

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ เพื่อพัฒนาแบบแผนการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร ที่มีผลต่อความจริงใจในการให้ข้อมูล โดยดำเนินการวิจัยสองขั้นตอน ขั้นตอนแรกเป็นการศึกษาข้อมูลเบื้องต้น เกี่ยวกับการสัมภาษณ์เกษตรกรเพื่อเก็บข้อมูลวิจัย (Research interview) โดยศึกษาจากกลุ่มผู้มีประสบการณ์ในการสัมภาษณ์เกษตรกร จำนวน 9 คน และกลุ่มเกษตรกรที่เคยถูกสัมภาษณ์ จำนวน 8 คน เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ผลการศึกษาขั้นต้นได้วิเคราะห์วิธีการสร้างความคุ้นเคยที่ปฏิบัติเป็นส่วนใหญ่ในปัจจุบัน และเป็นข้อมูลในการสร้างแบบแผนการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร ทดลองใช้แบบแผนการสร้างความคุ้นเคยที่สร้างใหม่ กับเกษตรกร จำนวน 10 คน เพื่อประเมินคุณภาพขั้นต้น จากนั้นนำไปศึกษาเชิงเปรียบเทียบความจริงใจในการให้ข้อมูลของเกษตรกร กับวิธีการสร้างความคุ้นเคยที่ปฏิบัติเป็นส่วนใหญ่ในปัจจุบัน ซึ่งเป็นการวิจัยแบบกึ่งทดลอง เลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง จำนวน 60 คน แบ่งเป็น กลุ่มทดลอง 30 คน กลุ่มควบคุม 30 คน เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง เนื้อหาที่ใช้สัมภาษณ์คือสภาพเศรษฐกิจของเกษตรกร ที่ประกอบด้วยข้อมูลประเภทข้อเท็จจริงและความคิดเห็น มีทั้งเนื้อหาทั่วไปและเนื้อหาที่ค่อนข้างไวต่อความรู้สึก วัดความจริงใจในการให้ข้อมูล 3 วิธี คือ 1) การใช้คำถามคู่ขนาน 2) การสัมภาษณ์ซ้ำ และ 3) การตรวจสอบกับข้อมูลเอกสาร วิเคราะห์ข้อมูลโดยเปรียบเทียบความจริงใจในการให้ข้อมูลของเกษตรกรระหว่างกลุ่มทดลองที่ใช้แบบแผนการสร้างความคุ้นเคยที่พัฒนาขึ้น กับกลุ่มควบคุมที่ใช้วิธีการสร้างความคุ้นเคยที่ปฏิบัติเป็นส่วนใหญ่ในปัจจุบัน ด้วยสถิติไคสแควร์ และ t-test

สรุปผลการวิจัย

1. แบบแผนการสร้างความรู้ความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร มีหลักการที่สำคัญ 3 ประการ คือ การวางแผนการปฏิสัมพันธ์ การใช้ผู้นำชุมชนเป็นสื่อในการสร้างความรู้ความคุ้นเคย และพบปะกับเกษตรกรมากกว่าหนึ่งครั้ง

1.1 การวางแผนการปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มตัวอย่าง โดยศึกษาชีวิตความเป็นอยู่ ความเชื่อ ทัศนคติ ภาษา ของเกษตรกร เตรียมข้อมูลเกี่ยวกับการสัมภาษณ์และข้อมูลส่วนตัวที่จะชี้แจงให้เกษตรกรทราบ เตรียมคำตอบสำหรับคำถามที่อาจจะถูกเกษตรกรซักถาม และเตรียมเรื่องที่จะสนทนากับเกษตรกรก่อนการสัมภาษณ์

1.1.1 เตรียมข้อมูลที่จะชี้แจงเกี่ยวกับการสัมภาษณ์

- จุดประสงค์ของการสัมภาษณ์
- หน่วยงานหรือสถานที่ที่ทำวิจัย
- ทำไม หรือเพราะอะไรจึงเลือกถามบางคน
- ระยะเวลาที่ใช้สัมภาษณ์
- เนื้อหาที่จะสัมภาษณ์
- คำตอบไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อตัวเกษตรกร และไม่มีคำตอบใดผิดหรือถูก
- การจดบันทึก

1.1.2 บอกข้อมูลส่วนตัว

- ชื่อ นามสกุล
- ภูมิลำเนา
- อาชีพ

1.1.3 เตรียมคำตอบสำหรับคำถามที่อาจจะถูกเกษตรกรซักถาม

- เป็นใคร
- มาจากไหน
- ทำงานอะไร
- ถาม หรือสัมภาษณ์ไปทำไม

- ใคร หรือหน่วยงานใดให้มา
- ทำไมต้องถามฉัน /ผม

1.1.4 เรื่องที่จะสนทนากับเกษตรกร

- ความเป็นอยู่ในครอบครัว
- ปัญหาการทำมาหากิน (ทำนา ทำสวน)
- ถามทุกข์ สุข

1.2 การพบปะกับเกษตรกรมากกว่าหนึ่งครั้ง ได้แก่ การเข้าพบเกษตรกรสองครั้ง ครั้งแรกเป็นการเข้าพบเกษตรกรเพื่อทำความรู้จัก และนัดหมายวันเวลาที่จะสัมภาษณ์ ครั้งที่สองเป็นการสัมภาษณ์ ตามวัน เวลา ที่นัดหมาย

1.3 การใช้บุคคลที่เหมาะสมในชุมชนเป็นสื่อสร้างความคุ้นเคยเมื่อเข้าพบเกษตรกรครั้งแรก โดยให้เป็นผู้พาผู้สัมภาษณ์ไปแนะนำกับเกษตรกร

2. แบบแผนการสร้างควมคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร มี 5 ขั้นตอน คือ 1) ศึกษา กลุ่มตัวอย่าง 2) เตรียมผู้สัมภาษณ์ 3) แจ้งเกษตรกรล่วงหน้าทางจดหมาย 4) เข้าพบเกษตรกรครั้งที่ 1 พร้อมผู้ใหญบ้าน และ 5) สัมภาษณ์ ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1

การศึกษากลุ่มตัวอย่าง

- ศึกษาข้อมูลของชุมชน ชีวิตความเป็นอยู่ ความเชื่อ ทัศนคติ ภาษา ฯลฯ

ขั้นตอนที่ 2

เตรียมผู้สัมภาษณ์

- เตรียมผู้สัมภาษณ์ในเรื่องการแต่งกาย การแสดงกิริยาท่าทาง การใช้สรรพนามแทนตนเองและการเรียกเกษตรกร เตรียมข้อมูลที่จะชี้แจงเกษตรกรในการเข้าพบแต่ละครั้ง เตรียมคำตอบสำหรับคำถามที่อาจจะถูกเกษตรกรซักถาม เตรียมเรื่องที่จะชวนเกษตรกรสนทนา

ขั้นตอนที่ 3

แจ้งเกษตรกรล่วงหน้า

- ส่งจดหมายถึงเกษตรกรล่วงหน้า โดยส่งไปทางผู้ใหญ่บ้าน เพื่อแจ้งให้ผู้ใหญ่บ้านทราบ และขอความร่วมมือในการส่งจดหมายต่อไปยังเกษตรกรในหมู่บ้าน

ขั้นตอนที่ 4

เข้าพบเกษตรกรครั้งที่ 1

- เข้าพบเกษตรกรพร้อมผู้ใหญ่บ้าน หรือผู้นำชุมชนที่เหมาะสม แนะนำตนเอง บอกจุดประสงค์ของการมาพบ เปิดโอกาสให้เกษตรกรซักถาม ชวนสนทนาเรื่องที่เกษตรกรสนใจ และนัดหมาย วัน เวลา สัมภาษณ์

ขั้นตอนที่ 5

สัมภาษณ์

- เข้าพบเกษตรกรตาม วัน เวลา นัดหมายเพียงลำพัง ชี้แจงข้อมูลเกี่ยวกับการสัมภาษณ์ เปิดโอกาสให้เกษตรกรซักถาม แล้วจึงเริ่มต้นสัมภาษณ์

3. เมื่อตรวจสอบความเข้าใจโดยใช้คำถามคู่ขนาน พบว่า เกษตรกรที่สัมภาษณ์โดยใช้แบบแผนการสร้างความรู้ความเข้าใจที่พัฒนาขึ้นมีความเข้าใจในการให้ข้อมูล มากกว่าเกษตรกรที่สัมภาษณ์โดยใช้วิธีการสร้างความรู้ความเข้าใจที่ปฏิบัติโดยทั่วไปในปัจจุบัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4. เมื่อตรวจสอบความเข้าใจด้วยการสัมภาษณ์ซ้ำ โดยบุคคลที่เกษตรกรคุ้นเคยมาก่อน พบว่า เกษตรกรที่สัมภาษณ์โดยใช้แบบแผนการสร้างความรู้ความเข้าใจที่พัฒนาขึ้น มีความเข้าใจในการให้ข้อมูล ไม่แตกต่างจากเกษตรกรที่สัมภาษณ์โดยใช้วิธีการสร้างความรู้ความเข้าใจที่ปฏิบัติโดยทั่วไปในปัจจุบัน

5. เมื่อตรวจสอบความเข้าใจ โดยการตรวจสอบกับข้อมูลเอกสาร พบว่า เกษตรกรที่สัมภาษณ์โดยใช้แบบแผนการสร้างความรู้ความเข้าใจที่พัฒนาขึ้น มีความเข้าใจในการให้ข้อมูล ไม่แตกต่างจากเกษตรกรที่สัมภาษณ์โดยใช้วิธีการสร้างความรู้ความเข้าใจที่ปฏิบัติโดยทั่วไปในปัจจุบัน

อภิปรายผลการวิจัย

1. จากผลการวิจัยที่พบว่า เมื่อใช้แบบแผนการสร้างความคุ้นเคยที่พัฒนาขึ้น มีเกษตรกรให้ข้อมูลด้วยความจริงใจ จำนวน 19 ใน 26 คน หรือร้อยละ 73.08 ซึ่งมากกว่าการสัมภาษณ์โดยใช้วิธีการสร้างความคุ้นเคยที่ปฏิบัติโดยทั่วไปในปัจจุบัน ที่มีเกษตรกรเพียง 9 ใน 29 คน หรือร้อยละ 31.03 ให้ข้อมูลด้วยความจริงใจ (วัดความจริงใจโดยใช้คำถามคู่ขนาน) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะแบบแผนการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นนั้น บางส่วนสังเคราะห์มาจากความคิดเห็นของเกษตรกร เช่น การใช้ผู้นำชุมชนเป็นสื่อในการสร้างความคุ้นเคย เนื่องจากในการศึกษาขั้นต้น เกษตรกรส่วนใหญ่ กล่าวว่า ถ้าเป็นผู้สัมภาษณ์ที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านพามา จะรู้สึกไว้วางใจมากกว่าผู้สัมภาษณ์ที่มาเพียงลำพัง โดยมีบัตรหรือจดหมายแนะนำตัว ซึ่งถ้าวิเคราะห์ลักษณะสังคมชนบทไทยในปัจจุบัน โดยเฉพาะพื้นที่ที่ผู้วิจัยศึกษา พบว่า สังคมชนบทกำลังอยู่ในระยะของการเปลี่ยนแปลง ทั้งวิถีการดำเนินชีวิตและค่านิยม ปัจจุบันชาวบ้านรับรู้ข่าวสารมากขึ้น ทั้งทาง วิทยุ โทรทัศน์ และหนังสือพิมพ์ มีการพัฒนาทางด้านสาธารณสุขไปไกล เช่น ถนน ไฟฟ้า ประปา ภาระค่าใช้จ่ายสูงขึ้น ไม่สมดุลง่ายกับรายได้ ซึ่งดูได้จากปัญหาหนี้สินของเกษตรกรไทย ปัญหาเศรษฐกิจ ปัญหาสุขภาพจิตในชุมชน มีผลให้สังคมชนบทไม่ปลอดภัยเหมือนอดีต ขณะเก็บข้อมูลที่ตำบลท่าคินแดงกลุ่มตัวอย่างเล่าให้ฟังว่า “เดี๋ยวนี้มีปล้น มีจี้แทบทุกวัน เมื่อสองสามวันก่อนก็ปล้นร้านค้าริมถนน กลางวันแสกๆ” กลุ่มตัวอย่างอีกรายเล่าว่า “วันก่อนตอนโพสไฟฟ์ มีผู้หญิงยังสาว ผมยาว.... ไม่ใช่คนแถวนี้แน่.... เดินเลาะๆ มาทางนี้ เดินวนไปเวียนมาอยู่หลายรอบ แล้วก็ออกไปทางปากตรอกโน้น สงสัยว่ามันคงจะส่งผู้หญิงมาดูลาดเลา” จากคำบอกเล่าดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่าเกษตรกรรู้สึกว่าตนเองไม่ปลอดภัย ระวังคนแปลกหน้า แม้ว่าคนแปลกหน้าจะเป็นผู้หญิงก็ตาม ข้อสังเกตที่เห็นได้ชัดเจนคือ เกือบทุกบ้านจะทำรั้วกัน

เมื่อผู้ใหญ่บ้านหรือกำนันพาผู้สัมภาษณ์ซึ่งเป็นคนแปลกหน้าไปแนะนำกับเกษตรกร เกษตรกรย่อมจะไม่ระวัง รู้สึกเป็นมิตร และให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์ เพราะธรรมดาแล้วบุคคลจะยอมรับคนที่ไม่รู้จักเป็นพวกเดียวกันได้ง่ายขึ้น ถ้าได้รับการแนะนำจากบุคคลที่เรารู้จักคุ้นเคย (Baron, R. A. and Byrne, D., 1991 : อ้างจาก White and Shapiro, 1987) และคนในชนบทของไทยจะมีค่านิยม เชื่อผู้ปกครอง เชื่อผู้มีอำนาจ และเกรงใจผู้อื่น (สุพัตรา สุภาพ , 2534)

การวางแผนการปฏิสัมพันธ์ หรือวางแผนการสนทนากับกลุ่มตัวอย่างก่อนสัมภาษณ์ เพื่อสร้างความประทับใจเมื่อแรกพบ และเป็นการช่วยให้ผู้สัมภาษณ์เข้าใจโลกทัศน์ของเกษตรกรแต่ละคน

หลักการนี้ เป็นหลักการที่ โคนากิ กล่าวไว้ แต่ในแนวปฏิบัติ เกี่ยวกับเนื้อหาสาระที่จะสนทนากับเกษตรกรไทยแตกต่างจากที่ โคนากิ กล่าวไว้ คือเกษตรกรจะสนใจพูดคุยเกี่ยวกับปัญหาการทำมาหากิน ความเป็นอยู่ในครอบครัว และทุกข์สุขต่างๆ ไป ทั้งนี้คงเป็นเพราะความแตกต่างทางสังคมและวัฒนธรรม ส่วนการเตรียมข้อมูลเกี่ยวกับการสัมภาษณ์และข้อมูลส่วนตัวของผู้สัมภาษณ์ที่ควรบอกเกษตรกร โดยไม่ต้องรอให้ถาม และเตรียมคำตอบสำหรับคำถามที่อาจจะถูกเกษตรกรซักถาม ผู้วิจัยสรุปมาจากการศึกษาขั้นต้น ซึ่งน่าจะมีประโยชน์อย่างมากกับผู้สัมภาษณ์ที่มีประสบการณ์น้อย เพราะจะช่วยให้ผู้สัมภาษณ์มีความมั่นใจที่จะสนทนากับเกษตรกรที่ถือว่าเป็นคนแปลกหน้าสำหรับผู้สัมภาษณ์เช่นกัน ช่วยให้การสนทนาสั้นไหลไม่เกิดบรรยากาศตึงเครียดจากการสื่อความที่ไม่ชัดเจน

