น จำกัด โดยยังเป็นผู้มีหน้าที่ตรงในการควบคุมรายการทำนุสุนัน และยังมีหน้าที่ดูแลรายการอื่น ๆ อีกด้วย อีกทั้งเมื่อจำเป็นหรือมีโอกาสก็ต้องลงไปปฏิบัติในการถ่ายทำ-ตัดต่อด้วย โดยเฉพาะในโอกาสสำคัญ ๆ ที่จำเป็นต้องอาศัยการตัดสินใจ และใช้โอกาสในการชี้แนะ อบรม แสดงตัวอย่าง นั่นคือ การสอนพนักงานรุ่นหลัง ๆ ด้วยการลงไปสอนในการปฏิบัติงานเลยทีเดียว

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 ข้อมูลจากเทปรายการทำนุสุนัน เก็บข้อมูลจากเทปรายการทำนุสุนัน ที่ออกอากาศมาตั้งแต่เริ่มแรก นั่นคือ ตอนที่ 1 วันที่ 3 มกราคม 2531 จนมาถึงตอนที่ ออกอากาศตอนที่ 201 วันที่ 29 ธันวาคม 2534 เนื่องจากทางรายการได้เก็บแม่เทป (Master) เอาไว้โดยตลอด ทำให้มีความสะดวกมากในการค้นข้อมูล นอกจากนี้หลักฐานอื่น ๆ ก็มีอยู่ค่อนข้างครบ ที่สำคัญ ผู้วิจัยเองก็ได้เก็บข้อมูลไว้พอสมควร ทำให้ในส่วนการเก็บข้อมูล มีปัญหาไม่มากนัก

2.2 ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ จะใช้วิธีสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการเป็นส่วนใหญ่ ส่วนที่เป็นปัญหาก็คือ การนัดหมายเพื่อจะทำการสัมภาษณ์ ซึ่งต้องใช้วิธีแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า เนื่องจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ มีความไม่สะดวกในเรื่องเวลา เหตุเพราะในการดำเนินธุรกิจ รายการโทรทัศน์นั้น เป้าหมายสำคัญอยู่ที่รายการต้องมีการออกอากาศให้ได้ เพราะฉะนั้น หากมีปัญหาคัดช่องแล้ว จะต้องแก้ไขงานที่ต้องออกอากาศให้ทันเสียก่อน เมื่อเป็นดังนี้ งานอื่นๆ จึงเป็นงานรองไปทันที และสถานการณ์ที่เกิดขึ้นก็มักจะเกิดขึ้นบ่อย ๆ ผู้ที่เกี่ยวข้องในการผลิตงานดังกล่าวจึงมักเป็นคนมีเวลาไม่แน่นอนซึ่งรวมทั้งแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ของผู้วิจัยด้วย ดังนั้นผู้วิจัยจะฉวยโอกาสต่าง ๆ ไว้ให้มากที่สุด เมื่อใดก็ตามที่แหล่งข้อมูลพอจะว่างหรือพอมีเวลาช่วงเบรคในการรับประทานอาหาร เป็นต้น ผู้วิจัยก็จะหาจุดที่จะวกเข้าเรื่องในการสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการทันที

2.3 ข้อมูลจากสถานีโทรทัศน์ (ช่อง 7 สี) ในส่วนของสถานีนั้น ผู้วิจัยไม่สามารถเข้าถึงข้อมูล หรือแหล่งข้อมูลได้เลย เพราะว่าแหล่งข้อมูลอยู่ในตำแหน่งระดับสูงของช่อง 7 สี และไม่มีเวลาที่จะสัมภาษณ์ อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยก็ได้ใช้วิธีสอบถามเอาจากบุคคลที่เข้าไปติดต่อใกล้ชิดกับผู้จัดการฝ่ายรายการ (คุณสุรางค์ เปรมปรีดิ์) คือคุณจาก กัลย์จาฤก โดยใช้ลักษณะการฝากสอบถามโดยปากเปล่าบ้าง, จดไปบ้าง, ฝากทางโทรทัศน์บ้าง หรือก็ไม่สอบถามความเห็น หรือเรื่องราวจากคุณจากคุณจากว่าทางสถานีมีความเห็นอย่างไร และเราควรคิด, ควรทำ อย่างไร

