

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาครั้งนี้ เป็นการพัฒนาแบบแผนการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร ทดสอบคุณภาพของแบบแผนการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้น ด้วยการศึกษาเชิงทดลอง เปรียบเทียบความตั้งใจในการให้ข้อมูล ระหว่างเกษตรกรกลุ่มทดลองที่ถูกสัมภาษณ์โดยใช้แบบแผนการ สร้างความคุ้นเคยที่สร้างขึ้น กับเกษตรกรกลุ่มควบคุมที่ถูกสัมภาษณ์โดยใช้วิธีการสร้างความคุ้นเคยที่ ปฏิบัติทั่วไปในปัจจุบัน ตรวจสอบความตั้งใจในการให้ข้อมูลของเกษตรกร 3 วิธี ได้แก่ 1) การ ใช้คำถามคู่ขนาน 2) การสัมภาษณ์ซ้ำ และ 3) การตรวจสอบข้อมูลนี้เทียบกับข้อมูลเอกสาร ผลการ วิเคราะห์ข้อมูลจะนำเสนอตามลำดับ ดังนี้

1. หลักการ และขั้นตอน ของแบบแผนการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร
2. ความถี่ ร้อยละ และค่า χ^2 -test ของเกษตรกรที่ให้ข้อมูลด้วยความตั้งใจและไม่ตั้งใจ ระหว่างกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลอง เมื่อวัดความตั้งใจโดยใช้คำถามคู่ขนาน
3. ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสถิติ t-test ของคะแนนความตั้งใจใน การให้ข้อมูล ระหว่างกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลอง เมื่อวัดความตั้งใจด้วยวิธีสัมภาษณ์ซ้ำโดยบุคคลที่ เกษตรกรคุ้นเคยมาก่อน
4. ค่าความถี่ ร้อยละ และค่าสถิติ χ^2 -test ของเกษตรกรที่ให้ข้อมูลด้วยความตั้งใจและไม่ตั้งใจ ระหว่างกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลอง เมื่อวัดความตั้งใจโดยวิธีตรวจสอบกับข้อมูลเอกสาร
5. ค่าความถี่ ร้อยละ และค่า χ^2 -test ระหว่างเกษตรกรที่ให้ข้อมูลนี้เทียบกับข้อมูลเอกสาร และไม่ตั้งใจ เมื่อผู้วิจัยสัมภาษณ์กับเจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบลสัมภาษณ์

1. หลักการ และขั้นตอนของแบบแผนการสร้างความคุ้นเคย

การสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ เป็นการทำให้เกิดความรู้สึกเชื่อมั่น เข้าใจและรู้สึกไว้วางใจระหว่างผู้สัมภาษณ์กับผู้ถูกสัมภาษณ์ (Weisberg, 1977) กระบวนการสร้างความคุ้นเคยที่สำคัญเริ่มตั้งแต่การเตรียมการก่อนสัมภาษณ์จนกระทั่งเริ่มต้นสัมภาษณ์ ซึ่งงานวิจัยนี้มุ่งสร้างแบบแผนการสร้างความคุ้นเคยเฉพาะการสัมภาษณ์เกษตรกร

การเตรียมการก่อนการสัมภาษณ์ที่เกี่ยวข้องกับความคุ้นเคย คือการศึกษากลุ่มตัวอย่างในเรื่องชีวิตความเป็นอยู่ ความเชื่อ ทศนคติ ภาษา เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างความประทับใจ (First impressions) (Donaghy, 1984) ผลจากการศึกษาขั้นต้นสรุปได้ว่า ผู้สัมภาษณ์เกษตรกรควรปฏิบัติดังนี้

- การแต่งกาย - แต่งกายเรียบง่าย ไม่ต้องแต่งเครื่องแบบ
- กิริยาท่าทาง - สุภาพ เป็นกันเอง
- ภาษา - เรียกเกษตรกรแบบเครือญาติ เช่น พี่ น้ำ ลุง ป้า
ผู้สัมภาษณ์หญิงใช้สรรพนามแทนตนเองว่า ฉัน หรือ หนู
กับเกษตรกรที่อายุมากกว่า
- สถานที่สัมภาษณ์ - บ้านของเกษตรกร
- เวลาที่สัมภาษณ์ - ตามความสะดวกของเกษตรกร ไม่ควรนานกว่า 2 ชั่วโมง

ผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ กล่าวได้ว่าเป็นคนแปลกหน้าสำหรับเกษตรกร จากการศึกษาข้อมูลขั้นต้น ถึงความรู้สึกของเกษตรกรต่อบุคคลแปลกหน้าพบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่มีความรู้สึกโน้มน้าวเชิงไปทางลบกับบุคคลแปลกหน้า ถ้าความรู้สึกนี้ยังคงอยู่จะเป็นการยากที่จะสร้างความสัมพันธ์จนกระทั่งเกิดความรู้สึกไว้วางใจหรือคุ้นเคยกัน จึงจำเป็นต้องลดความเป็นคนแปลกหน้า โดยให้เกษตรกรรู้จักผู้สัมภาษณ์ก่อนด้วยวิธีแจ้งข้อมูลให้ทราบล่วงหน้า และเข้าพบเกษตรกรเพื่อทำความรู้จัก พร้อมทั้งนัดหมาย วันเวลาที่แน่นอนที่เกษตรกรพร้อมจะให้สัมภาษณ์ครั้งหนึ่งก่อน กอร์ดอน (Gordon, 1980) กล่าวว่า การสัมภาษณ์ที่ผู้สัมภาษณ์พบกับผู้ถูกสัมภาษณ์มากกว่าหนึ่งครั้ง (Multiple contacts) มีความเหมาะสมที่จะใช้หลายวัตถุประสงค์ เช่น ใช้คัดเลือกของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของผู้วิจัย

ใช้ในกรณีที่การสัมภาษณ์ใช้ระยะเวลานาน และใช้ในกรณีที่ต้องการสร้างความคุ้นเคยกับผู้ถูกสัมภาษณ์ ก่อน ซึ่งการพบปะครั้งแรกจะมีจุดประสงค์หลักเพื่อสร้างความคุ้นเคย

นอกจากนี้การวิเคราะห์สังคมไทยของ Wichiarajote (อ้างถึงใน Suntaree, 1990) กล่าวถึงระบบการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลในสังคมชนบท ว่ามีลักษณะยึดตัวบุคคลเป็นหลัก (Person-centered) และเชื่อมั่นบุคคลอื่นที่ตนเองไว้วางใจ มากกว่าเชื่อมั่นในตัวเอง (Others-Oriented) ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาค้นคว้า ที่เกษตรกรเคยถูกสัมภาษณ์กล่าวว่า ถ้ามีผู้ใหญ่บ้าน กำนันหรือคนในชุมชนพาผู้สัมภาษณ์มาพบ จะรู้สึกไว้วางใจมากกว่าผู้สัมภาษณ์ที่มาตามลำพังหรือมีบัตรประจำตัวมาแสดง ดังนั้นการเข้าพบเกษตรกรครั้งแรกเพื่อทำความรู้จักและนัดหมายวัน เวลาที่จะสัมภาษณ์ ถ้าใช้ผู้นำชุมชนหรือเลือกคนที่เหมาะสมในชุมชน เป็นการสื่อในการสร้างความคุ้นเคย น่าจะทำให้เกษตรกรรู้สึกแรกพบที่ดี คือรู้สึกไว้วางใจผู้สัมภาษณ์มากกว่ากรณีที่ผู้สัมภาษณ์ไปพบเกษตรกรตามลำพัง

การสร้างความคุ้นเคยในช่วงเวลาที่จะเริ่มสัมภาษณ์เป็นสิ่งที่ค่อนข้างขึ้นกับความสามารถส่วนตัวของผู้สัมภาษณ์และประสบการณ์ของผู้สัมภาษณ์ จากการถามเกษตรกรที่เคยถูกสัมภาษณ์ถึงข้อมูลที่ต้องการซักถามก่อนให้สัมภาษณ์. และจากการถามผู้มีประสบการณ์ในการสัมภาษณ์เกษตรกร ถึงคำถามที่มักจะถูกเกษตรกรถามเสมอ ๆ พบว่าบางคำถามไม่สามารถตอบได้ทันที ผู้สัมภาษณ์ต้องใช้เวลาคิดเรียบเรียงคำพูดให้เหมาะสมเพื่อให้เกษตรกรเข้าใจได้โดยง่าย ถ้าผู้สัมภาษณ์เรียบเรียงคำพูดไม่ดี หรือตอบคำถามติดขัดจะมีผลเสียต่อความรู้สึกไว้วางใจ ดังนั้นผู้สัมภาษณ์ควรเตรียมคำตอบล่วงหน้า เตรียมข้อมูลที่จะชี้แจงเกี่ยวกับการสัมภาษณ์และข้อมูลส่วนตัวที่จะแจ้งให้เกษตรกรทราบ รวมทั้งเตรียมเรื่องที่จะสนทนากับเกษตรกร

เตรียมคำตอบสำหรับคำถามที่อาจจะถูกเกษตรกรซักถาม

- เป็นใคร
- มาจากไหน
- ทำงานอะไร
- ถาม หรือสัมภาษณ์ไปทำไม
- ใคร หรือหน่วยงานใดให้มา
- ทำไมต้องถามฉัน /ผม

เตรียมข้อมูลที่จะชี้แจงเกี่ยวกับการสัมภาษณ์

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

บอกข้อมูลส่วนตัว

- ชื่อ นามสกุล
- ภูมิลำเนา
- อาชีพ

เรื่องที่จะสนทนากับเกษตรกร

- ความเป็นอยู่ในครอบครัว
- ปัญหาการทำนา ทำสวน
- ถามทุกข์ สุข

3.1 หลักการของแบบแผนการสร้างความรู้ความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร คือ

1. การวางแผนการปฏิสัมพันธ์ (Interaction Plan) กับกลุ่มตัวอย่าง โดยศึกษาชีวิตความเป็นอยู่ ความเชื่อ ทักษะคติ ภาษา ของเกษตรกร เตรียมข้อมูลเกี่ยวกับการสัมภาษณ์และข้อมูลส่วนตัวที่จะชี้แจงให้เกษตรกรทราบ เตรียมคำตอบสำหรับคำถามที่อาจจะถูกเกษตรกรซักถาม และเตรียมเรื่องที่จะสนทนากับเกษตรกรก่อนการสัมภาษณ์

2. การพบปะกับเกษตรกรมากกว่าหนึ่งครั้ง (Multiple contacts) คือเข้าพบเกษตรกรเพื่อทำความรู้จักและนัดหมายวันเวลาที่จะสัมภาษณ์หนึ่งครั้ง ก่อนที่จะดำเนินการสัมภาษณ์ ตามวัน เวลาที่นัดหมาย

3. การใช้บุคคลที่เหมาะสมในชุมชน(Significant persons) เป็นสื่อสร้างความคุ้นเคยเมื่อเข้าพบเกษตรกรครั้งแรก โดยให้เป็นผู้พาผู้สัมภาษณ์ไปแนะนำกับเกษตรกร

3.2 ขั้นตอนของแบบแผนการสร้างควมคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร

แบบแผนการสร้างควมคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร มี 5 ขั้นตอน

ขั้นตอนที่ 1

การศึกษากลุ่มตัวอย่าง

- ศึกษาข้อมูลของชุมชน ชีวิตความเป็นอยู่ ความเชื่อ ทัศนคติ ภาษา ฯลฯ

ขั้นตอนที่ 2

เตรียมผู้สัมภาษณ์

- เตรียมผู้สัมภาษณ์ในเรื่องการแต่งกาย การแสดงกิริยาท่าทาง การใช้สรรพนามแทนตนเองและการเรียกเกษตรกร เตรียมข้อมูลที่จะชี้แจงเกษตรกรในการเข้าพบแต่ละครั้ง เตรียมคำตอบสำหรับคำถามที่อาจจะถูกเกษตรกรซักถาม เตรียมเรื่องที่จะชวนเกษตรกรสนทนา

ขั้นตอนที่ 3

แจ้งเกษตรกรล่วงหน้า

- ส่งจดหมายถึงเกษตรกรล่วงหน้า โดยส่งไปทางผู้ใหญ่บ้าน เพื่อแจ้งให้ผู้ใหญ่บ้านทราบและขอความร่วมมือในการส่งจดหมายต่อไปยังเกษตรกรในหมู่บ้าน

ขั้นตอนที่ 4

เข้าพบเกษตรกรครั้งที่ 1

- เข้าพบเกษตรกรพร้อมผู้ใหญ่บ้าน หรือผู้นำชุมชนที่เหมาะสม แนะนำตนเอง บอกจุดประสงค์ของการมาพบ เปิดโอกาสให้เกษตรกรซักถาม ชวนสนทนาเรื่องที่เกษตรกรสนใจ และนัดหมาย วัน เวลา สัมภาษณ์

ขั้นตอนที่ 5

สัมภาษณ์

- เข้าพบเกษตรกรตาม วัน เวลา นัดหมายเพียงลำพัง ชี้แจงข้อมูลเกี่ยวกับการสัมภาษณ์ เปิดโอกาสให้เกษตรกรซักถาม แล้วจึงเริ่มต้นสัมภาษณ์

2. ความถี่ ร้อยละ และค่าสถิติไคสแควร์ ของเกษตรกรให้ข้อมูลด้วยความจริงใจ และไม่จริงใจ ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม วัดความจริงใจโดยใช้คำถามคู่ขนาน

การตรวจสอบความจริงใจในการให้ข้อมูล ของเกษตรกรกลุ่มทดลองที่ใช้แบบแผนการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ และกลุ่มควบคุมที่ใช้วิธีการสร้างความคุ้นเคยที่ปฏิบัติทั่วไป โดยใช้คำถามคู่ขนาน จำนวน 6 คู่ กำหนดเกณฑ์คือ ถ้าตอบคำถามคู่ขนานถูกต้อง 5 ใน 6 ข้อ หรือ 80% ถือว่าเกษตรกรมีความจริงใจในการให้สัมภาษณ์ผลการวิเคราะห์ข้อมูลผังตารางที่ 33

ตารางที่ 33 ความถี่ ร้อยละ ของเกษตรกรกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม จำแนกตามความจริงใจในการให้ข้อมูล และค่าสถิติ ไคสแควร์ เมื่อวัดความจริงใจโดยใช้คำถามคู่ขนาน

เกษตรกร	ความถี่(ร้อยละ)		รวม	ค่าไคสแควร์
	จริงใจ	ไม่จริงใจ		
กลุ่มทดลอง	19 (73.08)	7 (26.92)	26 (47.27)	9.696 *
กลุ่มควบคุม	9 (31.03)	20 (68.97)	29 (52.72)	
รวม	28 (50.91)	27 (49.09)	55 (100.00)	

* $P < .05$

จากตารางที่ 33 พบว่าเมื่อใช้แบบแผนการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์มีเกษตรกรจำนวน 19 ใน 26 คน หรือร้อยละ 73.08 ให้ข้อมูลด้วยความจริงใจ ขณะที่การสัมภาษณ์โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ที่ปฏิบัติโดยทั่วไปในปัจจุบัน มีเกษตรกรให้ข้อมูลด้วยความจริงใจเพียง 9 ใน 20 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 31.03 เมื่อทดสอบความแตกต่างของความถี่ด้วยสถิติไคสแควร์ พบว่าเกษตรกรที่ถูกสัมภาษณ์โดยใช้แบบแผนการสร้างความคุ้นเคยที่พัฒนาขึ้น มีความจริงใจในการให้ข้อมูลแตกต่างจากเกษตรกรในกลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

8. ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสถิติ t - test ของคะแนนความตั้งใจในการให้ข้อมูล ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม เมื่อวัดความตั้งใจด้วยวิธีสัมภาษณ์ซ้ำ โดยบุคคลที่เกษตรกรคุ้นเคยมาก่อน

การตรวจสอบความตั้งใจ ด้วยวิธีการสัมภาษณ์ซ้ำโดยบุคคลที่เกษตรกรคุ้นเคยมาก่อน ซึ่งงานวิจัยนี้ผู้สัมภาษณ์ซ้ำคือ เจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบลนาคู และตำบลท่าดินแดง เว้นระยะเวลาห่างจากการสัมภาษณ์ครั้งแรก 2 สัปดาห์ เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความตั้งใจในการให้ข้อมูลระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 34 ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสถิติ t - test ของคะแนนความตั้งใจในการให้ข้อมูล เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม เมื่อตรวจสอบความตั้งใจโดยการสัมภาษณ์ซ้ำ

เกษตรกร	คะแนนความตั้งใจ (เต็ม 48 คะแนน)		t - test
	ค่าเฉลี่ยเลขคณิต	ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	
กลุ่มทดลอง (25 คน)	38.28	3.27	- 0.469
กลุ่มควบคุม (29 คน)	38.66	2.61	

จากตารางที่ 34 คะแนนเฉลี่ยของความตั้งใจในการให้ข้อมูลของเกษตรกร ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีค่าใกล้เคียงกัน คือ 38.28 และ 38.66 ตามลำดับ มีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 3.27 และ 2.61 เมื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความตั้งใจระหว่างกลุ่มทดลองกับกลุ่มควบคุมด้วยสถิติ t-test พบว่าเกษตรกรในกลุ่มทดลองที่ใช้แบบแผนการสร้างความรู้ความเข้าใจในการสัมภาษณ์ที่พัฒนาขึ้น มีความตั้งใจในการให้ข้อมูลไม่แตกต่างจากเกษตรกรกลุ่มที่ใช้วิธีการสร้างความรู้ความเข้าใจที่ปฏิบัติโดยทั่วไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4. ความดี ร้อยละ และค่าสถิติไคสแควร์ ของเกษตรกรที่ให้ข้อมูลด้วยความจริงใจ และไม่จริงใจ ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม เมื่อวัดความจริงใจด้วยการตรวจสอบกับข้อมูลเอกสาร

การตรวจสอบความจริงใจด้วยวิธีตรวจสอบกับข้อมูลเอกสาร งานวิจัยนี้ตรวจสอบจำนวนหนี้สินที่เกษตรกรให้สัมภาษณ์ กับสัญญาการกู้เงินของเกษตรกรที่สำนักงานสหกรณ์การเกษตร ถ้าได้ข้อมูลตรงกันถือว่าเกษตรกรให้สัมภาษณ์ด้วยความจริงใจ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นดังนี้

ตารางที่ 35 ความดี ร้อยละ ของเกษตรกรกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม จำแนกตามความจริงใจ ในการให้ข้อมูล และค่าสถิติไคสแควร์ เมื่อตรวจสอบความจริงใจด้วยการตรวจสอบกับข้อมูลเอกสาร

เกษตรกร	ความดี(ร้อยละ)		รวม	ค่าไคสแควร์
	จริงใจ	ไม่จริงใจ		
กลุ่มทดลอง	22 (84.62)	4 (15.38)	26 (47.27)	2.800
กลุ่มควบคุม	29 (100.00)	0 (00.00)	29 (52.72)	
รวม	51 (92.73)	4 (7.27)	55 (100.00)	

จากตารางที่ 35 พบว่า เมื่อใช้แบบแผนการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ในกลุ่มทดลอง มีเกษตรกร 22 ใน 26 คน หรือร้อยละ 84.64 ให้ข้อมูลด้วยความจริงใจ ส่วนการสัมภาษณ์ที่ใช้วิธีการสร้างความคุ้นเคยที่ปฏิบัติโดยทั่วไป มีเกษตรกรให้ข้อมูลด้วยความจริงใจทุกคน เมื่อทดสอบความแตกต่างของความดีด้วยค่าสถิติไคสแควร์ พบว่าเกษตรกรในกลุ่มทดลองใช้แบบการสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ที่พัฒนาขึ้น มีความจริงใจในการให้ข้อมูลไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .05

5. ความถี่ ร้อยละ และค่าสถิติไคสแควร์ของเกษตรกรที่ให้ข้อมูลหนึ่งคืนด้วยความจริงใจและไม่จริงใจ เมื่อผู้วิจัยสัมภาษณ์ กับเจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบลสัมภาษณ์

ตารางที่ 36 ตารางจร แจกแจงความถี่ ร้อยละ ของเกษตรกรที่ให้ข้อมูลหนึ่งคืนด้วยความจริงใจกับไม่จริงใจ จำแนกตามผู้สัมภาษณ์ และค่าสถิติไคสแควร์

		เจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบล		รวม
		จริงใจ	ไม่จริงใจ	
ผู้วิจัย	จริงใจ	43 (86.00) [97.73]	7 (14.00) [70.00]	50 (92.60)
	ไม่จริงใจ	1 (25.00) [2.27]	3 (75.00) [30.00]	4 (7.40)
รวม		44 (81.50)	10 (18.50)	54 (100.00)

$$\text{ค่าสถิติไคสแควร์} = 5.538 ; P = .0186$$

จากตารางที่ 36 พบว่าเกษตรกรร้อยละ 92.60 ให้ข้อมูลหนึ่งคืนกับผู้วิจัยด้วยความจริงใจ และอีกร้อยละ 7.40 ให้ข้อมูลด้วยความไม่จริงใจ ขณะที่เกษตรกรเพียงร้อยละ 81.50 ให้ข้อมูลหนึ่งคืนกับเจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบลด้วยความจริงใจ และอีกร้อยละ 18.50 ให้ข้อมูลด้วยความไม่จริงใจ เมื่อทดสอบด้วยสถิติไคสแควร์ สรุปได้ว่าเกษตรกรให้สัมภาษณ์ข้อมูลหนึ่งคืนกับผู้วิจัยด้วยความจริงใจ แตกต่างกับการให้สัมภาษณ์กับบุคคลที่เกษตรกรคุ้นเคยมาก่อน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

เมื่อเปรียบเทียบความถี่ ของเกษตรกรที่ให้สัมภาษณ์ข้อมูลหนึ่งคืนด้วยความจริงใจ และไม่จริงใจ ระหว่างผู้วิจัยสัมภาษณ์ กับเจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบลสัมภาษณ์ ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม พบว่า เกษตรกรที่ให้ข้อมูลไม่จริงใจในกลุ่มทดลอง มีจำนวนมากกว่าในกลุ่มควบคุม ไม่ว่าจะผู้วิจัยสัมภาษณ์ หรือเจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบลสัมภาษณ์ แต่ไม่พบความแตกต่างทางสถิติ ดังตารางที่ 34

ตารางที่ 87 ความถี่ ร้อยละ และค่าสถิติไคสแควร์ ของเกษตรกรกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ที่จริงใจและไม่จริงใจในการให้สัมภาษณ์ข้อมูลหนี้สิน ระหว่างผู้วิจัยสัมภาษณ์ กับ เจ้าหน้าที่สาธารณสุขตำบลสัมภาษณ์

ผู้สัมภาษณ์	ความถี่(ร้อยละ)		ค่าไคสแควร์
	จริงใจ	ไม่จริงใจ	
กลุ่มทดลอง			
ผู้วิจัย	22 (84.62)	4 (15.38)	1.955
เจ้าหน้าที่สาธารณสุข	17 (68.00)	8 (32.00)	
กลุ่มควบคุม			
ผู้วิจัย	29 (100.00)	0 (00.00)	0.518
เจ้าหน้าที่สาธารณสุข	27 (93.10)	2 (6.90)	