หลักการอีกประการหนึ่งของการสร้างแบบแผนการสร้างความสัมพันธ์ในการสัมภาษณ์เกษตรกร คือ มีการพบปะกับเกษตรกรผู้ถูกสัมภาษณ์มากกว่าหนึ่งครั้ง ซึ่งได้มาจากการศึกษาข้อมูลขั้นต้น คือ เกษตรกรที่เคยถูกสัมภาษณ์ทุกคน ต้องการให้ผู้สัมภาษณ์แจ้งให้ทราบล่วงหน้าก่อน ร่วมกับแนวคิดของ กอร์ดอน (Gorden, 1980) ที่เสนอว่า การติดต่อกับผู้ถูกสัมภาษณ์หลายครั้ง (Multiple contacts) เป็นวิธีการหนึ่งที่ช่วยให้ผู้ถูกสัมภาษณ์รู้สึกคุ้นเคย

ฉะนั้น ด้วยหลักการใหญ่ๆ สามประการ ดังที่กล่าวมา ทำให้เกษตรกรผู้ถูกสัมภาษณ์ด้วยแบบแผนการสร้างความสัมพันธ์ที่สร้างขึ้นรู้สึกคุ้นเคย ไร้กังวล ผู้สัมภาษณ์มากกว่าการสัมภาษณ์ที่ใช้วิธีการสร้างความคุ้นเคยที่ปฏิบัติโดยทั่วไปในปัจจุบัน ที่เน้นเฉพาะการให้ข้อมูลและการพูดคุย ก่อนเริ่มต้นสัมภาษณ์เท่านั้น

2. แบบแผนการสร้างความสัมพันธ์ในการสัมภาษณ์เกษตรกร ผู้วิจัยเสนอขั้นตอนการสร้างความสัมพันธ์ไว้ 5 ขั้นตอน ได้แก่ 1) การศึกษากลุ่มตัวอย่าง 2) การเตรียมผู้สัมภาษณ์ 3) การแจ้งให้เกษตรกรทราบล่วงหน้าทางจดหมายที่ส่งผ่านไปทางผู้ใหญ่บ้าน 4) การเข้าพบเกษตรกรครั้งแรกพร้อมผู้ใหญ่บ้าน 5) และการเข้าพบเกษตรกรครั้งที่สองเพื่อสัมภาษณ์ เมื่อศึกษาเปรียบเทียบกับตำราหรือเอกสารเกี่ยวกับการสัมภาษณ์เพื่อการวิจัยของผู้เขียนหลายๆท่าน จะพบว่า ในขั้นตอนที่ 1 และ 2 ที่ผู้วิจัยเสนอนั้น คือขั้นเตรียมการสัมภาษณ์นั่นเอง ส่วนขั้นตอนที่ 5 คือ ขั้นการสัมภาษณ์ ซึ่งทั้ง 3 ขั้นตอน เป็นสิ่งที่ผู้สัมภาษณ์ในปัจจุบันถือเป็นหลักปฏิบัติอยู่แล้ว ส่วนที่ต่างจากเดิมคือ ขั้นการแจ้งให้เกษตรกรทราบ

ล่วงหน้าทางจดหมายที่ส่งผ่านไปทางผู้ใหญ่บ้าน และขั้นการเข้าพบเกษตรกรพร้อมผู้ใหญ่บ้านครั้งหนึ่งก่อน การแจ้งให้เกษตรกรทราบล่วงหน้าทางจดหมายที่ส่งผ่านไปทางผู้ใหญ่บ้าน เป็นวิธีการที่ผู้วิจัยประมวลมาจากข้อเสนอแนะของเกษตรกรที่เคยถูกสัมภาษณ์บางคน ร่วมกับปัญหาที่พบว่า การแจ้งล่วงหน้าโดยผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ ส่วนใหญ่ข้อมูลไปไม่ถึงเกษตรกรเพราะมีการประสานงานหลายขั้นตอน ซึ่งตามหลักการของการสื่อสารได้กล่าวไว้ชัดเจนว่า การสื่อสารทางตรงจะมีประสิทธิภาพสูงกว่าการสื่อสารทางอ้อม วิธีส่งรวมไปที่ผู้ใหญ่บ้านเพียงแหล่งเดียว ก็เพื่อสื่อให้กลุ่มตัวอย่างทราบว่า ผู้วิจัยแจ้งให้ผู้นำหมู่บ้านรับทราบด้วยแล้ว เนื่องจากผลการศึกษาในขั้นต้น เกษตรกรที่เคยถูกสัมภาษณ์มีข้อคิดเห็นว่า ผู้สัมภาษณ์สมควรแจ้งให้ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ทราบล่วงหน้าด้วย และการใช้จดหมายยังแสดงถึงลักษณะที่เป็นทางการ เป็นการให้เกียรติในความเป็นบุคคลของเกษตรกร

แต่การแจ้งล่วงหน้าโดยใช้จดหมายถึงกลุ่มตัวอย่างทุกคน ผู้วิจัยจะต้องมีข้อมูล ชื่อ ที่อยู่ของกลุ่มตัวอย่างชัดเจนและเป็นปัจจุบัน และคงต้องใช้เวลามากขึ้นสำหรับเตรียมการในส่วนนี้ ซึ่งการวิจัยครั้งนี้ไม่ได้นำปัจจัยเรื่องเวลามาศึกษาร่วมด้วย

ขั้นการเข้าพบเกษตรกรครั้งแรกพร้อมผู้ใหญ่บ้าน เป็นการให้ผู้นำชุมชนเป็นสื่อในการสร้างความคุ้นเคย มีจุดประสงค์หลักเพื่อให้เกษตรกรรู้สึกคุ้นเคยกับผู้สัมภาษณ์ แต่ผู้สัมภาษณ์จะต้องติดต่อขอความร่วมมือจากผู้ใหญ่บ้านก่อน จากการปฏิบัติที่ผ่านมาผู้ใหญ่บ้านจะให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี การสนทนากับเกษตรกรในขั้นตอนนี้พบว่า มีปัจจัยอื่นที่เอื้อต่อการสร้างความคุ้นเคย คือ บรรยากาศการสนทนาส่วนใหญ่จะมีสมาชิกของครอบครัวที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างร่วมสนทนาด้วย เกษตรกรจะกล้าซักถามเป็นตัวของตัวเอง ซึ่ง การ์เร็ท (Garret, A., 1972) ได้กล่าวไว้ว่า การซักถามเป็นข้อบ่งชี้ถึงความรู้สึกคุ้นเคย

3. ผลการตรวจสอบความจริงใจในการให้ข้อมูลของเกษตรกร พบว่าการวัดความคงที่ของผู้ตอบโดยใช้คำถามคู่ขนานมีความไวกว่าการวัดโดยสัมภาษณ์ซ้ำด้วยบุคคลที่เกษตรกรคุ้นเคยมาก่อน และไวกว่าการวัดด้วยวิธีตรวจสอบกับข้อมูลเอกสาร ซึ่งสอดคล้องกับการวัดความจริงใจในการตอบแบบสอบถาม ที่อนันต์ บัวบาน (2525) ศึกษา แล้วพบว่าเสถลที่สร้างขึ้นโดยอาศัยวิธีการวัดความคงที่ของผู้ตอบมีความเหมาะสม และน่าจะมีประสิทธิภาพดีที่สุดในการตรวจสอบว่าผู้ตอบแบบสอบถามตอบด้วยความจริงใจ

4. การตรวจสอบความจริงใจในการให้ข้อมูลของเกษตรกรด้วยการสัมภาษณ์ซ้ำโดยเจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบล ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ในการสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลและเป็นบุคคลที่เกษตรกรคุ้นเคยมาก่อน เป็นการวัดความจริงใจที่ใช้แนวคิดเรื่องความเที่ยง (Reliability) ของการสัมภาษณ์ ผลการวิจัยพบว่า การวัดความจริงใจด้วยวิธีนี้ไม่สามารถบอกความแตกต่างของคะแนนความจริงใจในการให้ข้อมูลของเกษตรกรระหว่างการสัมภาษณ์ที่ใช้กับไม่ใช้แบบแผนการสร้างควมคุ้นเคยได้ ขณะที่การวัดโดยคำถามคู่ขนานสามารถบอกได้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ ประการแรก คะแนนความจริงใจจากการวัดด้วยวิธีนี้ เป็นไปได้สองกรณี คือเกษตรกรให้สัมภาษณ์ผู้วิจัยและเจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบลด้วยความจริงใจทั้งคู่ หรือไม่จริงใจทั้งคู่ ประการที่สอง เจ้าหน้าที่ที่สัมภาษณ์ซ้ำในแต่ละตำบลมีมากกว่า 1 คน ซึ่งไม่เป็นไปตามแผนดำเนินการวิจัย เนื่องจากเจ้าหน้าที่สาธารณสุขเข้าใจว่าการสัมภาษณ์เสร็จเร็วจะเป็นผลดีกับผู้วิจัย ฉะนั้นเมื่อใช้ผู้สัมภาษณ์หลายๆ คน โดยที่ไม่ได้รับฟังการชี้แจงเกี่ยวกับแบบสัมภาษณ์ให้เข้าใจจากผู้วิจัยโดยตรง ย่อมทำให้ข้อมูลที่ได้มีคุณภาพต่างกัน ประการที่สาม ผู้วิจัยไม่ได้ตรวจสอบความตรงและความเที่ยงของผู้สัมภาษณ์ซ้ำ จึงไม่สามารถทราบได้ว่าผู้สัมภาษณ์ทั้งสองตำบลสัมภาษณ์มีคุณภาพเท่าเทียมกันหรือไม่ เพราะถ้าผู้สัมภาษณ์ซ้ำมีคุณภาพต่างกันย่อมจะมีผลต่อผลการวิจัย

5. ผลการตรวจสอบความจริงใจในการให้ข้อมูล ด้วยการตรวจสอบกับข้อมูลเอกสาร ที่พบว่าเกษตรกรที่ถูกสัมภาษณ์ด้วยแบบแผนการสร้างควมคุ้นเคยที่พัฒนาขึ้น มีความจริงใจไม่แตกต่างกับเกษตรกรที่ถูกสัมภาษณ์ด้วยวิธีการสร้างควมคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ที่ปฏิบัติทั่วไปในปัจจุบัน ทั้งๆที่การวัดความจริงใจวิธีนี้ คือแนวคิดของการตรวจสอบความตรงตามสภาพ (Concurrent validity) ซึ่งน่าจะเป็นวิธีวัดความจริงใจที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะข้อมูลที่นำมาศึกษา คือหนี้สิน เพียงอย่างเดียว ซึ่งเป็นเรื่องค่อนข้างไวต่อความรู้สึก เกษตรกรที่ตอบคำถามไม่ตรงกับความจริงทุกราย จะบอกจำนวนหนี้สินน้อยกว่าความเป็นจริง ซึ่งคาดว่าน่าจะมีเหตุผลจากเกษตรกรรู้สึกว่าเป็นเรื่องน่าอาย ที่จะเปิดเผยให้ผู้อื่นทราบ เป็นเรื่องของการเสียหน้า ข้อมูลที่น่าสนใจประการหนึ่ง คือเมื่อเปรียบเทียบจำนวนเกษตรกรที่ให้ข้อมูลหนี้สินด้วยความจริงใจ ระหว่างการสัมภาษณ์โดยผู้วิจัยกับการสัมภาษณ์โดยเจ้าหน้าที่สาธารณสุขที่เกษตรกรคุ้นเคยมาก่อน พบว่า เกษตรกรบอกจำนวนหนี้สินแก่เจ้าหน้าที่สาธารณสุขไม่ตรงกับความจริงเป็นจำนวนมากกว่า ดังตารางที่ 36 หน้าที่ 81 และตารางที่ 37 หน้าที่ 82 เมื่อพิจารณาข้อมูลเฉพาะตำบล พบว่าในตำบลนาคูซึ่งเป็นกลุ่มทดลองเกษตรกรมีแนวโน้มบอกจำนวนหนี้สินไม่จริงใจ มากกว่าเกษตรกรตำบลท่าดินแดงซึ่งเป็นกลุ่มควบคุม ไม่ว่าผู้สัมภาษณ์จะเป็น ผู้วิจัยหรือเจ้าหน้าที่สาธารณสุข ทั้งๆที่ผู้วิจัยได้ใช้แบบแผนการสร้างควมคุ้นเคยที่สร้างขึ้น และเจ้าหน้าที่สาธารณสุขก็เป็นคนในชุมชนนั้นที่

รู้จักและคุ้นเคยกับเกษตรกรเป็นเวลานาน ขณะที่เกษตรกรกลุ่มควบคุม (ตำบลท่าคินแดง) ผู้วิจัยสัมภาษณ์โดยใช้วิธีสร้างความคุ้นเคยที่ปฏิบัติทั่วไป และเจ้าหน้าที่สาธารณสุขก็ค่อนข้างจะคุ้นเคยกับเกษตรกรน้อยกว่าในกลุ่มทดลอง เพราะเป็นคนชุมชนอื่น ทำงานแบบเข้าไปเย็นกลับ จากข้อมูลที่กำลังจะมา จึงพอจะกล่าวได้ว่า ในเรื่องหนี้สิน เกษตรกรมีแนวโน้มจะไม่บอกความจริงกับบุคคลที่คุ้นเคย

สรุปข้อค้นพบจากการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบแผนการสร้าง ความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกรที่พัฒนาขึ้น มีผลให้เกษตรกรตอบคำถามด้วยความจริงใจมากกว่าวิธีการสร้างความคุ้นเคยที่ปฏิบัติทั่วไปในปัจจุบัน ยกเว้นคำถามเกี่ยวกับหนี้สิน เกษตรกรจะตอบไม่ตรงกับความจริง

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีสัมภาษณ์แบบเผชิญหน้า กับกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับเกษตรกรอำเภอผักไห่ ข้อมูลที่ได้จะมีคุณภาพยิ่งขึ้น เมื่อใช้แบบแผนการสร้าง ความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกรที่สร้างขึ้นใหม่ ภายใต้สภาพการณ์ว่า ผู้สัมภาษณ์เป็นหญิง สถานที่สัมภาษณ์คือที่บ้านของเกษตรกร ใช้เวลาสัมภาษณ์ไม่เกิน 2 ชั่วโมง ยกเว้นคำถามจำนวนหนี้สิน จะได้ข้อมูลที่เชื่อถือได้น้อย ควรจะเก็บจากข้อมูลเอกสาร

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ศึกษาซ้ำโดยใช้ผู้สัมภาษณ์หลายๆคน ทั้งชายและหญิง เพื่อให้สถานการณ์ใกล้เคียงกับการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ที่ปฏิบัติจริง แล้วเปรียบเทียบความจริงใจในการให้ข้อมูลของเกษตรกรระหว่างกลุ่มผู้สัมภาษณ์ที่ใช้กับไม่ใช้แบบแผนการสร้าง ความคุ้นเคยใหม่นี้
2. ศึกษาในกลุ่มตัวอย่างที่มีวัฒนธรรมท้องถิ่นแตกต่างกัน เช่น กลุ่มเกษตรกรภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือ กลุ่มชาวไทยมุสลิมในภาคใต้ เป็นต้น
3. เปรียบเทียบระยะเวลา ค่าใช้จ่าย ระหว่างการสัมภาษณ์ที่ใช้กับไม่ใช้รูปแบบการสร้าง ความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร

4. ศึกษาความตั้งใจในการให้ข้อมูลการสัมภาษณ์ ระหว่างคำถามทั่วไป กับคำถามที่ไวต่อความรู้สึก ในบริบทการสัมภาษณ์ที่ต่างกัน เช่น ผู้สัมภาษณ์ที่ต่างคุณลักษณะกัน วิธีการสัมภาษณ์ต่างกัน เป็นต้น