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2.4 ข้อมูลจากฝ่ายขาย (บริษัทกันตนา เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด) ในฐานะที่เป็นฝ่ายขายสเปคโฆษณา และเป็นเจ้าของเวลายาวการทำโฆษณา ซึ่งมีหน้าที่ในการขาย และการตลาดของรายการ (คือ การต่อรอง, การคิดค้นหาวิธีให้ลูกค้าได้มีส่วนร่วมในรายการในรูปแบบต่าง ๆ และวิธีการอื่น ๆ ที่จะช่วยขายรายการให้มากขึ้น) ซึ่งในการทำงานกับวงการธุรกิจนั้นมีข้อมูลที่เก็บรวบรวมไว้มากกว่าข้อมูลที่ไม่เก็บ เพราะฉะนั้นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากฝ่ายขายนี้ นับว่ามีความยากลำบากเป็นอย่างมาก และถึงแม้ว่าผู้วิจัยจะสามารถเห็นข้อมูลได้ แต่เนื่องจากการนำมาเปิดเผยในที่สาธารณะ (แม้ว่าจะอยู่ในรูปของการศึกษาก็ตาม) คู่แข่งหรือคนที่กำลังจะเป็นคู่แข่งอาจจะมีช่องทางในการต่อข้อมูลเพิ่มมากขึ้น ฉะนั้นในข้อมูลของส่วนนี้ จึงเป็นข้อมูลที่ค่อนข้างลับ และบางข้อมูลก็เป็นการกะเกณฑ์เอาส่วนที่ดูใกล้เคียงเท่านั้น นอกจากนี้ก็เป็นข้อมูลที่รู้กันอยู่แล้วในวงการตลาด อย่างไรก็ตาม ข้อมูลในส่วนนี้ของฝ่ายขายนี้ถ้าไม่ใช่พนักงานในระดับสูงแล้วก็จะไม่มีโอกาสได้เห็นข้อมูลเหล่านั้นเลย

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลโดยนำทฤษฎีวิชาวิศวกรรมคุณค่า (value engineering) มาวิเคราะห์ จากแนวคิดที่ว่า คุณค่าของสินค้าจะเพิ่มมากขึ้น เมื่อเราสามารถลดค่าใช้จ่ายของสินค้านั้นลง โดยที่ยังทำให้สินค้านั้นมีคุณภาพเท่าเดิม หรือผู้ใช้สินค้านั้นยังมีความเชื่อมั่นในตัวสินค้าเหมือนเดิม จากสูตรที่ว่า

$$V_{\max} = \frac{F}{C_{\min}}$$

โดยที่	V_{max}	=	คุณค่าสูงสุดของสินค้านั้น ๆ
	F	=	หน้าที่หรือประโยชน์ใช้สอยของสินค้านั้น
	C_{min}	=	ค่าใช้จ่ายที่ต่ำที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูลจะเริ่ม โดยนำเอาข้อมูลที่ได้ออกมาเป็น 4 องค์การ เนื่องจากการผลิตรายการทำปัสจันจะมองคึกเข้ามาเกี่ยวข้องกับอยู่คือสถานโทรทัศน์สีกองทัพบกช่อง 7 สี ในฐานะผู้จัดจำหน่ายเวลา, ฝ่ายขายสปอตโฆษณา คือ บริษัท กันตนา เอ็นเทอร์เทนเมนต์ จำกัด และบริษัท กันตนา จำกัด ในฐานะผู้ผลิตสินค้า ซึ่งก็คือ ฝ่ายโปรดักชั่น และบริษัท กันตนา อินเทอร์เน็ตคอมมิวนิเคชั่น จำกัด ฝ่ายสร้างสรรค์

จากนั้นจึงพิจารณาว่า หน้าที่หรือประโยชน์ใช้สอยของรายการนี้ต่อองค์การทั้ง 3 แห่งนี้เป็นอย่างไร รายการทำปัสจันได้สร้างคุณค่าให้กับแต่ละองค์การในแง่มุมใดบ้าง เมื่อได้หน้าที่ของรายการที่ต่อองค์การแล้ว ก็จะนำหน้าที่ที่มีความสำคัญมาเปรียบเทียบกันว่า หน้าที่ใดสำคัญกว่ากัน เพื่อหาหน้าที่หลักจริง ๆ ของรายการ ซึ่งจะนำไปเทียบเข้ากับสมการของวิศวกรรมคุณค่าเพื่อทำการหาคุณค่าที่แท้จริงออกมา หลังจากนั้นจึงวิเคราะห์คุณค่าออกมาในลักษณะของการบรรยาย และพรรณนาความ ทั้งนี้และทั้งนี้ การวิเคราะห์จะดำเนินไปในลักษณะตามเวลาที่เกิดขึ้น โดยแบ่งตามการโฆษณาของรายการออกเป็น 3 ช่วง ดังนี้ คือช่วงที่ 1 ช่วง "ลุยงาน" (3 มกราคม 2531 - 26 กุมภาพันธ์ 2532), ช่วงที่ 2 ช่วง "สร้างตัว" (5 มีนาคม 2532 - 30 ธันวาคม 2533) และช่วงที่ 3 ช่วง "อิมตัว" (1 มกราคม 2534 - 31 ธันวาคม 2534)

4. การนำเสนอข้อมูล

เนื่องจากผู้วิจัยเป็นผู้ปฏิบัติการในการผลิตรายการทำปริญญ์อยู่แล้ว แต่ผู้อ่านเป็นเพียงแต่ผู้ชม อาจจะยังมองภาพกันคนละมุมมองจากที่เป็นจริง ดังนั้นในการนำเสนอข้อมูลรายการ จึงจะให้มีการให้ข่าวสารที่ตรงกันเสียก่อน เพราะฉะนั้นในบทที่ 4 ผู้วิจัยจะเสนอพัฒนาการของรายการว่าเกิดขึ้นได้อย่างไร เติบโตมาได้อย่างไร และเกิดอาการอ้อมตัวได้อย่างไร โดยจะเสนอภาพให้เห็นด้วยการอธิบายแบบพรรณนาความ และต่อจากนั้นในบทที่ 5 จึงจะทำการวิเคราะห์รายการและในบทสุดท้าย จะทำการสรุปและเสนอข้อเสนอนะสำคัญรับผู้ที่จะทำการวิจัยต่อไป ว่าในการนำเอาทฤษฎีของวิชาวิศวกรรมคุณค่ามาใช้นั้นสามารถใช้ได้กับการวิเคราะห์รายการโทรทัศน์ได้หรือไม่ หรือจะมีข้อเสนอนะเพิ่มเติมอย่างไร

และในการศึกษาวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ผู้อ่านต้องเปิดเทปตัวอย่างรายการ ซึ่งผู้วิจัยได้จัดทำควบคู่ไปกับการอ่านด้วย เพื่อความเข้าใจยิ่งขึ้น โดยจะต้องเปิดดูเป็นระยะ ๆ ตามที่ได้วางไว้ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

นอกจากนี้ผู้อ่านยังต้องเปิดดูตารางออกอากาศที่แนบไว้ตอนท้ายเล่มประกอบกับการศึกษาวิทยานิพนธ์เล่มนี้ด้วย เพื่อจะได้เห็นภาพรายการเช่นเดียวกับผู้วิจัยและทีมงานทำปริญญ์ต้องเปิดตารางออกอากาศศึกษาทุกครั้งว่ารายการจะเสนออะไรบ้าง

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทสรุป

วิธีดำเนินการวิจัยรายการทำพิธีสงฆ์ ผู้วิจัยเป็นผู้เข้าไปสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วม
 อย่างที่ได้กล่าวไปแล้วก็คือ ผู้วิจัยเป็นทั้งนักปฏิบัติการณ์ในตอนเริ่มต้น และหลังจากนั้นก็มาเป็น
 ทั้งผู้ควบคุมและนักปฏิบัติการณ์ในเวลาเดียวกัน ผู้วิจัยได้มีโอกาสทั้งการลงมือทำด้วยตัวเอง และ
 ได้วิเคราะห์รายการในลักษณะกึ่งวิชาการมาพอสมควร เพราะฉะนั้นในการดำเนินการวิจัย
 รายการทำพิธีสงฆ์นี้จึงถือได้ว่าเป็นการวิจัยที่จะทำให้เกิดความรู้หรือข้อมูลที่ต้องต่อตัวรายการเป็น
 อย่างมากในการที่จะหาความเข้าใจอย่างถ่องแท้ที่ว่า รายการทำพิธีสงฆ์นั้น ผู้ผลิตจะมองกันที่
 คุณค่า ในขณะที่ผู้ชมจะมองกันที่คุณภาพ และในความเป็นคุณค่าที่จะเกิดขึ้นกับผู้ผลิตนี้ จะทำ
 อย่างไรที่จะหาคุณค่านั้นออกมาได้อย่างเป็นธรรมชาติและใกล้เคียงความจริงที่สุด

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย