

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษา “มุมมองเชิงประวัติศาสตร์และสังคมของตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์” เป็น การศึกษาพัฒนาการของตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ วิถีชีวิตของผู้ขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ วิถีชีวิตของผู้ซื้อซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ รวมถึงกระบวนการซื้อขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์โดยสะท้อนโครงสร้าง ความสัมพันธ์ของกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้วิจัยเลือกใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพเพื่อให้ได้ข้อมูล เชิงลึกและสามารถสะท้อนให้เห็นปรากฏการณ์แบบองค์รวม

1. ลักษณะของการศึกษาเชิงคุณภาพ

ลักษณะของการศึกษาเชิงคุณภาพที่เป็นประโยชน์สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ (สามารถ ศรี จ้างงค์ 2531: 51-57; สุภางค์ จันทวนิช 2531: 12-15) มีดังต่อไปนี้

1. การวิจัยเชิงคุณภาพเน้นการมองปรากฏการณ์ให้เห็นภาพรวม โดยมองจากหลายแง่มุม การศึกษาปรากฏการณ์สังคมจะต้องกระทำโดยศึกษาปรากฏการณ์นั้นจากแง่มุมหรือ แนวคิดทฤษฎีที่มีความหลากหลายมากกว่ายึดแนวคิดอันใดอันหนึ่งเป็นหลัก รวมถึงยังต้องไม่ พิจารณาปรากฏการณ์แบบแบ่งส่วนหรือดูเพียงด้านใดด้านหนึ่งเท่านั้น เพราะจะทำให้ได้ข้อค้นพบ ที่เป็นเพียงความเข้าใจในบางด้านแทนที่จะเห็นภาพโดยรวมของปรากฏการณ์ซึ่งเกิดจากความ เกี่ยวพันกันของหน่วยย่อยๆ หรือบุคคลหลายกลุ่ม

การศึกษา “มุมมองเชิงประวัติศาสตร์และสังคมของตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์” ผู้วิจัย เลือกใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพในการศึกษาให้มีความครอบคลุมทุกด้าน มิได้เป็นเพียง การศึกษาจากผู้ขายเพียงฝ่ายเดียว เนื่องจากการซื้อขายมีลักษณะเป็นกระบวนการเชิงการ แลกเปลี่ยน การทำความเข้าใจกระบวนการให้ครอบคลุมจึงมีความจำเป็นต้องศึกษาในแง่มุมทั้ง ผู้ขาย ผู้ซื้อ หรือกลุ่มบุคคลอื่นที่มีส่วนร่วมในกระบวนการซื้อขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ด้วย เพื่อ สะท้อนให้เห็นภาพของปรากฏการณ์โดยรวมและมีความครอบคลุมทุกด้าน

2. การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการติดตามระยะยาวและเจาะลึก

การวิจัยเชิงคุณภาพใช้วิธีศึกษาติดตามเป็นเวลายาวนานเพื่อให้เห็นสภาพความ เปลี่ยนแปลงในระยะต่างๆ นอกจากนั้นยังเป็นการศึกษาเจาะลึก เช่น การศึกษาเฉพาะกรณีหรือ การศึกษาเฉพาะบุคคล เพื่อทำความเข้าใจได้อย่างลึกซึ้งและสามารถมองภาพได้หลายแง่มุม

จากการศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพัฒนาการของตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ การศึกษาประเด็นดังกล่าวเป็นเรื่องการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์วิถีชีวิตของผู้ขาย และกระบวนการซื้อขาย สิ่งเหล่านี้ล้วนต้องใช้ระยะเวลาอันยาวนานเพื่อค้นหาข้อเท็จจริง ผู้วิจัยจำเป็นต้องใช้วิธีการศึกษาเชิงลึกไม่ว่าจะเป็นการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเหล่านี้โดยเฉพาะผู้ขาย รวมถึงการค้นหาจากเอกสารวิชาการต่างๆ การสอบถามเกี่ยวกับเรื่องส่วนตัวแบบเจาะลึกของกลุ่มตัวอย่างเป็นเรื่องที่มีความละเอียดอ่อนผู้วิจัยจำเป็นต้องสร้างความไว้วางใจกับกลุ่มตัวอย่างก่อนด้วย การศึกษาในลักษณะดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยต้องอาศัยเวลาเพื่อทำให้กลุ่มตัวอย่างเกิดความไว้วางใจและนำไปสู่ข้อมูลที่ผู้วิจัยต้องการ

3. การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการศึกษาปรากฏการณ์ในสภาพแวดล้อมตามธรรมชาติ

การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการศึกษาปรากฏการณ์ในสภาพแวดล้อมตามความเป็นจริง ซึ่งมักเป็นการวิจัยในสนาม ในการวิจัยเชิงคุณภาพจะไม่มีกรอบควบคุมและทดลองในห้องปฏิบัติการ เพราะทำให้ผู้วิจัยไม่เห็นปรากฏการณ์ในบริบททางสังคมและวัฒนธรรม

การศึกษาในครั้งนี้ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากสภาพแวดล้อมที่เหตุการณ์ของตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ที่เกิดขึ้นจริงๆ โดยผู้วิจัยเข้าไปอยู่ในเหตุการณ์ของการซื้อขายในฐานะผู้ซื้อ ผู้ขายและผู้วิจัยซึ่งขึ้นอยู่กับกลุ่มตัวอย่างแต่ละคนว่าอนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าไปเก็บข้อมูลในฐานะใด ผู้วิจัยจึงสามารถเห็นภาพของกระบวนการซื้อขายร่วมกับบริบททางสังคมและวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นแตกต่างกันไปในกลุ่มตัวอย่างแต่ละคน ซึ่งกระบวนการซื้อขายเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงและบางครั้งผู้วิจัยสามารถเห็นเทคนิคการขายและปัญหาจากการขายเกิดขึ้นโดยเฉพาะหน้า ซึ่งทำให้ผู้วิจัยเข้าใจปรากฏการณ์ของการซื้อขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ตามความเป็นจริง

4. การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการศึกษาที่คำนึงถึงความเป็นมนุษย์ของผู้ถูกวิจัย

การวิจัยเชิงคุณภาพให้ความสำคัญและเคารพกลุ่มตัวอย่างในฐานะที่เป็นเพื่อนมนุษย์ การที่นักวิจัยจะเข้าไปสัมผัสกับคนเหล่านั้นได้จะต้องสร้างความสนิทสนมและความไว้วางใจ มีความพยายามในการทำความเข้าใจคนเหล่านั้นโดยการคิดแบบเอาใจเขามาใส่ใจเรา ไม่มีการแบ่งเป็นเขาเป็นเรา พร้อมกันนั้นผู้วิจัยจะไม่นำข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างไปใช้ในทางที่จะก่อให้เกิดความเสียหายแก่กลุ่มตัวอย่าง นักวิจัยเชิงคุณภาพจะเข้าไปสัมผัสกับกลุ่มตัวอย่างมากกว่าและไม่มุ่งที่แบ่งแยกระหว่างผู้วิจัยกับกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษากิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ผิดกฎหมาย ผู้วิจัยจึงต้องสร้างความสนิทสนมและความไว้วางใจให้เกิดขึ้นระหว่างผู้วิจัยและกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากหากกลุ่มตัวอย่างไม่มีความไว้วางใจอาจทำให้ผู้วิจัยไม่ได้รับความร่วมมือและข้อมูลตามความเป็นจริง

ผู้วิจัยต้องให้คำมั่นสัญญาว่าข้อมูลที่ได้รับเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ทางวิชาการและจะต้องไม่สร้างผลกระทบทางลบต่อกลุ่มตัวอย่างอย่างแน่นอน เพราะประเด็นที่ผู้วิจัยศึกษาเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับปากท้องของกลุ่มตัวอย่าง หากข้อมูลบางอย่างกระจายออกสู่สาธารณชนอาจส่งต่อการดำรงชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นระเบียบวิธีวิจัยที่เหมาะสมกับการศึกษา “มุมมองเชิงประวัติศาสตร์และสังคมของตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์” ผู้วิจัยจำเป็นต้องสร้างความไว้วางใจให้กับกลุ่มตัวอย่างโดยอาศัยระยะเวลาในการสร้างสัมพันธภาพที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างยอมให้ความร่วมมือและข้อมูลเชิงลึกแก่ผู้วิจัย และจากการที่ผู้วิจัยต้องการมองปรากฏการณ์ตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์แบบเป็นองค์รวม ข้อมูลที่ได้ต้องสะท้อนภาพปรากฏการณ์ให้ครอบคลุมทุกด้าน ซึ่งผู้วิจัยต้องเข้าไปอยู่ในสถานการณ์จริงเพื่อรับรู้ประสบการณ์และความคิดจากมุมมองของคนใน ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกใช้วิธีการเชิงคุณภาพในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

2. วิธีการเก็บข้อมูล

สำหรับวิธีการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีการเก็บข้อมูล 2 วิธีการที่เหมาะสมกับการศึกษาในครั้งนี้ ได้แก่

1. การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง เป็นการสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยตั้งคำถามไว้ล่วงหน้า แต่คำถามอาจจะเพิ่มขึ้นเมื่อผู้วิจัยลงสู่สนาม เนื่องจากเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าสามารถนำไปสู่คำถามที่ผู้วิจัยไม่ได้ตั้งไว้ วิธีการดังกล่าวผู้วิจัยจะต้องอาศัยไหวพริบ ปฏิภาณและความสามารถในการปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มตัวอย่าง รวมถึงต้องสามารถสังเกตสิ่งแวดล้อมรอบตัวเมื่ออยู่ในสนามเพื่อหาประเด็นใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น สำหรับประเด็นหลักๆ ที่ผู้วิจัยใช้สัมภาษณ์ซึ่งเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลเป็นเรื่องพัฒนาการของตลาดละเมิดลิขสิทธิ์โดยผู้วิจัยสัมภาษณ์ผู้ชายที่มีประสบการณ์จากการขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ เพื่อศึกษาการเปลี่ยนแปลงของตลาดและพฤติกรรมของผู้ขายในแต่ละช่วงเวลา ประเด็นต่อมาคือ การศึกษาวิถีชีวิตของผู้ขาย ซึ่งผู้วิจัยต้องสร้างความสนิทสนมกับกลุ่มตัวอย่างก่อนจึงสามารถสัมภาษณ์ได้ เพราะในช่วงแรกผู้ขายไม่กล้าให้ข้อมูลเพราะกลัวว่าผู้วิจัยจะนำข้อมูลไปเผยแพร่จนทำให้ตนเองต้องประสบกับปัญหาการประกอบอาชีพ สำหรับประเด็นเรื่องกระบวนการซื้อขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ ผู้วิจัยสัมภาษณ์ในประเด็นเกี่ยวกับกลยุทธ์และเทคนิควิธีการในการขายสินค้าของผู้ขายในแต่ละสถานการณ์ รวมถึงการศึกษาจากทางฝ่ายผู้ซื้อด้วย โดยเป็นการศึกษาสาเหตุหรือแรงจูงใจของผู้ซื้อซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ต่างๆ ที่รู้ว่าเป็นสินค้าที่ผิดกฎหมายซึ่งผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์เป็นหลักในการเก็บข้อมูล

2. การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม ในการลงสนามแต่ละครั้งนอกจากผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์ในการเก็บข้อมูลแล้ว ผู้วิจัยยังทำการสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วมในการเก็บข้อมูลด้วย โดยผู้วิจัยเข้าไปสังเกตการณ์ทั้งในฐานะที่เปิดเผยตัวว่าเป็นผู้วิจัย ผู้ซื้อ หรือแม้กระทั่งเป็นผู้ขาย โดยกลุ่มตัวอย่างบางคนอนุญาตให้ผู้วิจัยสามารถเข้าไปช่วยขายได้ ลักษณะดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยสามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในกระบวนการซื้อขายที่ดีละเมิดลิขสิทธิ์ทั้งจากมุมมองของผู้ซื้อและผู้ขาย ผู้วิจัยสังเกตสีหน้า ท่าทาง อากัปกริยา โดยเฉพาะช่วงที่ผู้ขายมีปฏิสัมพันธ์กับผู้ซื้อ ทำให้ผู้วิจัยเห็นเทคนิควิธีการและกลยุทธ์บางอย่างที่ผู้ขายไม่สามารถถ่ายทอดออกมาด้วยคำพูด

3. คำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์

เนื่องจากผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์เป็นหนึ่งในวิธีการเก็บข้อมูล ผู้วิจัยจำเป็นต้องกำหนดประเด็นเบื้องต้นสำหรับการพูดคุยกับกลุ่มตัวอย่างตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย แต่อย่างไรก็ตามคำถามบางคำถามได้เกิดขึ้นหลังจากที่ผู้วิจัยลงสนามแล้ว เนื่องจากเหตุการณ์เฉพาะหน้าที่เกิดขึ้นทำให้ผู้วิจัยเกิดความสงสัยจนนำมาสู่การตั้งคำถามเพิ่มเติม

สำหรับประเด็นคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ในครั้งนี้โดยหลักแล้วจะเน้นไปที่ผู้ขายที่ดีละเมิดลิขสิทธิ์ ประกอบด้วยประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลส่วนตัว

- เพศ
- อายุ
- สถานภาพสมรส
- การศึกษา
- อาชีพในอดีตก่อนทำอาชีพปัจจุบัน
- อาชีพในปัจจุบันที่นอกเหนือจากการขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์
- ที่อยู่

2. ข้อมูลครัวเรือน

- ข้อมูลของสมาชิกในครัวเรือน
- หน้าที่ความรับผิดชอบของท่านต่อครัวเรือน
- ลักษณะความสัมพันธ์ภายในครัวเรือน
- ผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ในครอบครัว

- ปัญหาที่หนักที่สุดของครอบครัว

3. การเข้าสู่อาชีพขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์

- ท่านประกอบอาชีพนี้มานานเท่าใด
- เงินทุนในการเริ่มต้น
- ช่วยเล่าเหตุการณ์ต่างๆที่ชี้นำท่านให้มาประกอบอาชีพนี้
- ตอนที่ท่านตัดสินใจเลือกอาชีพนี้ท่านใช้เหตุผลอะไรที่สำคัญที่สุด
- ถ้าที่บ้านทำอาชีพนี้อยู่แล้วท่านมีทางเลือกที่จะไม่ทำอาชีพนี้หรือไม่
- บุคคลต่างๆที่มีส่วนช่วยให้เริ่มต้นประกอบอาชีพนี้ แต่ละคนช่วยอย่างไร
- ก่อนจะเริ่มต้นประกอบอาชีพนี้ต้องเรียนรู้อะไรบ้างที่จำเป็นจริงๆสำหรับการเริ่มต้น
- เหตุการณ์สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพที่ช่วยให้เกิดการพัฒนาด้านเองในการประกอบอาชีพนี้
- ทักษะต่างๆ ในการประกอบอาชีพ
- ท่านคิดอย่างไรในตอนเริ่มต้นกับการละเมิดลิขสิทธิ์ของคนอื่น
- ท่านคิดและรู้สึกอย่างไรในตอนเริ่มต้นประกอบอาชีพที่ผิดกฎหมาย

4. ลักษณะการประกอบอาชีพ

4.1 สถานที่

- สถานที่ประกอบอาชีพอยู่ที่ไหน
- ลักษณะของการถือครองสถานที่ประกอบการ- เช่า/เจ้าของ
- ถ้าเช่าใครคือเจ้าของ
- ท่านเสียค่าเช่าอย่างไร
- ถ้าผู้อื่นเป็นเจ้าของสถานที่ เขามีความคิดเห็นอย่างไรกับการใช้สถานที่เพื่อค้าขายสิ่งผิดกฎหมาย

4.2 เวลาประกอบการ

- เวลาเปิด-ปิดร้าน

- ช่วงเวลาหรือเทศกาลที่ขายสินค้าได้ปริมาณมากๆ / ช่วงเวลาที่ขายสินค้าที่ได้น้อย

4.3 สินค้า

- ที่มาของสินค้า
 - ในกรณีที่ผู้ขายเป็นผู้ผลิตด้วย – ต้นทุนของสินค้าและเครื่องจักร
- ปริมาณการขายสินค้าโดยเฉลี่ยต่อวัน
- ประเภทสินค้าที่ขาย
- สินค้าประเภทใดที่ขายได้ปริมาณมากที่สุด
- ราคาสินค้าและการกำหนดราคาของสินค้า
- จุดเด่นของสินค้าในร้านนี้
- การกำหนดลักษณะสินค้าให้ตรงกับลูกค้า
- ในแต่ละวันมีสินค้าคงคลังหรือไม่ อย่างไร

4.4 ค่าใช้จ่าย

- ค่าใช้จ่ายต่างๆ เกี่ยวกับการทำงานประกอบด้วยเรื่องอะไรบ้าง เป็นจำนวนเท่าไร
 - ค่าเช่าสถานที่
 - ค่าสินค้า
 - ค่าจ้างคนงาน

4.5 รายได้

- รายได้จากการขายทั้งหมด
- ผลกำไรจากการขาย
- คำนวณค่ากับความเสี่ยงหรือไม่ อย่างไร
- มีรายได้จากแหล่งอื่นหรือไม่ อย่างไร

4.6 กลุ่มลูกค้า

- กลุ่มลูกค้าที่มาซื้อ

- ช่วงอายุของกลุ่มลูกค้า
- ลักษณะของกลุ่มลูกค้า ขาจรหรือขาประจำ

4.7 เงื่อนไขในการซื้อขาย

- การสั่งซื้อ
- การขนส่งสินค้า
- การจ่ายเงิน
- การต่อรองราคา
- ลักษณะเฉพาะของกระบวนการซื้อขายสิ่งที่มีผิดกฎหมาย
- กลยุทธ์ในการซื้อขายสินค้าผิดกฎหมาย
- ความระมัดระวังในเรื่องสายลับ

4.8 โปรโมชัน

- ช่วงเวลา
- เหตุผลของการจัดโปรโมชัน
- รูปแบบโปรโมชัน

4.9 กลยุทธ์ในการขายสินค้าผิดกฎหมาย

- การแบ่งแยกระหว่างสินค้าที่มีลิขสิทธิ์และสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์
- การแบ่งแยกระหว่างสายลับกับลูกค้าจริง
- การเรียกลูกค้า
- การนำเสนอขายสินค้า
- การปกปิดสินค้าให้รอดพ้นจากสายตาของเจ้าหน้าที่ของรัฐ

4.10 ลักษณะของตลาดขายดีละเมิดลิขสิทธิ์ (ของผู้ขายแต่ละคน)

- พัฒนาการทางกายภาพของพื้นที่
- พัฒนาการด้านสินค้าที่ขาย
- พัฒนาการด้านกระบวนการขายสินค้า
- พัฒนาการกลุ่มลูกค้า

- พัฒนาการประสบการณ์เกี่ยวกับการขาย

4.11 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายคนอื่นๆ

- ความสัมพันธ์ในเชิงบวก
 - การเอื้อกันในเรื่องสินค้า
 - การเอื้อกันในเรื่องราคาของสินค้า
 - การเอื้อกันในเรื่องการเข้ามาตรวจค้นของเจ้าหน้าที่ตำรวจ
- ความสัมพันธ์ในเชิงลบ
 - การแย่งลูกค้ากัน

4.12 บุคคลที่เกี่ยวข้องในการขาย (เฉพาะผู้ขายรายนี้)

- ตำรวจ
- ทหาร
- เทศกิจ
- เจ้าพ่อ
- ลูกค้า
- ผู้ผลิต
- คนส่งของ
- ร้านใกล้เคียง
- สายลับ

5. ปัญหาและการแก้ไข

- ปัญหาอะไรสำคัญที่สุด
- ปัญหาทางการเงิน
- ปัญหาเกี่ยวกับกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องในการขาย (ข้างต้น)
- ปัญหาเกี่ยวกับสินค้าชำรุด
- ความเสี่ยงในการประกอบอาชีพ
- ความเครียดจากการประกอบอาชีพ

- การถูกจับกุมและกระบวนการที่ทำให้ตนเองพ้นผิด
- การเผชิญกับเหตุการณ์ในการจับกุมและการแก้ปัญหา

นอกจากการสัมภาษณ์ผู้ขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์แล้ว ผู้วิจัยยังสัมภาษณ์ผู้ซื้อซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ด้วย ดังมีรายละเอียดของคำถามต่อไปนี้

1. ข้อมูลส่วนตัว

- เพศ
- อายุ
- สถานภาพสมรส
- การศึกษา
- ที่อยู่
- รายได้

2. สินค้า

- ประเภทสินค้าที่ซื้อ
- แนวภาพยนตร์หรือเพลง
- ผู้แนะนำ
- สาเหตุที่ซื้อภาพยนตร์หรือเพลง

3. ปัจจัยที่กำหนดการเลือกซื้อซีดีละเมิดลิขสิทธิ์

- ทำไมจึงซื้อ
 - บุคคลนัยสำคัญ
 - กระแสสังคม
- เปรียบเทียบระหว่างซีดีมีลิขสิทธิ์กับซีดีละเมิดลิขสิทธิ์

4. ทศนคติเกี่ยวกับการซื้อสินค้าผิดกฎหมาย

- ความรู้สึกที่มีต่อการซื้อสินค้าผิดกฎหมาย
- ความรู้สึกที่มีต่อการใช้สินค้าผิดกฎหมาย
- ความรู้สึกที่มีต่อการผลิตสินค้าผิดกฎหมาย

- ความรู้สึกที่มีต่อการขายสินค้าผิดกฎหมาย

5. การซื้อสินค้า

- ช่องทางในการสั่งซื้อสินค้า
- ร้านค้าประจำ
- เงื่อนไขการจ่ายเงิน
- ปริมาณการซื้อโดยเฉลี่ย
- ราคาของสินค้า
- การเจรจาต่อรองราคาสินค้า
- ความระมัดระวังในการซื้อสินค้า
- เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นระหว่างการซื้อขายสินค้า

6. การสร้างเครือข่ายในการซื้อสินค้า

- เหตุใดจึงมาซื้อของร้านนี้
- การทำความรู้จักกับผู้ขาย
- ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย
- ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ซื้อคนอื่นๆ
- ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้แนะนำ

4. กลุ่มตัวอย่าง

การศึกษา “มุมมองเชิงประวัติศาสตร์และสังคมของตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์” ในครั้งนี้ ผู้วิจัยให้ความสำคัญพฤติกรรมของผู้ขายสินค้าเป็นหลัก รวมถึงการศึกษาโครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ และผู้วิจัยเสริมประเด็นเกี่ยวกับความคิดเห็นและพฤติกรรมของผู้ซื้อซีดีละเมิดลิขสิทธิ์เข้าไปด้วย

อย่างไรก็ตาม ตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์เป็นกิจกรรมที่ผิดกฎหมายก่อให้เกิดอุปสรรคต่อผู้วิจัยในการเข้าถึงกลุ่มตัวอย่าง ผู้ขายส่วนใหญ่มักปฏิเสธที่จะให้ความร่วมมือเพราะกลัวว่าผู้วิจัยจะเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐปลอมตัวมาเพื่อหาข้อมูล หากผู้ขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบอาชีพของตนเองอาจมีความเสี่ยงต่อความมั่นคงในการประกอบอาชีพ เหตุผลสำคัญที่ผู้ขายส่วนใหญ่ใช้ในการปฏิเสธที่จะให้ความร่วมมือกับผู้วิจัยคือ “มันเป็นเรื่องของปากท้องตัวเอง พุดอะไรไม่ดีออก

มันก็เท่ากับทบทวนข้อของตัวเอง” ลักษณะเช่นนี้กลายเป็นอุปสรรคสำคัญของผู้วิจัยในการหากลุ่มตัวอย่างที่ยอมให้ข้อมูลอย่างสนิทใจ

จากเหตุผลที่ผู้ขายเสนอส่งผลให้ผู้วิจัยมีทางเลือกที่จำกัดในการหากลุ่มตัวอย่างที่เต็มใจจะให้ข้อมูล การหากลุ่มตัวอย่างจึงเป็นเรื่องยาก ซึ่งผู้วิจัยหากลุ่มตัวอย่างโดยยึดแนวคิดว่า “หากตัวอย่างคนใดยอมให้ข้อมูลบ้างผู้วิจัยจะเอาไว้ก่อน แล้วค่อยตามต่อไปเรื่อยๆ” จากการยึดแนวคิดในลักษณะนี้ทำให้ผู้วิจัยหากลุ่มตัวอย่างสำหรับการศึกษาที่เป็นผู้ขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ได้ 8 คนที่พร้อมให้ข้อมูลและเปิดเผยให้เห็นกระบวนการซื้อขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์เท่าที่จะสามารถให้ข้อมูลได้ โดยกลุ่มตัวอย่างเหล่านี้มิได้ประกอบอาชีพอยู่ในบริเวณเดียวกันทั้งหมด แต่มีความหลากหลายทางพื้นที่และรูปแบบของร้านค้า ซึ่งทำให้ผู้วิจัยสามารถเห็นความหลากหลายของกระบวนการซื้อขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ได้มากขึ้น

4.1 วิธีการได้มาของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ คือ ผู้ขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ ซึ่งมีได้ในพื้นที่เดียวกันทั้งหมด เนื่องจากกิจกรรมดังกล่าวเกี่ยวข้องกับธุรกิจผิดกฎหมาย กลุ่มตัวอย่างจึงไม่กล้าให้ข้อมูลเกี่ยวกับตนเอง ผู้วิจัยต้องใช้ความพยายามในการสร้างความไว้วางใจให้เกิดกับกลุ่มตัวอย่างและให้คนรู้จักเป็นผู้บุกเบิกในการพาผู้วิจัยลงสู่สนาม โดยผู้วิจัยแนะนำให้กลุ่มตัวอย่างทราบว่า ผู้วิจัยเป็นนักศึกษาปริญญาโทที่ต้องการเข้ามาเก็บข้อมูลเกี่ยวกับวิถีชีวิตและการประกอบอาชีพเกี่ยวกับซีดีละเมิดลิขสิทธิ์เพื่อใช้ในการทำรายงานวิจัยหรือวิทยานิพนธ์เพียงเท่านั้น มิได้นำข้อมูลไปเสนอต่อหน่วยงานราชการแต่อย่างใด ดังนั้น ผู้วิจัยจึงต้องใช้เวลาในการสร้างสัมพันธภาพอันดีเพื่อให้กลุ่มตัวอย่างเกิดความไว้วางใจและยอมให้ข้อมูลแก่ผู้วิจัย สำหรับวิธีการที่ทำให้ผู้วิจัยได้กลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย

1. ผู้วิจัยอาศัยเครือข่ายจากคนรู้จัก

ในช่วงแรกของการทำวิทยานิพนธ์นั้น ผู้วิจัยสนใจประเด็นเกี่ยวกับเศรษฐกิจนอกระบบ โดยมีได้จำกัดประเภทของสินค้าไว้ ผู้วิจัยสนใจทั้งผู้ขายสินค้าหนีภาษี สินค้าผิดกฎหมายและสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ ทำให้กรอบการวิจัยมีความหลากหลาย รวมทั้งพื้นที่ในช่วงแรกๆ ที่ผู้วิจัยต้องการศึกษานั้นยากที่จะเข้าถึงหรือเก็บรวบรวมข้อมูลได้ เนื่องจากผู้ขายและคนในพื้นที่ดังกล่าวไม่กล้าให้ข้อมูลเนื่องจากเกรงว่าจะได้รับอันตรายจากกลุ่มผู้มีอิทธิพลและไม่เชื่อว่าผู้วิจัยเป็นนักศึกษาปริญญาโทจริงๆ คิดว่าผู้วิจัยเป็นสายลับที่เข้ามาเพื่อสอบถามข้อมูลบางอย่าง ดังนั้น การลงพื้นที่ในช่วงแรกของผู้วิจัยจึงเต็มไปด้วยความอึดอัด และผู้วิจัยไม่สามารถที่จะยืนคุยกับกลุ่มตัวอย่างได้นานนัก เพราะเป็นช่วงเวลาการทำงานทำให้ผู้ขายไม่เต็มใจที่จะให้สัมภาษณ์ และหาก

ผู้วิจัยถามคำถามในเชิงลึก ผู้ชายจะบ่ายเบี่ยงประเด็นและไม่คุยกับผู้วิจัยอีกเลย เมื่อเป็นเช่นนั้น ผู้วิจัยจึงรู้สึกว่าการศึกษาในพื้นที่ดังกล่าวเป็นเรื่องที่ยากที่ผู้วิจัยจะได้รับข้อมูลในเชิงลึกเพราะไม่ได้รับความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่างเท่าที่ควร

จากการพูดคุยและขอคำปรึกษาจากอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ของผู้วิจัย อาจารย์เสนอแนะให้ผู้วิจัยระบุประเภทของสินค้าที่ต้องการศึกษา ซึ่งผู้วิจัยเคยเล่าให้อาจารย์ฟังว่า ผู้วิจัยที่คนขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ อาจารย์จึงให้ผู้วิจัยเริ่มต้นจากคนรู้จัก เมื่อผู้วิจัยพูดคุยกับเขาทำให้ผู้วิจัยเห็นว่า ปรากฏการณ์ดังกล่าวเป็นเรื่องที่น่าสนใจ เนื่องจากเป็นกิจกรรมผิดกฎหมายแต่ยังสามารถพบเห็นกิจกรรมดังกล่าวอยู่ในสังคมเป็นจำนวนมาก แม้กระทั่งผู้วิจัยก็เป็นบุคคลหนึ่งที่เคยซื้อซีดีละเมิดลิขสิทธิ์

น้ำอ่ำเป็นตัวอย่างคนแรกของผู้วิจัย โดยผู้วิจัยรู้จักกับน้ำอ่ำมาเป็นเวลานาน น้ำอ่ำจึงให้ความร่วมมือกับผู้วิจัยและยอมช่วยผู้วิจัยหากกลุ่มตัวอย่างคนอื่นๆ ด้วย น้ำอ่ำขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์มาเป็นเวลานานทำให้น้ำอ่ำรู้จักกับผู้ขายรายอื่นๆ ที่เป็นคนส่งสินค้าให้น้ำอ่ำเพื่อนำไปขายต่อ น้ำอ่ำเสนอตัวที่จะช่วยติดต่อและพูดคุยกับผู้ขายรายหนึ่งที่รู้จักกันมาเป็นเวลากว่า 15 ปีไว้เป็นการล่วงหน้าซึ่งก็คือ ป้าน้อย ก่อนที่น้ำอ่ำจะพาผู้วิจัยไปที่ร้านของป้าน้อย น้ำอ่ำโทรศัพท์หาป้าน้อยเพื่อบอกเล่าถึงการขอความร่วมมือในการทำวิทยานิพนธ์ของผู้วิจัย น้ำอ่ำได้รับคำตอบกลับมาจากป้าน้อยว่า “ไม่มีอะไรจะพูดหรอก ส่วนใหญ่เรื่องนี้เค้าไม่คุยกัน นอกจากไม่ได้ขายแล้ว...เพราะยิ่งพูดก็ยิ่งจะเข้าตัว” ซึ่งน้ำอ่ำก็เข้าใจและบอกแก่ผู้วิจัยว่า “การตอบคำถามในเรื่องที่เกี่ยวกับการทำมาหากินหรือปากท้องของตัวเองเป็นเหมือนการทูปหม้อข้าวตัวเองที่จะทำให้ตนเองไม่สามารถประกอบอาชีพนี้ต่อไปหรืออาจมีปัญหาดตามมา”

ผู้วิจัยพยายามให้น้ำอ่ำช่วยโน้มน้าวป้าน้อยให้ยอมร่วมมือเพื่อให้ผู้วิจัยเข้าไปพูดคุยกับป้าน้อยเองโดยตรง น้ำอ่ำจึงได้พูดคุยกับป้าน้อยอีกครั้งและให้คำมั่นสัญญาว่า ข้อมูลที่ได้มาจะไม่นำไปเผยแพร่เพราะเป็นเพียงงานวิจัยของเด็กนักศึกษาเท่านั้น และจะไม่มีเปิดเผยชื่อจริงสถานที่ตั้งร้าน และข้อมูลอื่นๆ ที่สามารถระบุตัวป้าน้อยได้ ป้าน้อยเริ่มมีท่าทีใจอ่อนลงอาจจะเนื่องจากความเกรงใจที่มีต่อลูกค้ารายใหญ่อย่างน้ำอ่ำ ซึ่งป้าน้อยบอกแก่น้ำอ่ำว่า “จะบอกเท่าที่บอกได้เท่านั้น” ผู้วิจัยเห็นว่าคำพูดดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงการเปิดโอกาสให้ผู้วิจัยสามารถเข้าไปพูดคุยได้บ้าง หลังจากนั้นจะต้องอาศัยความสามารถในการสร้างความไว้วางใจให้ป้าน้อยยอมรับจนยอมให้ข้อมูลบางอย่าง ป้าน้อยจึงเป็นตัวอย่างคนที่ 2 สำหรับการศึกษาในครั้งนี้

เมื่อน้ำอ่ำนัดวันเวลาให้ผู้วิจัยไปยังร้านของป้าน้อยได้แล้ว ผู้วิจัยต้องกำหนดคำถามล่วงหน้าที่ต้องการรู้ไว้ด้วย เพราะการลงสนามเป็นช่วงเวลาเดียวกับที่ป้าน้อยต้องขายของไปด้วย

การสัมภาษณ์จึงต้องเป็นไปอย่างรวดเร็วและไม่ให้กระทบกระเทือนต่อการประกอบอาชีพของป้าน้อย เมื่อถึงวันนัดหมาย น้ำอ่ำเล่าประวัติของป้าน้อยให้ฟังอย่างคร่าวๆ เพื่อให้ผู้วิจัยรู้ข้อมูลของป้าน้อยอย่างคร่าวๆ ก่อนที่จะพบกับป้าน้อย เมื่อผู้วิจัยถึงร้านของป้าน้อย ป้าน้อยเป็นหญิงสาวที่มีอายุมากพอสมควร นั่งอยู่หน้าเครื่องคิดเงิน โดยมีลูกน้องผู้ชายอยู่ 2 คน ร้านของป้าน้อยมี 2 ร้านอยู่ตรงข้ามกัน ในร้านมีสินค้าที่วางขายเป็นสินค้าที่ถูกกฎหมายจำพวกแผ่นเกมส์และการ์ตูน แต่มีหน้าปกของเพลงและหนังสือละเมิดลิขสิทธิ์วางอยู่ด้วย น้ำอ่ำพูดคุยกับป้าน้อยเรื่องการขายสินค้าว่าเป็นอย่างไรบ้าง หลังจากนั้นจึงเริ่มแนะนำผู้วิจัยให้แก่ป้าน้อย ซึ่งป้าน้อยยังคงย้ำว่า “จะพูดได้เฉพาะเรื่องที่พูดเท่านั้น” แสดงให้เห็นว่า ป้าน้อยยังคงไม่ไว้วางใจผู้วิจัยมากนัก

การพูดคุยในช่วงแรกเป็นเรื่องประวัติส่วนตัว ประวัติการทำงาน และปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการทำงาน ในการพูดคุยครั้งนั้นป้าน้อยจะมีการหันไปสบตากับน้ำอ่ำเป็นระยะๆ และมักพูดผ่านน้ำอ่ำมากกว่าหันหน้าพูดกับผู้วิจัยโดยตรง เนื่องจากวันที่ผู้วิจัยไปพูดคุยกับป้าน้อยเป็นวันที่มีลูกค้าเป็นจำนวนมาก ทำให้ป้าน้อยไม่สะดวกที่จะนั่งคุยเป็นเวลานาน น้ำอ่ำจึงแนะนำให้ผู้วิจัยเข้ามาคุยกับป้าน้อยในภายหลัง ซึ่งป้าน้อยก็ยินยอมให้ผู้วิจัยเข้ามาคุยได้อีกครั้ง ก่อนที่ผู้วิจัยจะกลับออกมา ผู้วิจัยขอความช่วยเหลือจากป้าน้อยให้ช่วยแนะนำผู้ชายรายอื่นๆ ด้วย ซึ่งป้าน้อยให้สัญญาว่าจะลงไปคุยก่อน แต่ยังไม่รับปากเพราะเกรงว่าผู้ชายรายอื่นอาจจะไม่ยอมให้ข้อมูลเพราะความกลัว

ผ่านไปประมาณ 1 สัปดาห์หลังจากการพบป้าน้อย ป้าน้อยได้ติดต่อมาหาผู้วิจัยและบอกว่า มีผู้ชาย 2 คนที่ยอมให้ข้อมูลซึ่งเปิดร้านในบริเวณใกล้เคียงกัน คือ พี่ไจ้และพี่บอย (ตัวอย่างคนที่ 3 และ 4) แต่ทั้งสองคนมีเงื่อนไขว่าการสัมภาษณ์จะต้องนอกร้านเท่านั้น โดยต้องนัดหมายล่วงหน้าก่อน เพราะพี่ไจ้และพี่บอยเกรงว่าอาจจะมีปัญหาตามมาจากผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ที่อาจเกิดความสงสัยว่าทำไมมีคนแปลกหน้าเข้ามาอยู่ในพื้นที่ตลอดเวลา ซึ่งผู้วิจัยก็ยอมรับข้อตกลงดังกล่าว และได้นัดพบเจอพี่ไจ้และพี่บอยอีกครั้งในร้านอาหารแห่งหนึ่ง

จากการที่ร้านป้าน้อย พี่ไจ้และพี่บอยอยู่ในแหล่งที่ขายสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ ผู้วิจัยจึงทำตัวเหมือนเป็นลูกค้าเข้าไปซื้อของบ้างเป็นครั้งคราว หากไปที่ร้านป้าน้อยผู้วิจัยสามารถพูดคุยเรื่องราวต่างๆ ภายในร้านได้ พร้อมสังเกตอาการปฏิกิริยาช่วงที่ป้าน้อยขายได้ ต่างจากร้านของพี่ไจ้และพี่บอยซึ่งผู้วิจัยไม่สามารถเข้าไปพูดคุยภายในร้านโดยตรง และผู้วิจัยต้องแกล้งทำเป็นไม่รู้จักรับบุคคลทั้งสอง โดยต้องเข้าไปซื้อสินค้าจากร้านของทั้งสองแทนซึ่งทำได้เพียงการสังเกตพี่ไจ้และพี่บอยในฐานะที่เป็นผู้ซื้อเท่านั้น

สำหรับตัวอย่างคนที่ 5 คือ ศักดิ์ ศักดิ์เปิดร้านขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์อยู่ในตลาดนัดแห่งหนึ่งที่ใกล้กับที่พักอาศัยของผู้วิจัย ต่อมาผู้วิจัยรู้ว่าศักดิ์เป็นเพื่อนกับเพื่อนของผู้วิจัย ผู้วิจัยจึงชวนให้เพื่อนของผู้วิจัยไปร้านของศักดิ์ด้วยกัน เมื่อไปถึงผู้วิจัยพบศักดิ์ที่เป็นชายหนุ่มอายุไล่เลี่ยกับผู้วิจัยกำลังยืนขายของอยู่ เพื่อนของผู้วิจัยจึงแนะนำให้ผู้วิจัยรู้จักกับศักดิ์ ศักดิ์ให้การต้อนรับผู้วิจัยเป็นอย่างดี ผู้วิจัยพูดคุยกับศักดิ์ในเรื่องภาพยนตร์ที่ศักดิ์ขายอยู่ และผู้วิจัยบอกศักดิ์ว่ากำลังทำวิจัยเกี่ยวกับตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์และหากศักดิ์ยินยอมให้ความร่วมมือ ผู้วิจัยสัญญาว่าจะไม่นำข้อมูลไปเผยแพร่สู่สาธารณชน ประกอบกับเพื่อนของผู้วิจัยช่วยขอรับรองให้ด้วย ศักดิ์จึงตกลงยอมให้ผู้วิจัยสัมภาษณ์ นอกจากนั้นแล้วศักดิ์ยังยอมให้ผู้วิจัยมีส่วนร่วมในการขายสินค้าด้วย ผู้วิจัยจึงตอบรับคำเชิญเพราะถือว่าเป็นโอกาสอันดีที่จะทำให้ผู้วิจัยได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของการซื้อขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์

2. ผู้วิจัยเคยเป็นลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากกลุ่มตัวอย่าง

สภาพแวดล้อมในบริเวณที่ผู้วิจัยอาศัยอยู่มีร้านขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์กระจายอยู่ในแต่ละพื้นที่เป็นจำนวนมาก ซึ่งมีร้านหนึ่งที่ผู้วิจัยเคยซื้อสินค้ามาตั้งแต่เด็ก แต่ไม่เคยพูดคุยเป็นการส่วนตัว จนกระทั่งการทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้ทำให้ผู้วิจัยตัดสินใจลองพูดคุยกับเจ้าของร้าน จนต่อมาทราบว่าชื่อ พี่ชัย ตัวอย่างคนที่ 6 เป็นชายหนุ่มที่อยู่ในช่วงวัยกลางคน สินค้าภายในร้านประกอบด้วยสินค้าทั้งถูกและผิดกฎหมาย สินค้าถูกกฎหมายจะอยู่หน้าร้าน ส่วนสินค้าผิดกฎหมายจะอยู่หลังร้าน ในช่วงเวลาของการขายสินค้า พี่ชัยจะเปิดภาพยนตร์ให้ผู้ที่ยืนดูไปมาได้ชมด้วยเพื่อประกอบการตัดสินใจ ดังนั้นหน้าร้านของพี่ชัยจึงมีประชาชนมุงดูอยู่เป็นจำนวนมาก พี่ชัยบอกลูกค้าว่าหากสินค้าที่ซื้อไปไม่สามารถเปิดดูได้ก็สามารถนำมาคืนได้ ซึ่งต่างจากร้านอื่นๆ ที่มักไม่ยอมให้มีการเปลี่ยนสินค้าคืนหลังจากที่ซื้อไปแล้ว พี่ชัยให้ความร่วมมือกับผู้วิจัยเป็นอย่างดี เพราะเห็นว่าผู้วิจัยเคยซื้อสินค้าจากร้านของเขาอยู่บ่อยๆ การสัมภาษณ์ส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นในช่วงเวลาบ่าย เพราะพี่ชัยขายของในเวลากลางวันและมักมีลูกค้าแวะเวียนมาเป็นจำนวนมาก พี่ชัยจึงไม่สะดวกที่จะให้ข้อมูลระหว่างการขายสินค้า

ตัวอย่างคนที่ 7 เป็นเจ้าของร้านขายเกมส์ ภาพยนตร์ การ์ตูนและโปรแกรมคอมพิวเตอร์ อยู่ภายในห้างสรรพสินค้าแห่งหนึ่ง ชื่อว่า พี่เก ผู้วิจัยรู้จักพี่เกเนื่องจากผู้วิจัยมักไปอุดหนุนโปรแกรมคอมพิวเตอร์จากร้านนี้อยู่เสมอ ภายในร้านของพี่เกมีน้องของพี่เกอยู่ด้วย ผู้วิจัยได้พูดคุยกับน้องในระหว่างที่พี่เกเดินไปหยิบของที่ผู้วิจัยต้องการในลานจอดรถ การพูดคุยในช่วงแรกเป็นเรื่องเกี่ยวกับรายการทีวีที่เปิดอยู่ในร้าน ต่อมาผู้วิจัยสังเกตเห็นว่า น้องของพี่เกแต่งชุดนักศึกษาอยู่ในสถาบันแห่งหนึ่งที่ผู้วิจัยเคยศึกษามาก่อน ผู้วิจัยจึงชวนคุยถึงสถานศึกษานั้นว่าในขณะนี้

อย่างไรบ้าง ซึ่งน้องของพี่เกเล่าให้ผู้วิจัยฟังด้วยความเต็มใจ แต่จากการที่พี่เกเดินไปเอาของนานมาก ผู้วิจัยจึงคุยกับน้องของพี่เกต่อไปจนผู้วิจัยบอกว่าในขณะนี้ผู้วิจัยกำลังทำวิทยานิพนธ์เกี่ยวกับตลาดซีดีละเมิดลิขสิทธิ์อยู่ และยังหากกลุ่มตัวอย่างได้ไม่มากเท่าที่ควร หากไม่เป็นการรบกวนผู้วิจัยอยากจะสัมภาษณ์พี่เกในฐานะที่เป็นผู้ขายซีดีละเมิดลิขสิทธิ์ด้วย น้องสาวของพี่เกจึงบอกผู้วิจัยว่าจะลองถามพี่เกให้ก่อน แต่คิดว่าไม่มีปัญหา จวบจนเวลาผ่านไปประมาณหนึ่งอาทิตย์ ผู้วิจัยกลับไปยังร้านของพี่เกอีกครั้ง ซึ่งพี่เกบอกว่ายินดีที่จะให้ข้อมูลแก่ผู้วิจัย แต่ผู้วิจัยต้องให้คำมั่นสัญญาว่าจะต้องไม่เปิดเผยชื่อและข้อมูลส่วนตัวที่เป็นการบ่งบอกพี่เกได้ และอยากจะขอวิทยานิพนธ์จากผู้วิจัยหนึ่งเล่มเพราะต้องการรู้ว่าผู้ที่อยู่ในวงการเดียวกับตนเองมีการปฏิบัติตัวและจัดการกับปัญหาต่างๆ อย่างไรเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ผู้วิจัยสัญญากับพี่เกว่าจะปฏิบัติตามที่พี่เกต้องการ พี่เกจึงอนุญาตให้ผู้วิจัยมาสัมภาษณ์ได้ แต่จะต้องโทรนัดเวลาล่วงหน้าเนื่องจากพี่เกมีร้านอยู่ 2 ร้าน บางวันอาจจะไม่มาที่ร้านนี้ได้

สำหรับตัวอย่างคนสุดท้ายสำหรับการศึกษาในครั้งนี้เป็นบุคคลนิรนามที่ผู้วิจัยไม่เคยเห็นหน้า ไม่รู้จักเป็นการส่วนตัว แต่มีความสัมพันธ์กันในฐานะผู้ขายและผู้ซื้อผ่านทางอินเทอร์เน็ต ผู้วิจัยสั่งซื้อภาพยนตร์จากทางเว็บไซต์แห่งหนึ่งซึ่งได้รับการแนะนำจากเพื่อน หลังจากนั้นผู้วิจัยทำการค้นหาร้านในโลกไซเบอร์ที่ดูค่อนข้างน่าเชื่อถือและมีลูกค้าต่อเนื่องจนได้มาพบกับชาวนูที่เป็นผู้ขายสินค้า การสั่งซื้อสินค้าและการติดต่อจะทำผ่านอีเมลที่ชาวนูได้เขียนไว้ในเว็บไซต์ ผู้วิจัยสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนหลายครั้ง จึงได้ตัดสินใจส่งข้อความผ่านอีเมลเพื่อขอสัมภาษณ์เกี่ยวกับการทำธุรกิจบนโลกไซเบอร์เกี่ยวกับกระบวนการผลิต การได้มาของตัวภาพยนตร์ รวมถึงการจัดส่งสินค้าและการรับเงิน ซึ่งชาวนูยินดีให้คำตอบ แต่การสัมภาษณ์จะกระทำผ่านอีเมลและโปรแกรม MSN เท่านั้น เนื่องจากชาวนูไม่ต้องการเปิดเผยตัวตนและข้อมูลส่วนตัวในบางประการเพราะเกรงว่าอาจจะมีปัญหาบางอย่างตามมา ซึ่งผู้วิจัยก็ยินดีที่จะปฏิบัติตามเพราะการทำธุรกิจประเภทนี้เป็นกิจกรรมที่ผิดกฎหมายและต้องหลบเลี่ยงจากการจับกุมของเจ้าหน้าที่ตำรวจ การให้รายละเอียดที่เป็นการเปิดเผยตนเองจึงเป็นเรื่องที่ไม่สมควรกระทำ

กล่าวโดยสรุป นำอ้าเป็นตัวอย่างคนแรกซึ่งรู้จักกับผู้วิจัยเป็นการส่วนตัว ส่วนป้าน้อยเป็นคนที่นำอ้าแนะนำให้รู้จัก จากนั้นป้าน้อยได้แนะนำผู้ขายคนที่ 3 และ 4 คือ พี่ไจ้และพี่บอยให้ผู้วิจัยรู้จักเพิ่มขึ้น ส่วนตัวอย่างคนที่ 5 คือ ศักดิ์ ผู้วิจัยรู้จักศักดิ์ผ่านการแนะนำจากเพื่อนของผู้วิจัย ส่วนพี่ชัย พี่เก และชาวนูเป็นตัวอย่างที่ผู้วิจัยได้จากการเป็นลูกค้าที่ซื้อสินค้าในร้านของพวกเขามาก่อน

4.2 ลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง

จากที่กล่าวมา กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ขายสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ทั้งหมด 8 คน ซึ่งมีข้อมูลเบื้องต้น ดังต่อไปนี้

ชื่อ	เพศ	อายุ	ช่วงเวลาที่ขาย	ระยะเวลาที่ขาย	ยังคงขายอยู่หรือไม่
1. น้ำอ่ำ	ชาย	39	8.00-20.00 น.	17 ปี	ยังขายอยู่แต่ประกอบอาชีพอื่นด้วย
2. ป้าน้อย	หญิง	48	9.00-18.00 น.	40 ปี	ยังขายอยู่
3. พี่ไฉ้	ชาย	32	9.00-18.00 น.	5 ปี	ยังขายอยู่
4. พี่บอย	ชาย	35	9.00-18.00 น.	10 ปี	ยังขายอยู่
5. ศักดิ์	ชาย	27	17.00-21.00 น.	3 ปี	ยังขายอยู่
6. พี่ชัย	ชาย	41	18.00-23.00 น.	8 ปี	ยังขายอยู่
7. พี่เก้	หญิง	30	10.00-21.00 น.	7 ปี	ยังขายอยู่
8. ชาญ	ชาย	31	ตลอดเวลา	2 ปี	ยังขายอยู่

ชื่อของกลุ่มตัวอย่างที่ปรากฏอยู่ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นนามสมมติทั้งหมดเพื่อปกปิดอัตลักษณ์ของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากประเด็นการศึกษาเป็นเรื่องเกี่ยวกับกิจกรรมที่ผิดกฎหมาย การเปิดเผยข้อมูลที่ทำให้รู้ว่าคุณกลุ่มตัวอย่างเป็นใครและค้าขายอยู่ที่ใดอาจจะส่งผลกระทบต่อความมั่นคงในการประกอบอาชีพของกลุ่มตัวอย่างได้ ประกอบกับการให้คำมั่นสัญญาของผู้วิจัยว่าจะปกปิดข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างเอาไว้เป็นความลับ ผู้วิจัยจึงต้องรักษาข้อมูลตามจรรยาบรรณของนักวิจัยและไม่กระทำการใดๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อกลุ่มตัวอย่างเหล่านี้