

ผลการวิจัย

ข้อมูลที่ได้รับจากการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกกลุ่มสตรีประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จากชวามันสำปะป่างาม ตำบลบ้านค่อม อำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา เมื่อนำมาวิเคราะห์ทางสถิติแล้ว ได้ผลดังต่อไปนี้

อายุ สมาชิกส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 24 - 33 ปี (ร้อยละ 41.38) รองลงมาคืออายุระหว่าง 34 - 43 ปี (ร้อยละ 31.03) อายุระหว่าง 14 - 23 ปี และอายุระหว่าง 44 - 53 ปี มีจำนวนใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 13.79 และ 12.07 ตามลำดับ) และอายุ 54 ปีขึ้นไปมีน้อยที่สุด (1.72)

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนร้อยละของอายุสมาชิก

| ช่วงอายุ (ปี) | จำนวน | ร้อยละ |
|---------------|-------|--------|
| 14 - 23       | 8     | 13.79  |
| 24 - 33       | 24    | 41.38  |
| 34 - 43       | 18    | 31.03  |
| 44 - 53       | 7     | 12.07  |
| 54 ขึ้นไป     | 1     | 1.72   |
| รวม           | 58    | 100    |

การศึกษา สมาชิกมากกว่าครึ่งมีระดับการศึกษาจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 (ร้อยละ 62.07) รองลงมาซึ่งมีจำนวนค่อนข้างห่างกันจบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 - 7 (ร้อยละ 18.97) รองลงมาซึ่งมีจำนวนใกล้เคียงกันไม่จบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 และไม่ได้เข้าเรียนหนังสือ (ร้อยละ 6.90 และ 8.62 ตามลำดับ) และที่มีจำนวนเท่ากันคือจบชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายสายสามัญ (ม.ศ.5) และจบชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.ศ.3) (ร้อยละ 1.72)

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนร้อยละของระดับการศึกษาของสมาชิก

| ระดับการศึกษา      | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------|-------|--------|
| ไม่ได้เรียนหนังสือ | 5     | 8.62   |
| ต่ำกว่า ป.4        | 4     | 6.90   |
| จบ ป.4             | 36    | 62.07  |
| ป.5 - 7            | 11    | 18.97  |
| ม.ศ. 1 - 3         | 1     | 1.72   |
| ม.ศ. 5             | 1     | 1.72   |
| รวม                | 58    | 100    |

สถานภาพการสมรส สมาชิกเกือบทั้งหมดเป็นผู้ที่ผ่านการสมรสแล้ว (ร้อยละ 84.48) ในขณะที่สมาชิกที่มีสถานภาพเป็นโสดมีเพียงเล็กน้อย (ร้อยละ 15.52)

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนร้อยละของสถานภาพการสมรสของสมาชิก

| สถานภาพการสมรส | จำนวน | ร้อยละ |
|----------------|-------|--------|
| โสด            | 9     | 15.52  |
| สมรสแล้ว       | 49    | 84.48  |
| รวม            | 58    | 100    |

อาชีพ สมาชิกเกือบทั้งหมดมีอาชีพทำนา (ร้อยละ 84.48) รองลงมาซึ่งมีจำนวนน้อยมีอาชีพรับจ้างในไร่นา เนื่องจากไม่มีที่ดินของตนเอง (ร้อยละ 8.62) รองลงมาคืออาชีพค้าขาย เช่น ขายเนื้อสัตว์ หรือนักที่ตลาดสดในหมู่บ้าน (ร้อยละ 5.17) ที่เหลือไม่ได้ประกอบอาชีพทำหน้าที่เป็นแม่บ้านเท่านั้น (ร้อยละ 1.72)

ที่น่าสนใจ เกิดขึ้นจากจำนวนผู้ที่มีอาชีพทำนาร้อยละ 84.48 นั้น เกือบครึ่งหนึ่งของผู้ที่มีอาชีพทำนา ทำนาเพียงพอกินในครอบครัวและเหลือข้าวไว้ทำพันธุ์ในปีต่อไปเท่านั้น ไม่มากพอ

ที่จะขาย (ร้อยละ 44.82) และมากกว่าครึ่ง เพียงเล็กน้อยที่ทำนาได้ขายจำนวนมากจนเหลือพอที่จะขายเป็นรายได้ (ร้อยละ 55.18)

จากข้อมูลนี้ ทำให้เห็นถึงความจำเป็นของสมาชิกที่จะต้องประกอบกิจกรรมอื่นๆ เพื่อนำมาซึ่งรายได้ที่เป็นเงิน

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนร้อยละของอาชีพของสมาชิก

| อาชีพ             | จำนวน | ร้อยละ  |
|-------------------|-------|---------|
| ทำนา              | 49    | 84.48   |
| – ทำนาพอกินไม่ขาย | (22)  | (44.82) |
| – ทำกินและขายควย  | (27)  | (55.18) |
| ค้าขาย            | 3     | 5.17    |
| รับจ้าง           | 5     | 8.62    |
| แมฆาน             | 1     | 1.72    |
| รวม               | 58    | 100     |

รายได้ รายได้ต่อครัวเรือนต่อปีของสมาชิกมากกว่าครึ่งมีจำนวนค่อนข้างต่ำ กล่าวคือ 5,000 บาทลงไป (ร้อยละ 53.45) ถัดไปมีรายได้ระหว่าง 5,001 – 15,000 บาท (ร้อยละ 29.31) และสมาชิกที่มีรายได้ระหว่าง 15,001 – 25,000 บาท มีจำนวนไม่มากนัก (ร้อยละ 10.34) ถัดไปเป็นสมาชิกที่มีรายได้ระหว่าง 35,001 – 45,000 บาท (ร้อยละ 3.45) และจำนวนน้อยที่สุดคือสมาชิกที่มีรายได้ระหว่าง 25,001 – 35,000 บาท และ 55,001 บาทขึ้นไป ซึ่งมีจำนวนเท่ากัน (ร้อยละ 1.72) ส่วนผู้มีรายได้ระหว่าง 45,001 – 55,000 บาท ไม่ปรากฏในกลุ่มสมาชิกที่เป็นตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนร้อยละของรายได้/ครัวเรือน/ปีของสมาชิก

| รายได้ (บาท)     | จำนวน | ร้อยละ |
|------------------|-------|--------|
| 55,001 ขึ้นไป    | 1     | 1.72   |
| 45,001 - 55,000  | -     | -      |
| 35,001 - 45,000  | 2     | 3.45   |
| 25,001 - 35,000  | 1     | 1.72   |
| 15,001 - 25,000  | 6     | 10.34  |
| 5,001 - 15,000   | 17    | 29.31  |
| 5,000 และต่ำกว่า | 31    | 53.45  |
| รวม              | 58    | 100    |

ทัศนคติต่อคุณลักษณะของนวัตกรรม ผลของการศึกษามีดังนี้

I. ความได้เปรียบเชิงเทียบ

วัตถุประสงค์ของการประคิษุผลิตภัณฑั้กตบชว สมาชิกส่วนใหญ่เกือบทั้งหมด ทำการประคิษุผลิตภัณฑั้กตบชวเพื่อเป็นรายได้เสริมให้แก่ตนเองและครอบครัว (ร้อยละ 87.93) มีส่วนน้อยที่ตอบว่าสามารถมีรายได้จากการประคิษุผลิตภัณฑั้กตบชวเป็นรายได้หลักให้กับตนเอง (ร้อยละ 8.62) และมีจำนวนน้อยมากที่ผลิตไว้ใช้ในครัวเรือนเท่านั้นไม่ขาย (ร้อยละ 3.45)

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนร้อยละของวัตถุประสงค์ในการประคิษุผลิตภัณฑั้กตบชว

| วัตถุประสงค์       | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------|-------|--------|
| เป็นรายได้หลัก     | 5     | 8.62   |
| เป็นรายไ้รอง       | 51    | 87.93  |
| ผลิตใช้ในครัวเรือน | 2     | 3.45   |
| รวม                | 58    | 100    |



การแทนที่ของนวัตรมตอกิจกรรมที่เคยทำ สมาชิกเกือบทั้งหมดตอบว่าการประคิษฐ์ผลิตภัณฑ์ผักตบชวาซึ่ง เป็นนวัตรมสำหรับคนนั้นไม่ได้ทำให้ของลุ่มเล็กกิจกรรมใด ๆ ที่เคยทำ และเคยนำรายไคมาให้ตนเองเลย (ร้อยละ 93.10) มีจำนวนน้อยที่เคยค้าขายเล็ก ๆ น้อยๆ หรือทำไร้ชาวโพคแล้วเล็กทำไปเมื่อใช้เวลามาประคิษฐ์ผลิตภัณฑ์ผักตบชวาและสามารถนำรายไคไ้มากกว่ากิจกรรมเก้า (ร้อยละ 6.89)

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนร้อยละของการ เล็กลุ่มกิจกรรมที่เคยทำ

| กิจกรรม            | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------|-------|--------|
| ไม่คอง เล็กลุ่ม    | 54    | 93.10  |
| เล็ก - ทำไร้ชาวโพค | 3     | 5.17   |
| - ค้าขาย เล็กน้อย  | 1     | 1.72   |
| รวม                | 58    | 100    |

การขายผลิตภัณฑ์ผักตบชวา สมาชิกส่วนใหญ่มีความเห็นว่าเป็นผลิตภัณฑ์ขายดีและขายไคไ้เรื่อย ๆ ตลอดปี (ร้อยละ 36.21 และ 24.14) ตามลำดับ แต่จำนวนสมาชิกที่มีความเห็นว่าเป็นผลิตภัณฑ์ขายไม่ดีก็มีไ้ไม่้อย (ร้อยละ 36.21) และไ้ไม่มีความเห็นเนื่องจากตนเองไ้ได้ประคิษฐ์ผลิตภัณฑ์ผักตบชวาไ้เพื่อขาย (ร้อยละ 3.45)

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนร้อยละของความเห็นต่อการขายผลิตภัณฑ์ผักตบชวา

| ความเห็น                       | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------------------|-------|--------|
| ขายดี                          | 21    | 36.21  |
| ขายไคไ้เรื่อย ๆ                | 14    | 24.14  |
| ขายไ้ไม่ดี                     | 21    | 36.21  |
| ไ้ไม่มีความเห็น (ไ้ไม่ผลิตขาย) | 2     | 3.45   |
| รวม                            | 58    | 100    |

## II. ความเข้ากันได้

ผู้ชักชวนให้สมัคร เขา เป็นสมาชิก สมาชิกส่วนใหญ่ตอบคำถามในข้อนี้ว่าบุคคลซึ่งมีความ เป็นผู้ นำ เป็นทางการ เป็นผู้ชักชวนให้สมัคร เขา เป็นสมาชิก คือ ผู้ใหญ่บ้าน และคณะกรรมการกลุ่ม (ร้อยละ 34.48 และ 31.03 ตามลำดับ) พร้อมกันนั้นก็อาจ เกิดจากการชักชวนของบุคคลนอก คริว เรือนซึ่ง เป็นสมาชิกกลุ่มอยู่แล้ว เท่า ๆ กับที่เกิดจากการตัดสินใจของตนเอง (ร้อยละ 24.14) มีจำนวนน้อยที่คิดว่าพัฒนากร เป็นผู้ มีบทบาทต่อการตัดสินใจ เขา เป็นสมาชิก (ร้อยละ 5.17) และ ที่มีจำนวนน้อยที่สุดที่เป็นผู้ชักชวนให้สมัคร เป็นสมาชิกคือ บุคคลที่อยู่ในคริว เรือนเดียวกันซึ่ง เป็นสมาชิก กลุ่มอยู่แล้ว

