



## บทที่ 1

### บทนำ

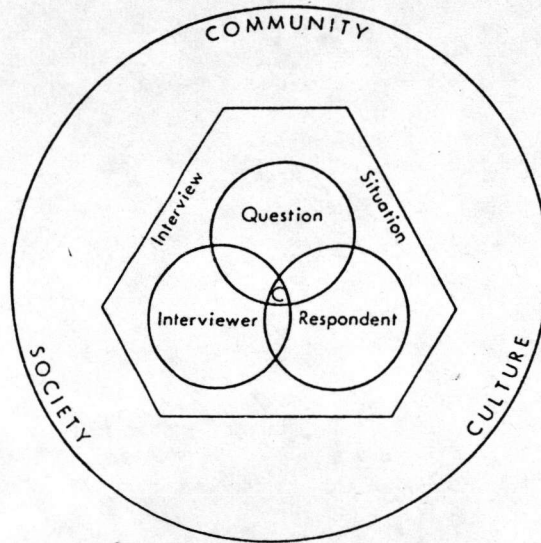
#### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นขั้นตอนการวิจัยที่สำคัญขั้นตอนหนึ่ง ที่ทำให้ผลการวิจัยเป็นที่น่าเชื่อถือหรือมีคุณภาพโดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านความตรงภายใน (internal validity) เพราะว่า ถ้าข้อมูลที่รวบรวมมาเชื่อถือไม่ได้ ข้อสรุปผลการวิจัยย่อมผิดพลาด ในขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยจะต้องตัดสินใจว่า จะเก็บข้อมูลที่ต้องการด้วยเครื่องมือหรือเทคนิควิธีอย่างไรจึงจะเหมาะสมที่สุด เทคนิคการเก็บรวบรวมข้อมูลที่นิยมใช้กันมากในการวิจัยทางสังคมศาสตร์ รองจากการใช้แบบสอบถาม คือ การสัมภาษณ์

การสัมภาษณ์เป็นวิธีเก็บรวบรวมข้อมูลที่สามารถให้ข้อมูลหลายประเภทได้แก่ข้อเท็จจริง ความคิดเห็น ความเชื่อ และทัศนคติ มีลักษณะเป็นการสื่อสารสองทาง (two-way communication) ทำให้ได้ข้อมูลน่าเชื่อถือ เพราะผู้สัมภาษณ์สามารถอธิบาย ชี้แจงคำถามได้เมื่อผู้ถูกสัมภาษณ์ไม่เข้าใจ การสัมภาษณ์ยังมีข้อดีอีกหลายประการ ได้แก่ ใช้กับกลุ่มตัวอย่างได้หลากหลาย ทุกระดับการศึกษา สามารถตรวจสอบข้อมูลด้วยการสังเกตสิ่งแวดล้อม หรือสังเกตสีหน้า ท่าทางของผู้ถูกสัมภาษณ์ เชื่อมั่นได้ว่าเป็นข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างจริง และถ้าได้ข้อมูลไม่ครบถ้วนก็สามารถถามเพิ่มเติมได้ทันที เคอร์ลิงเจอร์ (Kerlinger, 1986) กล่าวว่า การสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลทางการวิจัยได้ 3 ลักษณะ คือ 1) ใช้สำรวจข้อมูลในช่วงแรกเพื่อเป็นแนวทางในการตั้งสมมติฐาน ค้นหาความเกี่ยวพันของตัวแปรต่างๆ ก่อนดำเนินการวิจัย 2) ใช้เป็นเครื่องมือวัดตัวแปรที่ศึกษา 3) ใช้ประกอบกับวิธีวัดแบบอื่นเพื่อช่วยวัดตัวแปรให้สมบูรณ์ครอบคลุมมากขึ้น

เมื่อการสัมภาษณ์เป็นกระบวนการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้สัมภาษณ์กับผู้ถูกสัมภาษณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลตามจุดมุ่งหมายของการวิจัย คุณภาพของข้อมูลจึงขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการมีปฏิสัมพันธ์ที่ติดต่อกัน นิสิต ชูโต (ม.ป.ป) และ ฉวีวรรณ ประจวบเหมาะ (2527) กล่าวว่า คุณภาพของข้อมูลขึ้นอยู่กับผู้สัมภาษณ์เป็นส่วนใหญ่ ผู้สัมภาษณ์คือผู้มีบทบาทสำคัญต่อการได้ข้อมูลที่ลึกซึ้งและถูกต้อง เช่นเดียวกับ กอร์ดอน (Gorden, 1980) ที่ได้กล่าวว่า ผู้สัมภาษณ์เป็นผู้มีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการสัมภาษณ์

กอร์ดอน กล่าวถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการสัมภาษณ์ ได้แก่ ผู้สัมภาษณ์ ผู้ถูกสัมภาษณ์ คำถาม และบริบททางสังคม โดยเสนอโมเดลบริบททางสังคมของการสัมภาษณ์ ไว้ดังนี้



ภาพที่ 1 บริบททางสังคมของการสัมภาษณ์ ( Gordon, 1980 : p. 72 )

จากภาพที่ 1 "C" หมายถึง กระบวนการสื่อสารของการสัมภาษณ์ ที่ขึ้นกับปัจจัย 3 ประการ คือ ผู้สัมภาษณ์ ผู้ถูกสัมภาษณ์ และคำถาม นอกจากนี้ยังมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ได้แก่ สภาพการณ์ในการสัมภาษณ์ การติดต่อสื่อสาร สภาพสังคม วัฒนธรรมของผู้สัมภาษณ์ และผู้ถูกสัมภาษณ์

คุณสมบัติของผู้สัมภาษณ์ที่มีผลต่อข้อมูลที่ได้รับจากการวิจัยที่ผ่านมา พบว่า เชื้อชาติ อายุ เพศ สภาพทางสังคม คุณวุฒิ บุคลิกภาพ และการได้รับการฝึกฝนอบรมเกี่ยวกับเทคนิควิธีสัมภาษณ์ มีผลทำให้คำตอบที่ได้แตกต่างกัน (Althey, 1960; Comer, 1972; Freeman and Batter, 1976 ; Billiet and Loosveldt, 1988 อ้างถึงใน รุ่งนภา พุ่มพฤษย์, 2535)

ในส่วนของผู้ถูกสัมภาษณ์ ลักษณะของผู้ถูกสัมภาษณ์ที่มีผลต่อคำตอบ ได้แก่ ปฏิกริยาต่อบุคคลแปลกหน้า ความรู้สึกว่าตนเองมีสถานภาพแตกต่างกับผู้สัมภาษณ์ จำข้อมูลไม่ได้ การไม่เข้าใจคำถาม ความเต็มใจในการให้ข้อมูล และความสามารถในการได้คำตอบสื่อสาร นอกจากนี้ กอร์ดอน ยังกล่าวว่าคุณภาพของข้อมูลที่ได้ขึ้นอยู่กับการดำเนินการสัมภาษณ์ วิธีการ และกลวิธีในการสัมภาษณ์

เฟรย์ และคณะ (Frey, L.D. et al, 1992) กล่าวว่า ความสำเร็จของการสัมภาษณ์ ได้แก่ ผู้ถูกสัมภาษณ์ไม่ปฏิเสธที่จะให้ความร่วมมือ และตอบคำถามตรงกับความเป็นจริง ผู้ถูกสัมภาษณ์จะต้องรู้สึกไว้วางใจหรือคุ้นเคย (Rapport) ต่อผู้สัมภาษณ์ เฟรย์และคณะ ยังกล่าวเพิ่มเติมเกี่ยวกับความสำคัญของการสร้างความคุ้นเคยหรือความไว้วางใจ (Rapport- building) ว่า แม้แต่คำถามที่ไวต่อความรู้สึกของผู้ตอบ (Embarrassing questions) ที่กลุ่มตัวอย่างโดยทั่วไปมักตอบคำถามบิดเบือนจากความจริงหรือปฏิเสธที่จะให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์ แต่ถ้ามการสัมภาษณ์นั้นอยู่บนพื้นฐานของความไว้วางใจก็จะประสบความสำเร็จ

การสร้างหรือพัฒนาความรู้สึกคุ้นเคยกัน ระหว่างผู้สัมภาษณ์กับผู้ถูกสัมภาษณ์ มีองค์ประกอบที่สำคัญ 2 ประการ คือ ความรู้สึกเมื่อแรกพบ (First Impression) และโลกทัศน์ (Frame of Reference) (Donaghy, 1984) ความรู้สึกเมื่อแรกพบ เป็นความรู้สึกที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลพบกันเป็นครั้งแรก การเผชิญหน้าระหว่างผู้สัมภาษณ์และผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการวิจัยนั้น ส่วนใหญ่คือการพบปะกันเป็นครั้งแรก ซึ่งความรู้สึกเมื่อแรกพบอาจเป็นไปได้ทั้งด้านบวกและด้านลบ เช่น รู้สึกน่าศรัทธา รู้สึกถูกชะตาหรือรู้สึกไม่ปลอดภัย ถูกคุกคาม กลัว เป็นต้น ทั้งนี้เป็นผลมาจากการประเมินท่าทีซึ่งกันและกัน ไม่ว่าจะเป็นรูปร่างหน้าตา การแสดงสีหน้า การใช้สายตา การแต่งกาย คำพูด น้ำเสียงหรือบุคลิกลักษณะอื่นๆ โลกทัศน์ เกี่ยวข้องกับการสร้างความคุ้นเคย คือ บุคคลจะเกิดความคุ้นเคยได้ง่ายถ้ามีโลกทัศน์ใกล้เคียงกัน โดยปกติโลกทัศน์ของบุคคลจะขึ้นกับประสบการณ์ในอดีต บุคลิกภาพ ค่านิยม เจตคติและความเชื่อ นั่นคือผู้สัมภาษณ์ต้องศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ถูกสัมภาษณ์ เพื่อทำความเข้าใจโลกทัศน์ของผู้ถูกสัมภาษณ์ และพยายามปรับตนเองเพื่อลดความแตกต่างในส่วนนี้

การสัมภาษณ์มีอัตราการให้ข้อมูล (response rate) สูง ได้ข้อมูลครบถ้วน ข้อมูลมีความตรง เพราะผู้สัมภาษณ์สามารถใช้เทคนิคการถามให้ผู้ถูกสัมภาษณ์เข้าใจคำถามได้ถูกต้อง ส่วนความน่าเชื่อถือของข้อมูล คือผู้ตอบตอบคำถามตามความจริง ตอบคำถามด้วยความจริงใจหรือไม่ สามารถประเมินได้ด้วยการสังเกตพฤติกรรมขณะสัมภาษณ์ซึ่งขึ้นกับผู้สัมภาษณ์ว่าสามารถสร้างบรรยากาศการสัมภาษณ์ให้ผู้ถูกสัมภาษณ์รู้สึกคุ้นเคยหรือไว้วางใจได้เพียงใด การประเมินความจริงใจในการให้ข้อมูลโดยวิธีการสังเกตจากภาษาท่าทาง (nonverbal language) เป็นความสามารถที่ต้องอาศัยประสบการณ์ และมีโอกาสแปลความหมายผิดได้ โดยเฉพาะในสังคมชนบทไทยจะมีค่านิยมเกรงใจผู้อื่น ไม่กล้าปฏิเสธ เก็บความรู้สึกคือไม่แสดงออกทางอารมณ์ชัดเจนเหมือนสังคมตะวันตก

วิธีตรวจสอบความจริงใจของผู้ตอบ อนันต์ บัวบาน (2525) ได้ศึกษาในกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม พบว่า เสถียรที่สร้างขึ้นโดยอาศัยการวัดความคงที่ของผู้ตอบมีความเหมาะสม ที่จะตรวจสอบความจริงใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อมา มีวิทยานิพนธ์ของนิสิตภาควิชาวิจัยการศึกษา

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลายคนที่ศึกษาเกี่ยวกับความตั้งใจในการตอบแบบสอบถาม โดยใช้วิธีการตรวจสอบตามที่ อนันต์ บัวบาน เสนอไว้ คำถามในแบบสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้างมีลักษณะเช่นเดียวกับแบบสอบถาม ฉะนั้นการวัดความตั้งใจด้วยการวัดความคงที่ของผู้ตอบน่าจะเป็นวิธีการตรวจสอบความตั้งใจในการสัมภาษณ์ได้เช่นเดียวกัน

ในประเทศไทย การวิจัยกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเกษตรกร วิธีการเก็บข้อมูลที่เหมาะสมวิธีหนึ่ง คือการสัมภาษณ์ เพราะเป็นกลุ่มที่มีความสามารถด้านการอ่านและการเขียนน้อย ผู้สัมภาษณ์ในภาคสนาม มักจะเป็นนิสิต นักศึกษา ที่มีประสบการณ์ในการสัมภาษณ์น้อย การสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ไม่มีแบบแผนที่แน่ชัด จะใช้ความสามารถเฉพาะตัวของผู้สัมภาษณ์เป็นส่วนใหญ่ ทำให้ผู้สัมภาษณ์ใหม่ๆ อาจสัมภาษณ์ไม่ประสบผลสำเร็จได้

ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการสร้างความคุ้นเคยที่ผู้สัมภาษณ์ทุกคนกระทำได้เช่นเดียวกัน และช่วยให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ที่เป็นเกษตรกรรู้สึกคุ้นเคย ไว้วางใจผู้สัมภาษณ์ ตอบคำถามด้วยความจริงใจ นั่นคือศึกษาว่าผู้สัมภาษณ์ควรมีรูปแบบการสร้าง ความคุ้นเคยอย่างไร มีหลักการ มีขั้นตอนสร้างความคุ้นเคยอย่างไรบ้าง ที่จะส่งผลให้เกษตรกรตอบคำถามด้วยความจริงใจ

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อพัฒนาแบบแผนการสร้าง ความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร
2. เพื่อเปรียบเทียบความตั้งใจในการให้ข้อมูลของเกษตรกร ระหว่างการสัมภาษณ์ที่ใช้แบบแผนการสร้าง ความคุ้นเคยที่สร้างขึ้น กับวิธีการสร้าง ความคุ้นเคยที่ปฏิบัติโดยทั่วไป

### ขอบเขตของการวิจัย

1. การวิจัยครั้งนี้เป็นการสร้างแบบแผนการสร้าง ความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์เกษตรกร ที่พัฒนาจากข้อความรู้ที่ได้จากการศึกษาขั้นต้นจากกลุ่มผู้มีประสบการณ์ในการสัมภาษณ์เกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรที่เคยถูกสัมภาษณ์จากบุคคลแปลกหน้า
2. ประชากร เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรผักไห่ จำกัด จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่ดำรงสมาชิกภาพ ปีพุทธศักราช 2537 จำนวน 1,423 คน
3. กลุ่มตัวอย่าง เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรผักไห่ จำกัด ตำบลนาดู และตำบลท่าดินแดง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่ดำรงสมาชิกภาพ ปีพุทธศักราช 2537 จำนวน 60 คน

4. เนื้อหาในแบบสัมภาษณ์ เป็นเรื่องเกี่ยวกับสภาพเศรษฐกิจของเกษตรกร ได้แก่ ทรัพย์สินและการถือครองที่ดิน รายได้ หนี้สิน การออมทรัพย์ และการใช้จ่าย เป็นข้อมูลประเภทข้อเท็จจริง และ ความคิดเห็น

5. ตัวแปรที่ศึกษา ได้แก่ การสร้างความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ และความจริงจังในการให้ข้อมูล

6. เกณฑ์ที่ใช้ประเมินคุณภาพของแบบแผนการสร้างความคุ้นเคย คือ ความจริงจังในการให้ข้อมูลของผู้ถูกสัมภาษณ์ ที่อย่างน้อยสามารถตรวจสอบได้จากความคงที่ของการตอบคำถามคู่ขนานและหรือการสัมภาษณ์ซ้ำ และหรือการตรวจสอบกับข้อมูลเอกสาร

### ข้อตกลงเบื้องต้น

ผู้ถูกสัมภาษณ์มีความคิดเห็น ไม่เปลี่ยนแปลงระหว่างการสัมภาษณ์ครั้งแรกกับครั้งที่สอง

### คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

การสัมภาษณ์ หมายถึง การสนทนาแบบเผชิญหน้าระหว่างผู้สัมภาษณ์กับผู้ถูกสัมภาษณ์ โดยผู้สัมภาษณ์ถามคำถามตามแบบสัมภาษณ์

แบบแผนการสร้างความคุ้นเคย หมายถึง หลักการ ขั้นตอนการปฏิบัติของผู้สัมภาษณ์ ตั้งแต่เตรียมการสัมภาษณ์จนกระทั่งเริ่มต้นสัมภาษณ์ หลักการสร้างความคุ้นเคย ประกอบด้วย การวางแผนการปฏิสัมพันธ์ การพบปะกับผู้ถูกสัมภาษณ์มากกว่าหนึ่งครั้ง และการใช้ผู้นำชุมชนเป็นสื่อในการสร้างความคุ้นเคย กระบวนการสร้างความคุ้นเคยมี 5 ขั้นตอน คือ 1) ศึกษากลุ่มตัวอย่าง 2) เตรียมผู้สัมภาษณ์ 3) จดหมายแจ้งเกษตรกรล่วงหน้า 4) เข้าพบเกษตรกรครั้งที่หนึ่งพร้อมผู้นำชุมชน และ 5) เริ่มสัมภาษณ์

ความจริงจังในการให้ข้อมูล หมายถึง คะแนนการให้ข้อมูลที่สอดคล้องกัน ในการตอบคำถามคู่ขนาน จำนวน 6 คู่ ถ้าคำตอบอยู่ในช่วงเสกกลเดียวกัน

จะได้คะแนน 1 คะแนน และถ้าได้คะแนนตั้งแต่ 5 คะแนนขึ้นไป ถือว่าตอบด้วยความจริงใจ และหรือ คะแนนความคงที่ของการตอบคำถาม ระหว่างการสัมภาษณ์ครั้งแรกกับการสัมภาษณ์ซ้ำ ถ้าคำตอบเหมือนกัน จะได้คะแนนข้อละ 1 คะแนน คำถามมี 48 ข้อ คะแนนรวมสูงสุด 48 คะแนน และหรือ ความสอดคล้องของคำตอบ จำนวนหนึ่งลึนกับสหกรณ์ กับจำนวนหนึ่งลึนที่ระบุในสัญญาการกู้เงิน ที่บันทึกไว้ที่สำนักงานสหกรณ์การเกษตร ถ้าสอดคล้องกัน คือจริงใจ ถ้าไม่สอดคล้องกัน คือไม่จริงใจ

การสัมภาษณ์ซ้ำ หมายถึง การสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างในเนื้อหาเดิมเป็นครั้งที่สอง ห่างจากการสัมภาษณ์ครั้งแรก 2 สัปดาห์

แบบสัมภาษณ์ หมายถึง ชุดของข้อคำถามที่มีโครงสร้างคำตอบ จำนวน 48 ข้อ เป็นคำถามเกี่ยวกับสภาพเศรษฐกิจของเกษตรกร จำนวน 42 ข้อ และคำถามคู่ขนานอีก 6 ข้อ

เกษตรกร หมายถึง สมาชิกสหกรณ์การเกษตรฝักไ้ จำกัด จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่ดำรงสมาชิกภาพ เดือนตุลาคม ปีพุทธศักราช 2537

### **ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

ได้ข้อความรู้เกี่ยวกับแนวทางการวิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์ ด้านการรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเผชิญหน้า เมื่อกลุ่มตัวอย่างคือเกษตรกร เพื่อให้ได้ข้อมูลจากใจจริงของผู้ตอบ ซึ่งจะนำไปสู่ผลการวิจัยที่น่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อนักวิจัย การสร้างนักวิจัย และวงการวิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์

ข้อความรู้ที่ได้จากการวิจัยเรื่องนี้เป็นแบบแผนการสร้างควมคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ ที่เหมาะสมกับเกษตรกรไทยที่มีสภาพสังคมคล้ายกับเกษตรกรในอำเภอฝักไ้ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และได้ข้อความรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้สัมภาษณ์ ในการเตรียมตัวสัมภาษณ์เกษตรกร