สำหรับผู้ชักชวนให้สมัคร เขา เป็นสมาชิกกลุ่ม อาจมีมากกว่า 1 คนขึ้นไปก็ได้

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ชักชวนให้สมัคร เป็นสมาชิกกลุ่ม

| บุคคล                                | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------------------------|-------|--------|
| ตนเอง                                | 14    | 24.14  |
| สมาชิกกลุ่มที่อยู่ในคริว เรือน       | 1     | 1.72   |
| สมาชิกกลุ่มที่ไม่ได้อยู่ในคริว เรือน | 14    | 24.14  |
| กรรมการกลุ่ม                         | 18    | 31.03  |
| พัฒนากร                              | 3     | 5.17   |
| ผู้ใหญ่บ้าน                          | 20    | 34.48  |
| รวม                                  | 70    | 120.68 |

ความต้องการในการประคอง (ผลิตภัณฑ์ผักตบชวา) สมาชิกเกือบทั้งหมดมีความต้องการ ผลิตภัณฑ์ในระคับสูง (ร้อยละ 87.93) มีส่วนน้อยที่มีความต้องการปานกลางและมีความต้องการน้อย ซึ่งมีจำนวนใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 6.90 และ 5.17 ตามลำดับ)





ปัญหาในการประคิษฐ์ผลิตภัณฑ์ผักกบชวา ซึ่งตอบได้มากกว่าหนึ่งปัญหา สมาชิกมากกว่าครึ่งที่มีความเห็นว่า ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ขายไม่ดี (ร้อยละ 62.07) รองลงมาสมาชิกเห็นว่าตนเองต้องการเรียนรู้การประคิษฐ์ผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ (ร้อยละ 24.14) และมีจำนวนไม่น้อยที่ตอบว่าไม่มีเวลา (ร้อยละ 20.69) สมาชิกส่วนหนึ่งมีความเห็นว่าตนเองมีปัญหากเกี่ยวกับความชื้นของผลิตภัณฑ์ทำให้ขึ้นรา ซึ่งมีจำนวนใกล้เคียงกับจำนวนสมาชิกที่ตอบว่าตนเองไม่มีปัญหาแต่อย่างใด (ร้อยละ 13.79 และ 12.07 ตามลำดับ) และสมาชิกจำนวนเท่ากันที่มีปัญหาในเรื่องขาดความชำนาญในการผลิตและขาดวัสดุในการผลิต เช่น ทุน หรือเครื่องรีดผักกบชวา (ร้อยละ 3.45) มีจำนวนน้อยมากที่มีปัญหาเกี่ยวกับราคาของผลิตภัณฑ์ คือมีความเห็นว่าผลิตภัณฑ์มีราคาต่ำเกินไป (ร้อยละ 1.72)

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนร้อยละของปัญหาในการประคิษฐ์ผลิตภัณฑ์ผักกบชวา

| ชนิดของปัญหา                        | จำนวน | ร้อยละ |
|-------------------------------------|-------|--------|
| ขาดวัสดุหรืออุปกรณ์                 | 2     | 3.45   |
| ขาดความรู้เรื่องผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ | 14    | 24.14  |
| ไม่มีความชำนาญในการผลิต             | 2     | 3.45   |
| ผลิตภัณฑ์ขึ้นรา                     | 8     | 13.79  |
| ผลิตภัณฑ์ขายไม่ดี                   | 36    | 62.07  |
| อื่น ๆ - ไม่มีเวลา                  | 12    | 20.69  |
| - ผลิตภัณฑ์ราคาต่ำ                  | 1     | 1.72   |
| - ไม่มีปัญหา                        | 7     | 12.07  |
| รวม                                 | 82    | 141.38 |

## IV. ความสามารถนำไปทดลองได้

การเรียนรู้การประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ผักตบชวา สมาชิกส่วนใหญ่เรียนรู้การประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ผักตบชวาโดยการเข้ารับการอบรมจากโครงการที่พัฒนาชุมชนจังหวัดเป็นผู้จัดขึ้น (ร้อยละ 77.59) มีส่วนน้อยที่ไม่ได้เข้ารับการอบรม (ร้อยละ 22.41) จากจำนวนสมาชิกที่ผ่านการอบรมมากกว่าครึ่ง เป็นผู้ที่ผ่านการอบรมในรุ่นที่ 2 เพียงรุ่นเดียว (ร้อยละ 53.33) และรองลงมาเป็นผู้ผ่านการอบรมในรุ่นที่ 1 และรุ่นที่ 2 ทั้งสองรุ่น (ร้อยละ 35.56) มีจำนวนน้อยที่ผ่านการอบรมในรุ่นที่ 1 เพียงรุ่นเดียว (ร้อยละ 11.11)

สำหรับสมาชิกที่ไม่ผ่านการอบรมนั้น สามารถประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ผักตบชวาได้ในปัจจุบัน เนื่องจากเรียนรู้มาจากผู้ผ่านการอบรมซึ่งไม่ได้เป็นสมาชิกในครัวเรือนเดียวกันเป็นจำนวนมาก (ร้อยละ 72.92) มีจำนวนน้อยที่เรียนรู้จากผู้ผ่านการอบรมที่เป็นสมาชิกในครัวเรือนเดียวกัน (ร้อยละ 23.08)

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนร้อยละของการเรียนรู้การประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ผักตบชวา

| ประเภท  | จำนวน | ร้อยละ |
|---|-------|--------|
| ผู้ผ่านการอบรม  | 45    | 77.59  |
| ผู้ไม่ผ่านการอบรม   | 13    | 22.41  |
| รวม   | 58    | 100    |
| ผู้ผ่านการอบรม  | 45    | 100    |
| - รุ่นที่ 1   | 5     | 11.1   |
| - รุ่นที่ 2   | 24    | 53.33  |
| - รุ่นที่ 1 และ 2   | 16    | 35.56  |
| ผู้ไม่ผ่านการอบรม   | 13    | 100    |
| - เรียนรู้จากผู้ผ่านการอบรมที่เป็นสมาชิกในครัวเรือน       | 3     | 23.08  |
| - เรียนรู้จากผู้ผ่านการอบรมที่ไม่ได้เป็นสมาชิกในครัวเรือน | 10    | 76.92  |

การ เสียค่าใช้จ่ายในช่วงฝึกหัดประคิม (ผลิตภัณฑ์ผักตบชวา สมาชิกส่วนใหญ่มีความเห็น  
ว่าในช่วงของการฝึกอบรมหรือฝึกหัดประคิม (ผลิตภัณฑ์ผักตบชวานั้น ค่าใช้จ่ายที่ต้อง เสียไปมีจำนวน  
พอดี (ร้อยละ 79.31) รองลงมาเห็นว่าเสียค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนน้อย (ร้อยละ 18.97)  
และจำนวนน้อยที่เห็นว่าเสียค่าใช้จ่ายมาก (ร้อยละ 1.72)

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนร้อยละของความเห็นต่อค่าใช้จ่ายในช่วงฝึกหัดประคิม (ผลิตภัณฑ์ผักตบชวา

| ความเห็น           | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------|-------|--------|
| เสียค่าใช้จ่ายมาก  | 1     | 1.72   |
| เสียค่าใช้จ่ายพอดี | 46    | 79.31  |
| เสียค่าใช้จ่ายน้อย | 11    | 18.97  |
| รวม                | 58    | 100    |

v. ความสามารถสังเกตเห็นผลได้

ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบัน ซึ่งอาจผลิตได้มากกว่าหนึ่งชนิดขึ้นไป สมาชิกส่วนใหญ่  
ในปัจจุบันผลิตหมวกทั้งประเภทหมวกผู้หญิงและหมวกผู้ชายในอัตราส่วนเท่ากัน (ร้อยละ 75.86)  
รองลงมา เป็นจำนวนของผู้ผลิตกระเป๋า (ร้อยละ 44.83) มีส่วนน้อยที่ผลิตกระจากผลไม้ ที่รองแก้ว  
หรือที่รองภาชนะอื่น ๆ เช่น ถ้วย จาน ชาม หรือหม้อ

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนร้อยละของสมาชิกที่ผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาชนิดต่าง ๆ ในปัจจุบัน

| ชนิดของผลิตภัณฑ์  | จำนวน | ร้อยละ |
|-------------------|-------|--------|
| หมวกผู้หญิง       | 44    | 75.86  |
| หมวกผู้ชาย        | 44    | 75.86  |
| กระเป๋า           | 26    | 44.83  |
| ที่รองภาชนะต่าง ๆ | 2     | 3.45   |
| ที่รองแก้ว        | 2     | 3.45   |
| กระจากผลไม้       | 4     | 6.90   |
| รวม               | 122   | 169.82 |

การตัดสินใจประจักษ์ผลึกภักดิ์นักคชชวา สมาชิกเกือบทั้งหมดตอบว่าที่ประจักษ์ผลึกภักดิ์นักคชชวา เนื่องจากเห็นผู้อื่นทำแล้วได้ผลดีกว่าคือมีรายได้เพิ่มขึ้นจึงอยากจะทำบ้าง (ร้อยละ 93.10) มีจำนวนน้อยที่ตอบว่าตนตัดสินใจทำเองโดยไม่ได้คำนึงถึงคนอื่น ๆ (ร้อยละ 6.90)

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนร้อยละของการตัดสินใจประจักษ์ผลึกภักดิ์นักคชชวา

| ประเภท            | จำนวน | ร้อยละ |
|-------------------|-------|--------|
| ตัดสินใจด้วยตนเอง | 4     | 6.90   |
| ทำตามผู้อื่น      | 54    | 93.10  |
| รวม               | 58    | 100    |

ความเห็นเปรียบเทียบคุณลักษณะของนวัตกรรมที่มีผลมากกว่าต่อการยอมรับ

ความเห็นของสมาชิกต่อคุณลักษณะของนวัตกรรมที่มีผลมากกว่าในการยอมรับ โดยการเปรียบเทียบคุณลักษณะของนวัตกรรมทั้ง 5 ประการที่ระบุ เห็นได้ชัดว่าสมาชิกส่วนมากมีความเห็นว่าคุณลักษณะความได้เปรียบเชิงเทียบ (I) มีผลต่อการยอมรับมากกว่าคุณลักษณะอื่น ๆ ทั้ง 4 ประการ ในอัตราส่วนที่สูงมาก (ร้อยละ 82.76, 89.66, 91.38 และ 86.21 ตามลำดับ) สมาชิกจำนวนรองลงมามีความเห็นว่าคุณลักษณะความเข้ากันได้ (II) มีผลต่อการยอมรับมากกว่าคุณลักษณะอื่น ๆ 3 ประการ ในอัตราส่วนที่สูงเช่นเดียวกัน (ร้อยละ 89.66, 72.42 และ 81.04 ตามลำดับ) สมาชิกจำนวนรองลงมามีความเห็นว่าคุณลักษณะความสามารถสังเกตเห็นผลได้ (V) มีผลต่อการยอมรับมากกว่าคุณลักษณะอื่น ๆ 2 ประการในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 51.72 และ 58.62 ตามลำดับ) สมาชิกจำนวนน้อยที่มีความเห็นว่าคุณลักษณะความซับซ้อนหรือยุ่งยาก (III) มีผลต่อการยอมรับมากกว่าคุณลักษณะอื่นประการเดียวในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 51.72) ส่วนคุณลักษณะความสามารถนำไปทดลองได้ (IV) ไม่มีสมาชิกรายใดที่มีความเห็นว่าผลมากกว่าคุณลักษณะอื่น ๆ ต่อการยอมรับ

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนร้อยละของสมาชิกที่มีความเห็นต่อคุณลักษณะของนवरกรรมที่มีผลมากกว่า  
ในการยอมรับ เปรียบเทียบทีละคู่

| คุณลักษณะ - ความดี - ร้อยละ   | I-II       | I-III      | I-IV | I-V   | II-III     | II-IV | II-V  | III-IV | III-V      | IV-V  |
|-------------------------------|------------|------------|------|-------|------------|-------|-------|--------|------------|-------|
| ความได้เปรียบเชิงเทียบ (I)    | 48         | 52         | 53   | 50    |            |       |       |        |            |       |
| ความเข้ากันได้ (II)           | 10         |            |      |       | 52         | 42    | 47    |        |            |       |
| ความซับซ้อนหรือยุ่งยาก (III)  |            | 6          |      |       | 6          |       |       | 30     | 24         |       |
| ความสามารถนำไปทดลองได้ (IV)   |            |            | 5    |       |            | 16    |       | 28     |            | 28    |
| ความสามารถสังเกตเห็นผลได้ (V) |            |            |      | 8     |            |       | 11    |        | 34         | 30    |
| รวม                           | 58         | 58         | 58   | 58    | 58         | 58    | 58    | 58     | 58         | 58    |
| ความได้เปรียบเชิงเทียบ (I)    | 82.7689.66 | 91.3886.21 |      |       |            |       |       |        |            |       |
| ความเข้ากันได้ (II)           | 17.24      |            |      |       | 89.6672.42 | 81.04 |       |        |            |       |
| ความซับซ้อนหรือยุ่งยาก (III)  |            | 10.34      |      |       | 10.34      |       |       | 51.72  | 41.38      |       |
| ความสามารถนำไปทดลองได้ (IV)   |            |            | 8.62 |       |            | 27.58 |       | 48.28  |            | 48.28 |
| ความสามารถสังเกตเห็นผลได้ (V) |            |            |      | 13.79 |            |       | 18.96 |        | 58.6251.72 |       |
| รวม                           | 100        | 100        | 100  | 100   | 100        | 100   | 100   | 100    | 100        | 100   |

จำนวนสมาชิกที่ยอมรับคุณลักษณะของนवरกรรมเป็นอันดับหนึ่ง

วิธีหาจำนวนสมาชิกที่ยอมรับคุณลักษณะของนवरกรรมเป็นอันดับหนึ่ง มีขั้นตอนดังนี้

(ภาคผนวก ก.)

1. เปรียบเทียบคุณลักษณะของนवरกรรมทั้ง 5 ประการทีละคู่ รวมทั้งสิ้น 10 คู่ (เปรียบเทียบคุณลักษณะที่ 1 กับคุณลักษณะที่ 2, คุณลักษณะที่ 1 กับคุณลักษณะที่ 3 ..... จนถึงคู่ที่ 10 เปรียบเทียบคุณลักษณะที่ 4 กับคุณลักษณะที่ 5)

2. ความเห็นของสมาชิกแต่ละราย จะแสดงให้เห็นว่าคุณลักษณะใดที่มีผลมากเป็นอันดับหนึ่งต่อการยอมรับนवरกรรม โดยดูจากคุณลักษณะที่สมาชิกแต่ละรายเลือกตอบซ้ำกัน 4 ครั้ง เป็นความถี่สูงสุด

3. คุณลักษณะของนวัตกรรมที่มีผลมากที่สุด หรือมากเป็นอันดับหนึ่งต่อการยอมรับของสมาชิกทั้งหมด ได้จากผลรวมที่มีจำนวนมากที่สุดของคุณลักษณะที่สมาชิก เลือก เป็นอันดับหนึ่ง

จากการศึกษาด้วยวิธีดังกล่าวข้างต้น จะเห็นว่าสมาชิกที่มีความเห็นว่าคุณลักษณะความได้เปรียบเชิงเทียบ เป็นคุณลักษณะที่มีผลมากที่สุดต่อการยอมรับนวัตกรรมถึง 45 ราย (ร้อยละ 77.59) ซึ่งเป็นจำนวนสูงสุด สมาชิกจำนวนรองลงมาคือ 10 ราย (ร้อยละ 17.24) เห็นว่าคุณลักษณะความเข้ากันได้มีผลมากที่สุดต่อการยอมรับนวัตกรรม สมาชิกจำนวนน้อยและมีจำนวนใกล้เคียงกันคือ 2 ราย และ 1 ราย เห็นว่าคุณลักษณะความสามารถสังเกตเห็นผลได้ และคุณลักษณะความซับซ้อนหรือยุ่งยาก ตามลำดับ มีผลมากที่สุดต่อการยอมรับนวัตกรรม ส่วนคุณลักษณะความสามารถนำไปทดลองได้ ไม่มีสมาชิกรายใดเห็นว่ามีผลมากที่สุดต่อการยอมรับนวัตกรรม (ตารางที่ 20)

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนร้อยละของการยอมรับคุณลักษณะของนวัตกรรมเป็นอันดับหนึ่ง

| คุณลักษณะ                 | จำนวน | ร้อยละ |
|---------------------------|-------|--------|
| ความได้เปรียบเชิงเทียบ    | 45    | 77.59  |
| ความเข้ากันได้            | 10    | 17.24  |
| ความซับซ้อนหรือยุ่งยาก    | 1     | 1.72   |
| ความสามารถนำไปทดลองได้    | 0     | 0      |
| ความสามารถสังเกตเห็นผลได้ | 2     | 3.49   |
| รวม                       | 58    | 100    |

การทดสอบสมมติฐาน คุณลักษณะของการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์กบชา 5 ประการ กล่าวคือ 1) ความได้เปรียบเชิงเทียบ 2) ความเข้ากันได้ 3) ความซับซ้อนหรือยุ่งยาก 4) ความสามารถนำไปทดลองได้ 5) ความสามารถสังเกตเห็นผลได้ ไม่มีผลแตกต่างกันต่อการยอมรับของสมาชิกกลุ่มสตรี

นำความถี่ของจำนวนสมาชิกที่ยอมรับคุณลักษณะของนวัตกรรมเป็นอันดับหนึ่ง จากตารางที่ 20 มาคำนวณค่าสถิติ Chi-Square โดยใช้สูตร

$$\chi^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

$$O_1 = 45, O_2 = 10, O_3 = 1, O_4 = 0, O_5 = 2$$

$$E = \frac{58}{5}$$

$$\begin{aligned} \chi^2 &= \frac{(45-\frac{58}{5})^2 + (10-\frac{58}{5})^2 + (1-\frac{58}{5})^2 + (0-\frac{58}{5})^2 + (2-\frac{58}{5})^2}{\frac{58}{5}} \\ &= \frac{7286}{58} \\ &= 125.62 \end{aligned}$$

คำนวณค่าสถิติ Chi-Square ( $\chi^2$ ) ได้ 125.62 ค่าตามตารางที่ระดับความเป็นอิสระ (degree of freedom) 4 = 13.277 ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 แสดงว่าตัวแปรอิสระก่อให้เกิดความแตกต่างต่อตัวแปรตามที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 นั่นคือ คุณลักษณะของการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์นักคบชวาทั้ง 5 ประการ มีผลแตกต่างกันต่อการยอมรับของสมาชิกกลุ่มสตรี

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า คุณลักษณะความได้เปรียบเชิงเทียบมีผลมากที่สุดต่อการยอมรับการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์นักคบชวาของสมาชิกโดยมีคุณลักษณะความเข้ากันได้ คุณลักษณะความสามารถสังเกตเห็นผลได้ และคุณลักษณะความซับซ้อนหรือยุ่งยาก มีผลต่อการยอมรับการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์นักคบชวาของสมาชิกมากน้อยลดหลั่นกันลงมาตามลำดับ โดยที่คุณลักษณะความสามารถสังเกตเห็นผลได้ ไม่มีผลต่อการยอมรับการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์นักคบชวาของสมาชิกแต่อย่างใด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย