

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่นำไปสู่การค้ายาบ้าของผู้ต้องขังในเรือนจำจังหวัดมหาสารคาม เป็น การวิจัย ทั้งในเชิงปริมาณ (Quantitative Research) และเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยผู้วิจัย จะนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ
 - 1.1 ขั้นตอนในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
 - 1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม
2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ
 - 2.1 ขั้นตอนในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
 - 2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

1.1 ขั้นตอนในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ผู้วิจัยได้นำเสนอขั้นตอน ตามลำดับดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้ค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่นำไปสู่การค้ายาบ้าซ้ำกับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ของผู้ต้องขังฯ ซึ่งแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ ผู้ค้ารายย่อยและผู้ค้ารายสำคัญ โดยวิเคราะห์ด้วยสถิติ การแจกแจงแบบค่าไคสแควร์ (Chi - square) โดยมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ส่วนที่ 3 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ต้องขังในเรือนจำจังหวัดมหาสารคามที่มีพฤติกรรม ค้ายาบ้าซ้ำซึ่งแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ ผู้ค้ารายย่อยและผู้ค้ารายสำคัญ

1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในแต่ละส่วนมีเนื้อหาสาระสำคัญ สามารถนำเสนอในรูปแบบของ การพรรณนาความ ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด จำนวน 100 คน

ตารางที่ 3 แสดงข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ ชาย	89	89.00
หญิง	11	11.00
รวม	100	100.00
2. อายุ 21-30 ปี	32	32.00
31-40 ปี	47	47.00
41-50 ปี	14	14.00
51 ปี ขึ้นไป	7	7.00
รวม	100	100.00
3. การศึกษา		
ไม่รู้หนังสือ	4	4.00
ประถม	21	21.00
มัธยมต้น	28	28.00
มัธยมปลายหรือ ปวช.	31	31.00
อนุปริญญาหรือ ปวส.	10	10.00
ปริญญาตรีขึ้นไป	6	6.00
รวม	100	100.00
4. อาชีพ		
นักศึกษา	7	7.00
ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว	28	28.00
เกษตรกรกรรม	11	11.00
รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	3	3.00
รับจ้างทั่วไป	34	34.00
ไม่มีอาชีพ(ว่างงาน)	17	17.00
รวม	100	100.00

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
5. รายได้		
รายได้ไม่แน่นอน	47	47.00
ไม่เกิน 10,000 บาท	18	18.00
มากกว่า 10,000 บาท	35	35.00
รวม	100	100.00
6. ผู้ค้าขายน้ำจืด		
ผู้ค้ารายย่อย	50	50.00
ผู้ค้ารายสำคัญ	50	50.00
รวม	100	100.00

จากตารางที่ 3 ปรากฏผลที่สามารถนำมาอธิบายได้ดังนี้

1. จำแนกตาม เพศ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นผู้ต้องขังชาย จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 89.00 และเป็นผู้ต้องขังหญิง จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 11.00 คน
2. จำแนกตาม อายุ พบว่า ส่วนใหญ่มีอายุระหว่างอายุ 31-40 ปี จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 47.00 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 21-30 ปี จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 32.00 อายุระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 14.00 และอายุระหว่าง 51 ปีขึ้นไปจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7.00 ตามลำดับ
3. จำแนกตาม การศึกษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีการศึกษาในระดับมัธยมปลายหรือ ปวช. จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 31.00 รองลงมาคือ ระดับมัธยมต้น จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 28.00 ระดับประถม จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 21.00 ระดับอนุปริญาหรือ ปวส. จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00 ระดับปริญญาตรีขึ้นไป จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 6.00 และระดับไม่รู้หนังสือ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 4.00 ตามลำดับ
4. จำแนกตาม อาชีพ พบว่า ส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพรับจ้างทั่วไป จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 34.00 รองลงมาคือ อาชีพค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัว จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 28.00 ไม่มีอาชีพหรือว่างงาน จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 17.00 อาชีพเกษตรกรรวม จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 11.00 และนักศึกษา จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7.00 ตามลำดับ
5. จำแนกตาม รายได้ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ไม่แน่นอน จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 47.00 รองลงมาคือ มีรายได้มากกว่า 10,000 บาท จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 35.00 และมีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 18.00 ตามลำดับ

6. จำแนกตาม ผู้ค้ายาบ้าพบว่า เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมเป็นผู้ค้ารายย่อย
จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 เป็นผู้ค้ารายสำคัญ จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่นำไปสู่การค้ายาบ้าของผู้ต้องขังในเรือนจำ
จังหวัดมหาสารคาม จำแนกตามผู้ค้ารายย่อยและผู้ค้ารายสำคัญ

ตารางที่ 4 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับพฤติกรรม
ค้ายาบ้าที่มีลักษณะเป็นผู้ค้ารายย่อยและผู้ค้ารายสำคัญ

ปัจจัยส่วนบุคคล		ผู้ค้ารายย่อย		ผู้ค้ารายสำคัญ		χ^2	Sig
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
1. ตัดยาบ้า	ใช่	21	38.89	33	61.11	5.80	.02*
	ไม่ใช่	29	63.04	17	36.96		
2. ตัดการพนัน	ใช่	10	45.45	12	54.55	.233	.63
	ไม่ใช่	40	51.28	38	48.72		
3. อ่อนแอภายในจิตใจ	ใช่	23	38.33	37	61.67	8.17	.00*
	ไม่ใช่	27	67.50	13	32.50		
4. ถูกลงโทษครั้งแรกไม่หนัก	ใช่	10	33.33	20	66.67	4.76	.03*
	ไม่ใช่	40	57.14	30	42.86		
5. คิดว่าเป็นวิธีที่หาเงินได้ง่ายและ คำตอบแทนสูง	ใช่	37	44.58	46	55.42	5.74	.02*
	ไม่ใช่	13	76.47	4	23.53		
6. ต้องการเงินเพื่อซื้อยาบ้าเสพและ ค้าครั้งต่อไป	ใช่	20	39.22	31	60.78	4.84	.03*
	ไม่ใช่	30	61.22	19	38.78		
7. รู้เท่าไม่ถึงการณ์	ใช่	20	50.00	20	50.00	.00	1.00
	ไม่ใช่	30	50.00	30	5.00		
8. ไม่เกรงกลัวที่จะเข้าคุกอีก	ใช่	25	64.10	14	35.90	5.09	.02*
	ไม่ใช่	25	40.98	36	59.02		
9. ต้องการรวยเร็วๆ	ใช่	33	42.31	45	57.69	8.39	.00*
	ไม่ใช่	17	77.27	5	22.73		
10. อยากมีบ้าน อยากมีรถ	ใช่	30	41.67	42	58.33	7.14	.01*
	ไม่ใช่	20	71.43	8	28/57		

ปัจจัยส่วนบุคคล		ผู้ค้ารายย่อย		ผู้ค้ารายสำคัญ		χ^2	Sig
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
11. มีปัญหาครอบครัวแตกแยก	ใช่	12	38.755	19	61.29	2.29	.13
	ไม่ใช่	38	55.07	31	44.93		
12. ขาดการช่วยเหลือจากครอบครัว	ใช่	20	39.22	31	60.78	4.84	.03*
	ไม่ใช่	30	61.22	19	38.78		
13. ต้องการอยากให้ลูกได้เรียนหนังสือสูงๆ และสถานศึกษาที่ดีๆ	ใช่	26	46.43	30	53.57	.65	.42
	ไม่ใช่	24	54.55	20	45.45		

จากตารางที่ 4 ปรากฏผลที่สามารถนำมาอธิบายได้ดังนี้

พบว่า การติดยาบ้า ค่าไคสแควร์ = 5.80 ค่า Sig. = .02 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 61.11 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 38.89

พบว่า ความอ่อนแอภายในจิตใจ ค่าไคสแควร์ = 8.17 ค่า Sig. = .00 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 61.67 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 38.33

พบว่า การถูกลงโทษครั้งแรกไม่หนัก ค่าไคสแควร์ = 4.76 ค่า Sig. = .03 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 66.67 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 33.33

พบว่า คิดว่าเป็นวิธีที่หาเงินได้ง่ายและค่าตอบแทนสูง ค่าไคสแควร์ = 5.74 ค่า Sig. = .02 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 55.42 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 44.58

พบว่า ต้องการเงินเพื่อซื้อยาบ้าเสพและค่าครั้งต่อไป ค่าไคสแควร์ = 4.84 ค่า Sig. = .03 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.78 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 39.22

พบว่า การไม่เกรงกลัวที่จะเข้าคุกอีก ค่าไคสแควร์ = 5.09 ค่า Sig. = .02 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 64.10 มากกว่าผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 35.90

พบว่า ต้องการรวดเร็วฯ ค่าไคสแควร์ = 8.39 ค่า Sig. = .00 มีความสัมพันธ์กับ พฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็น ร้อยละ 57.69 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 42.31

พบว่า อยากมีบ้าน อยากมีรถ ค่าไคสแควร์ = 7.14 ค่า Sig. = .01 มีความสัมพันธ์กับ พฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 58.33 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 41.67

พบว่า ขาดการช่วยเหลือจากครอบครัว ค่าไคสแควร์ = 4.84 ค่า Sig. = .03 มีความสัมพันธ์กับ พฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้า รายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.78 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 39.22

พบว่า ติดการพนัน , รู้เท่าไม่ถึงการณ์ , มีปัญหาครอบครัวแตกแยก , ต้องการอยากให้ ลูกได้เรียนหนังสือในระดับสูงหรือสถานศึกษาดีๆ ที่มีชื่อเสียง ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม ค้ายาบ้าซ้ำ มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตารางที่ 5 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสังคมกับพฤติกรรม ค้ายาบ้าซ้ำที่มีลักษณะเป็นผู้ค้ารายย่อยและผู้ค้ารายสำคัญ

ปัจจัยด้านสังคม		ผู้ค้ารายย่อย		ผู้ค้ารายสำคัญ		χ^2	Sig
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
14.ไม่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสังคมได้	ใช่	18	39.13	28	60.87	4.03	.04*
	ไม่ใช่	32	59.26	22	40.74		
15.อาศัยอยู่ในชุมชนที่มีปัญหาหายา	ใช่	19	37.25	32	62.75	6.76	.01*
	ไม่ใช่	31	63.27	18	36.73		
16.เรียนรู้วิธีการค้ายาบ้าในคุกเพิ่มเติมฯ	ใช่	16	51.61	15	48.39	.05	.83
	ไม่ใช่	34	49.28	25	50.72		
17.ถูกสังคมตีตราว่าเคยติดคุกมาก่อน	ใช่	21	38.89	33	61.11	5.80	.02*
	ไม่ใช่	29	63.04	17	36.96		
18.ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ	ใช่	31	42.47	42	57.53	6.14	.01*
	ไม่ใช่	19	70.37	8	29.63		
19.กลับไปคบเพื่อนที่ยุ่งเกี่ยวกับยา	ใช่	34	44.74	42	55.26	3.51	.06
	ไม่ใช่	16	66.67	8	33.33		

ปัจจัยด้านสังคม		ผู้ค้ารายย่อย		ผู้ค้ารายสำคัญ		χ^2	Sig
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
20. เป็นงานที่มีเครื่องช่วยและมีลู่วางอยู่แล้ว	ใช่	27	39.71	41	60.29	9.01	.00*
	ไม่ใช่	23	71.88	9	28.13		
21. เจ้าหน้าที่รัฐมีส่วนเกี่ยวข้องกับการค้ายาบ้าซ้ำ	ใช่	24	53.33	21	46.67	.36	.55
	ไม่ใช่	26	47.27	29	52.73		
22. เพื่อนชักชวนให้กลับไปค้ายาบ้าอีก	ใช่	25	45.45	30	54.55	1.01	.31
	ไม่ใช่	25	55.56	20	44.44		
23. ต้องการเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มเพื่อน	ใช่	18	45.00	22	55.00	.67	.41
	ไม่ใช่	32	53.33	28	46.67		

จากตารางที่ 5 ปรากฏผลที่สามารถนำมาอธิบายได้ดังนี้

พบว่า การที่ไม่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสังคมได้ ค่าไคสแควร์ = 4.03 ค่า Sig. = .04 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.87 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 39.13

พบว่า การอาศัยอยู่ในชุมชนที่มีปัญหายาบ้า ค่าไคสแควร์ = 6.76 ค่า Sig. = .01 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 62.75 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 37.25

พบว่า การถูกสังคมตีตราว่าเคยติดคุกมาก่อน ค่าไคสแควร์ = 5.80 ค่า Sig. = .02 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 61.11 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 38.89

พบว่า ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ ค่าไคสแควร์ = 6.14 ค่า Sig. = .01 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 57.53 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 42.47

พบว่า คิดว่าเป็นงานที่มีเครื่องช่วยและมีลู่วางอยู่แล้ว ค่าไคสแควร์ = 9.01 ค่า Sig. = .00 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.29 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 39.71

พบว่า การได้เรียนรู้วิธีการค้าขายน้ำในคุกเพิ่มเติมในรูปแบบใหม่ๆ , การที่กลับไปคบเพื่อนที่ยุ่งเกี่ยวกับยาบ้าอีก , การที่เจ้าหน้าที่รัฐมีส่วนเกี่ยวข้องกับเครือข่ายค้ายาบ้า , การที่เพื่อนชักชวนให้กลับไปค้ายาบ้าอีก , ต้องการเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มเพื่อน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตารางที่ 6 แสดงค่าร้อยละและค่าไคสแควร์ของความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจในครัวเรือนกับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำที่มีลักษณะเป็นผู้ค้ารายย่อยและผู้ค้ารายสำคัญ

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ในครัวเรือน		ผู้ค้ารายย่อย		ผู้ค้ารายสำคัญ		χ^2	Sig
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
24. ไม่มีงานทำ	ใช่	17	42.50	23	57.50	1.50	.22
	ไม่ใช่	33	55.00	27	45.00		
25. มีหนี้สินมาก	ใช่	19	37.25	32	62.75	6.76	.00*
	ไม่ใช่	31	63.27	18	36.73		
26. มีฐานะยากจน	ใช่	38	52.78	34	47.22	.79	.37
	ไม่ใช่	12	42.86	16	57.14		
27. ประสบปัญหาทางธุรกิจ	ใช่	27	39.71	41	60.29	9.01	.00*
	ไม่ใช่	23	71.88	9	28.13		
28. ต้องการเงินเลี้ยงดูพ่อแม่	ใช่	32	44.44	40	55.56	3.17	.07
	ไม่ใช่	18	64.29	10	35.71		
29. ต้องการเงินเลี้ยงดูภรรยา - สามี-ลูก	ใช่	34	45.95	40	54.05	1.87	.17
	ไม่ใช่	16	61.54	10	38.46		

จากตารางที่ 6 ปรากฏผลที่สามารถนำมาอธิบายได้ดังนี้

พบว่า การมีหนี้สินมาก ค่าไคสแควร์ = 6.76 ค่า Sig. = .01 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 62.75 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 37.25

พบว่า การประสบปัญหาทางธุรกิจ ค่าไคสแควร์ = 9.01 ค่า Sig. = .00 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.29 มากกว่าผู้ค้ารายย่อย คิดเป็นร้อยละ 39.71

พบว่า การไม่มีงานทำ, มีฐานะยากจน, ต้องการเงินเลี้ยงดูพ่อแม่, ต้องการเงินเลี้ยงดูภรรยา-สามีและลูก ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ต้องขังในเรือนจำจังหวัดมหาสารคามที่มีพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำซึ่งแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ ผู้ค้ารายย่อยและผู้ค้ารายสำคัญ

ตารางที่ 7 พฤติกรรมของผู้ค้ายาบ้าซ้ำที่มีลักษณะเป็นผู้ค้ารายย่อย

พฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำของผู้ค้ารายย่อย	จำนวน	ลำดับ
1. รับยาบ้ามาทีละ 10-20 เม็ด เพื่อขายปลีกเม็ดละ 300 โดยรับมาขายก่อนแล้วค่อยชำระเงินให้เอเยนต์ใหญ่ทีหลัง ถ้าไรจากการขาย คือ เที้ยว ดิ่ม ใช้ในครอบครัว	23	2
2. รับยาบ้าจากเอเยนต์ใหญ่ ติดต่อกันทางโทรศัพท์ จ่ายเงิน โดยให้ลูกค้าโอนเงินก่อนแล้วส่งตามที่นัดหมายกัน เช่น หลักกิโลเมตรหรือศาลาริมทาง	25	1
3. ส่งยาบ้าให้ลูกค้าในเซเว่นอีเลฟเว่นครั้งละ 20-30 เม็ด เพื่อใช้หนี้ยาบ้าที่เสพ	2	7
4. นำยาบ้ามาขายให้นักศึกษาครั้งละ 10-20 เม็ด นัดเวลา สถานที่ส่งทางโทรศัพท์ แต่ต้องโอนเงินให้ก่อนถึงจะไปส่ง	14	5
5. รับยาบ้าจากพ่อค้ารายใหญ่ ขายเม็ดละ 300-400 ถ้าไรที่เหลือคือยอดเสพและขายบ้าง แต่ไม่ได้ขายแบบจริงจัง	11	6
6. ซื้อยาบ้ามาจากเพื่อนมาเสพและแบ่งขายต่อให้กับวัยรุ่นในหมู่บ้าน และกลุ่มเพื่อน ครั้งละ 100 เม็ด ขายเม็ดละ 300-400 บาท	19	4
7. ซื้อยาบ้ามาครั้งละ 10-20 เม็ดแล้วขายให้เพื่อนที่ทำงาน ราคาเม็ดละ 300-400 พอได้กำไรให้ลูกไปโรงเรียนและซื้อกับข้าว	21	3

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ต้องขังในเรือนจำจังหวัดมหาสารคามที่มีพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่เป็นผู้ค้ารายย่อย มีดังนี้

1. รับยาบ้าจากเอเยนต์ใหญ่ ติดต่อกันทางโทรศัพท์ จ่ายเงิน โดยให้ลูกค้าโอนเงินก่อนแล้วส่งตามที่นัดหมายกัน เช่น หลักกิโลเมตรหรือศาลาริมทาง (25 คน)

2. รับยาบ้ามาทีละ 10-20 เม็ด เพื่อขายปลีกเม็ดละ 300 โดยรับมาขายก่อนแล้วค่อยชำระเงินให้เอเยนต์ใหญ่ทีหลัง ถ้าไรจากการขาย คือ เที้ยว ดิ่ม ใช้ในครอบครัว (23 คน)

3. ซื้อมาบ้างมาครั้งละ 10-20 เม็ดแล้วขายให้เพื่อนที่ทำงาน ราคาเม็ดละ 300-400 พอได้กำไรให้ลูกไปโรงเรียนและซื้อกับข้าว (21 คน)
4. ซื้อมาบ้างมาจากเพื่อนมาเสพและแบ่งขายต่อให้กับวัยรุ่นในหมู่บ้าน และกลุ่มเพื่อน ครั้งละ 100 เม็ด ขายเม็ดละ 300-400 บาท (19 คน)
5. นำยาบ้างมาขายให้นักศึกษาครั้งละ 10-20 เม็ด นัดเวลา สถานที่ส่งทางโทรศัพท์ แต่ต้องโอนเงินให้ก่อนถึงจะไปส่ง (14 คน)
6. รับยาบ้างจากพ่อค้ารายใหญ่ ขายเม็ดละ 300-400 กำไรที่เหลือคือยอดเสพและขายบ้าง แต่ไม่ได้ขายแบบจริงจัง (11 คน)
7. ส่งยาบ้างให้ลูกค้าในเขตนอึเลเฟเว่นครั้งละ 20-30 เม็ด เพื่อใช้หนี้ค้ายาบ้างที่เสพ (2 คน)

ตารางที่ 8 พฤติกรรมของผู้ค้ายาบ้างรายสำคัญที่มีลักษณะเป็นผู้ค้ารายสำคัญ

พฤติกรรมของผู้ค้ายาบ้างรายสำคัญ	จำนวน	ลำดับ
1. รับยาบ้างมาจากตลาดคลองเตย ครั้งละ 10-20 มัด โดยรับมาตอนเช้าแล้วส่งเงินตอนเย็น ทุกชั้นตอนทำงานกันเป็นทีม มีการแบ่งหน้าที่กันอย่างเป็นระบบ	3	4
2. รับยาบ้างมาจากประเทศเพื่อนบ้านครั้ง ะละ 20 มัด ราคาประมาณ 200,000 ส่งให้ลูกค้ามัดละ 220,000-250,000 จ่ายโดยโอนเงินทาง เอ.ที.เอ็ม	2	5
3. เอายาบ้างมาจากฝั่งลาว มัดละ 180,000 แล้วนำมาจำหน่ายต่อกับพ่อค้ารายย่อย มัดละ 250,000 รับของมาส่งกันเป็นทอด ทำกันเป็นขบวนการ มีระบบเป็นชั้นตอน	4	3
4. รับยาบ้างมาจากต่างจังหวัด ทีละพัน-หมื่นเม็ด นำมาจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้ารายย่อย	5	2
5. รับยาบ้างมาจากตำรวจชุดสืบสวน เพื่อมาจำหน่ายต่อให้กลุ่มวัยรุ่นในพื้นที่ โดยรับมาครั้งละ 400-1,000 เม็ด โดยติดต่อกันทางโทรศัพท์จ่ายเงินเมื่อจำหน่ายยาบ้างหมด โดยการโอนเข้าบัญชีทางธนาคาร	1	6
6. รับยาบ้างมาจากตำรวจชุดสืบสวน ครั้งละ 2 มัด (4,000เม็ด) แล้วนำมาแบ่งจำหน่ายเป็นถุงหรือเป็นแถวเพื่อมาจำหน่ายต่อให้กลุ่มผู้ค้ารายย่อยโดยนำไปส่งตามที่ๆตกลงกันไว้ทางโทรศัพท์แล้วนัดวันเก็บเงิน	1	6
7. รับยาบ้างมาจากกรุงเทพฯ ครั้งละ 2,000 เม็ด แล้วส่งต่อให้ผู้ค้ารายย่อย ติดต่อกันทางโทรศัพท์ จ่ายเงินกันด้วยวิธี โอนทางตู้ เอ.ที.เอ็ม	6	1

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ต้องขังในเรือนจำจังหวัดมหาสารคามที่มีพฤติกรรมค้ายาบ้า
ซ้ำที่ เป็นผู้ค้ารายสำคัญ มีดังนี้

1. รับยาบ้ามาจากกรุงเทพฯ ครั้งละ 2,000 เม็ด แล้วส่งต่อให้ผู้ค้ารายย่อยติดต่อกันทาง
โทรศัพท์ จ่ายเงินกันด้วยวิธีโอนทางตู้ เอ.ที.เอ็ม (6 คน)
2. รับยาบ้ามาจากต่างจังหวัด ที่สะพาน-หมื่นเม็ด นำมาขายต่อให้กับพ่อค้ารายย่อย
(5 คน)
3. เอายาบ้ามาจากฝั่งลาว มัดละ 180,000 แล้วนำมาขายต่อกับพ่อค้ารายย่อย มัดละ
250,000 รับของมาส่งกันเป็นทอด ทำกันเป็นขบวนการ มีระบบเป็นขั้นตอน (4 คน)
4. รับยาบ้ามาจากตลาดคลองเตย ครั้งละ 10-20 มัด โดยรับมาตอนเช้าแล้วส่ง
เงินตอนเย็น ทุกขั้นตอนทำงานกันเป็นทีม มีการแบ่งหน้าที่กันอย่างเป็นระบบ (3 คน)
5. รับยาบ้ามาจากประเทศเพื่อนบ้านครั้ง ๆ ละ 20 มัด ราคาประมาณ 200,000 ส่ง
ให้ลูกค้ามัดละ 220,000-250,000 จ่ายโดยโอนเงินทาง เอ.ที.เอ็ม (2 คน)
6. รับยาบ้ามาจากตำรวจชุดสืบสวน เพื่อมาขายต่อให้กลุ่มวัยรุ่นในพื้นที่ โดยรับมาครั้ง
ละ 400-1,000 เม็ด โดยติดต่อกันทางโทรศัพท์และจ่ายเงินเมื่อขายหมด โดยการ โอนเข้าบัญชีทาง
ธนาคาร (1 คน)
7. รับยาบ้ามาจากตำรวจชุดสืบสวน ครั้งละ 2 มัด(4,000 เม็ด) แล้วนำมาแบ่งขายเป็น
ถุงหรือเป็นแถวเพื่อมาขายต่อให้กลุ่มผู้ค้ารายย่อยโดยนำไปส่งตามที่ๆตกลงกันไว้ทางโทรศัพท์
แล้วนัดวันเก็บเงิน (1 คน)

สรุปภาพรวมของการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

1. ปัจจัยส่วนบุคคล

ลำดับที่ 1 การถูกลงโทษครั้งแรกไม่หนัก ค่าไคสแควร์ = 4.76 ค่า Sig. = .03
มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้า
รายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 66.67

ลำดับที่ 2 การไม่เกรงกลัวที่จะเข้าคุกอีก ค่าไคสแควร์ = 5.09 ค่า Sig. = .02
มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้า
รายย่อย คิดเป็นร้อยละ 64.10

ลำดับที่ 3 ความอ่อนแอภายในจิตใจ ค่าไคสแควร์ = 8.17 ค่า Sig. = .00 มีความสัมพันธ์
กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ
61.67

ลำดับที่ 4 การติดยาบ้า ค่าไคสแควร์ = 5.80 ค่า Sig. = .02 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม
 ค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 61.11

ลำดับที่ 5 ต้องการเงินเพื่อซื้อยาบ้าเสพและค้าครั้งต่อไป ค่าไคสแควร์ = 4.84
 ค่า Sig. = .03 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดย
 ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.78

ลำดับที่ 6 ขาดการช่วยเหลือจากครอบครัว ค่าไคสแควร์ = 4.84 ค่า Sig. = .03
 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้า
 รายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.78

ลำดับที่ 7 อยากมีบ้าน อยากมีรถ ค่าไคสแควร์ = 7.14 ค่า Sig. = .01 มีความสัมพันธ์กับ
 พฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ
 58.33

ลำดับที่ 8 ต้องการรวยเร็วๆ ค่าไคสแควร์ = 8.39 ค่า Sig. = .00 มีความสัมพันธ์กับ
 พฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ
 57.69

ลำดับที่ 9 คิดว่าเป็นวิธีที่หาเงินได้ง่ายและค่าตอบแทนสูง ค่าไคสแควร์ = 5.74
 ค่า Sig. = .02 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่
 เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 55.42

2. ปัจจัยด้านสังคม

ลำดับที่ 1 การอาศัยอยู่ในชุมชนที่มีปัญหา ยาบ้า ค่าไคสแควร์ = 6.76 ค่า Sig. = .01
 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้า
 รายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 62.75

ลำดับที่ 2 การถูกสังคมตีตราว่าเคยติดคุกมาก่อน ค่าไคสแควร์ = 5.80 ค่า Sig. = .02
 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้า
 รายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 61.11

ลำดับที่ 3 การที่ไม่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสังคมได้ ค่าไคสแควร์ = 4.03
 ค่า Sig. = .04 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่
 เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.87

ลำดับที่ 4 คิดว่าเป็นงานที่มีเครือข่ายและมีผู้ทางอยู่แล้ว ค่าไคสแควร์ = 9.01
 ค่า Sig. = .00 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่
 เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.29

ลำดับที่ 5 ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ ค่าไคสแควร์ = 6.14 ค่า Sig. = .01 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 57.53

3. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจในครัวเรือน

ลำดับที่ 1 การประสบปัญหาทางธุรกิจ ค่าไคสแควร์ = 9.01 ค่า Sig. = .00 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 60.29

ลำดับที่ 2 การมีหนี้สินมาก ค่าไคสแควร์ = 6.76 ค่า Sig. = .01 มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมค้ายาบ้าซ้ำ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายสำคัญ คิดเป็นร้อยละ 62.75

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในแต่ละส่วนมีเนื้อหาสาระสำคัญ สามารถนำเสนอในรูปของ การพรรณนาความเรียง ดังต่อไปนี้

2.1.1 ปัจจัยส่วนบุคคล

จากการสัมภาษณ์ผู้ต้องขังกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลมีความสัมพันธ์กับ พฤติกรรมการค้ายาบ้าซ้ำ ดังนี้

น.ช. ใจ (นามสมมติ) อายุ 33 ปี ผู้ค้ารายย่อยให้สัมภาษณ์ว่า สาเหตุที่ตัดสินใจค้ายาบ้า อีกครั้งเนื่องจากไม่เกรงกลัวที่จะเข้าคุกอีก มีพฤติกรรมการค้ายาบ้า โดยรับยาบ้ามาจากผู้ค้ารายใหญ่ ครั้งละ 100 เม็ด ราคาเม็ดละ 100-200 บาท จากนั้นนำมาขายต่อให้กับผู้เสพ คือ วัยรุ่นในหมู่บ้านและ เพื่อนที่ทำงาน ในราคาปลีกเม็ดละ 300-500 บาท โดยรับยาบ้ามาขายก่อนแล้วค่อยชำระเงินให้ผู้ค้า รายใหญ่ทีหลัง ซึ่งผู้ให้สัมภาษณ์ระบุถึงเทคนิคในการส่งมอบยาบ้าให้กับลูกค้า คือ จะติดต่อกัน ทางโทรศัพท์มือถือ โดยนัดแนะให้ผู้ส่งยาบ้าขับจักรยานยนต์พร้อมด้วยยาบ้าที่ห่อกระดาษ หนังสือพิมพ์และให้ผู้รับยาบ้าใช้รถจักรยานยนต์ในการรับของด้วยเช่นกัน โดยจะจักรยานยนต์ สวนกันหรือจอดคู่กัน จากนั้นจึงส่งมอบยาบ้าให้กันตัวต่อตัวเมื่อปลอดภัยจากสายตาผู้อื่น ส่วนกำไรที่ได้ จากการขาย คือ ใช้จ่ายเพื่อการเที่ยวเตร่ โดยเฉพาะการเที่ยวกลางคืนตามสถานที่เร่ร่อน โดยผู้ให้ สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า เมื่อออกจากเรือนจำหรือพ้นโทษแล้ว อาจจะหวนกลับไปยุ่งเกี่ยวกับการค้ายาบ้า และกลับเข้าสู่เรือนจำซ้ำอีก เพราะหลังจากพ้นโทษแล้วยังไม่รู้จะไปประกอบอาชีพอะไร ไม่มี จุดหมายในการดำรงชีวิต และมีความรู้สึกที่ไม่กลัวเรือนจำเนื่องจากรู้สึกว่าเป็นเสมือนบ้าน

และไม่มีความเกรงกลัวหากต้องกลับเข้ามาใช้ชีวิตอยู่ในเรือนจำซ้ำอีกครั้ง จึงขอเสนอแนะให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดให้ผู้ต้องขังที่พ้นโทษมีงานทำที่มั่นคงและมีรายได้เพียงพอ

น.ช.บอ (นามสมมติ) อายุ 38 ปี ผู้ค้ารายย่อยให้สัมภาษณ์ว่า สาเหตุที่ตัดสินใจค้ายาบ้าซ้ำคือ ต้องการรายเร็วๆ อยากรได้เงินมาใช้จ่ายครั้งละหลายๆ มีพฤติกรรมโดยรับยาบ้ามาจากเอเยนต์ใหญ่ ครั้งละ 100-200 เม็ด ติดต่อกันทางโทรศัพท์ จากนั้นนำมาขายต่อให้กับผู้เสพ คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นวัยรุ่น ในราคาเม็ดละ 300-400 บาท หรือแกลวละ 3,000 บาท (แกลวละ 10 เม็ด) โดยให้ลูกค้าโอนเงินก่อนแล้วจึงจะส่งยาบ้าให้ลูกค้าที่หลัง โดยผู้ให้สัมภาษณ์ระบุถึงเทคนิคการส่งมอบยาบ้าให้กับลูกค้าคือ จะโทรศัพท์นัดแนะกับลูกค้าโดยให้ส่งยาบ้าตามสถานที่ที่นัดหมายกัน เช่น หลักกิโลเมตรหรือศาลาริมทาง ส่วนกำไรที่ได้จากการขายยาบ้าจะนำไปใช้หนี้ค่าพินันฟุตบอล เนื่องจากติดการพนันไม่สามารถเลิกได้ทำให้เป็นหนี้เป็นสิน ประกอบกับการค้ายาบ้าเป็นสิ่งที่ทำได้ง่ายและมีช่องทางอยู่แล้ว โดยผู้ให้สัมภาษณ์คิดอยู่เสมอว่า เมื่อพ้นโทษออกไปแล้ว จะเลิกขายยาบ้า เพราะว่าเพื่อน ๆ ในกลุ่มถูกจับหมดแล้ว รายได้ที่ได้รับจากการขายยาบ้าก็ไม่คุ้มค่าเท่าที่ควรเมื่อถูกจับต้องติดคุกเป็นระยะเวลานาน ทำให้สำนึกในความผิดที่ได้กระทำลงไป

น.ช. กุ้ง คลองเตย (นามสมมติ) อายุ 40 ปี ผู้ค้ารายสำคัญให้สัมภาษณ์ว่า ถูกลงโทษครั้งแรกไม่หนักและคิดว่าเป็นวิธีที่หาเงินได้ง่ายได้ค่าตอบแทนสูง ต้องการเงินใช้จ่ายในการเที่ยวเตร่อยากมีบ้านอยากมีรถ และอาศัยอยู่ในชุมชนที่มียาบ้า ซึ่งเป็นงานที่มีเครือข่ายและมีช่องทางอยู่แล้ว นอกจากนี้ยังถูกสังคมนีติตราว่าเคยถูกคิดคุกคิดตะรางมาก่อน จึงตัดสินใจค้ายาบ้าซ้ำ โดยรับยาบ้ามาจากพ่อค้าคนกลางรายใหญ่ ครั้งละ 4 มัด (มัดละ 2,000 เม็ด) ในราคามัดละ 50,000 บาท จากนั้นจะนำยาบ้ามาจำหน่ายให้กับผู้ค้ารายย่อยในตลาดคลองเตย โดยให้ลูกน้องในทีมงานเป็นตัวปล่อยาบ้า ในราคามัดละ 95,000-100,00 บาทวันหนึ่งๆจะจำหน่ายยาบ้าอย่างต่ำ 3 มัด โดยลูกค้าจะนิยมติดต่อกันทางโทรศัพท์มือถือแล้วนัดแนะสถานที่ในการส่ง โดยส่งลูกน้องให้ไปส่งตามสถานที่ต่างๆแต่ต้องเป็นบริเวณคลองเตยเท่านั้น ห้ามออกนอกพื้นที่ โดยผู้ให้สัมภาษณ์คิดอยู่เสมอว่า เมื่อพ้นโทษออกไปแล้วจะเลิกขายยาบ้า เพราะว่าไม่อยากจะติดคุกอีก เมื่อแล้ว โดยครั้งนี้ติดคุกมา 11 ปีแล้ว

น.ช.เทพ (นามสมมติ) อายุ 33 ปี ผู้ค้ารายสำคัญให้สัมภาษณ์ว่า สาเหตุที่ค้ายาบ้าซ้ำในครั้งนี้เป็นเนื่องจากต้องการนำเงินใช้ในการซื้อขายยาเสพติด ต่อมาได้พัฒนาเป็นผู้ค้ารายใหญ่เมื่อได้รับความไว้วางใจจากผู้ค้ารายใหญ่ที่ไปส่งซื้อขายยาและรู้จักกับลูกค้ามากขึ้น แต่วัตถุประสงค์หลักที่สำคัญคือ ต้องการนำเงินมาเพื่อซื้อขายยาเสพติดและใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ไม่ได้คำนึงถึงความร่ำรวยหรือเป็นที่ยอมรับในสังคมมากนัก เนื่องจากเห็นว่าเป็นงานที่ทำได้ง่าย โดยรับยาบ้ามาจากกรุงเทพฯ ครั้งละ 10 ถุงๆละ 200 เม็ด ในราคาถุงละ 20,000 บาท จากนั้นจะนำยาบ้ามาขายต่อให้กับผู้ค้ารายย่อยในราคาถุงละ 30,000-35,000 บาท นิยมติดต่อกับลูกค้าทางโทรศัพท์มือถือและโอนเงินเข้าบัญชีทางธนาคาร การส่งมอบยาบ้าจะนิยมโทรนัดลูกค้าตามสถานที่ที่นัดแนะกันไว้ เทคนิคใน

การลำเลียงยาฆ่าคือ เข่ารถยนต์กระบะไปซื้อเสื้อผ้าและรองเท้ามือสอง จากนั้นก็ชุกช่อนยาฆ่ามารวมมา กับเสื้อผ้าและรองเท้า เมื่อถึงด่านตรวจของตำรวจก็จะผ่านอย่างง่ายดายเพราะตำรวจไม่ค่อยสงสัย โดย ผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่า เมื่อพ้นโทษออกไปแล้ว อาจกลับไปค้ายาฆ่าอีก เพราะต้องการเสพยาฆ่าและ หลังจากพ้นโทษแล้วยังไม่รู้ว่าจะไปประกอบอาชีพอะไรดี

น.ช. โรเบิร์ต(นามสมมติ) อายุ 28 ปี ผู้ค้ารายสำคัญให้สัมภาษณ์ว่า สาเหตุที่ค้ายาฆ่า ในครั้งนี้เป็นเนื่องจากฐานะทางบ้านไม่ดี ประกอบกับต้องการนำเงินไปซื้อยาฆ่ามาเสพ เนื่องจากมี ความอ่อนแอภายในจิตใจ ไม่สามารถบังคับตนเองได้ โดยได้รับยาฆ่ามาขายก่อนจากคนที่รู้จักกันในจังหวัดมหาสารคาม ครั้งละ 5 ถุง (1,000 เม็ด) ในราคาถุงละ 20,000 บาท จากนั้นจะนำไปขายต่อ ให้กับผู้ค้ารายย่อยในราคาถุงละ 35,000 บาท เมื่อขายหมดแล้วจึงจะนำเงินไปส่งที่หลัง โดยวิธีการ โอนผ่านทางบัญชีธนาคาร หรือ โอนผ่านบัตร เอ.ที.เอ็ม ติดต่อบริษัทลูกค้าทางโทรศัพท์มือถือ มี เทคนิคในการชุกช่อนยาฆ่าโดยการบรรจุยาฆ่าในกล่องขนม กล่องเหล้า กล่องของขวัญ กล่องนมสด ยู.เอช.ที โดยจะนัดแนะสถานที่ส่งยาฆ่าในที่ชุมชนพลุกพล่าน เช่น ตลาดนัด แต่อยู่อย่างนี้ทำได้ไม่ นานก็ถูกเพื่อนสนิทที่ถูกตำรวจจับก่อนหน้านี้มาล่อซื้อยาฆ่าอีกที โดยผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่า เมื่อพ้น โทษออกไปแล้ว จะเลิกขายยาฆ่า เนื่องจากโทษที่ได้รับสูงมาก ต้องเผชิญกับสภาพชีวิตที่ผ่านไปอย่าง เชื่องช้าในเรือนจำ ชีวิตที่ต้องอยู่กับการรอคอย การถูกจำกัดอิสรภาพและความทุกข์ยากลำบากจาก การถูกจองจำเป็นระยะเวลานาน ทำให้สำนึกในความผิดที่ได้กระทำการไป

2.1.2 ปัจจัยด้านสังคม

จากการสัมภาษณ์ผู้ต้องขังกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ปัจจัยด้านสังคมมีความสัมพันธ์กับ พฤติกรรมการค้ายาฆ่า ดังนี้

น.ช.เต่า (นามสมมติ) อายุ 34 ปี ผู้ค้ารายย่อยให้สัมภาษณ์ว่า เมื่อพ้นโทษแล้วกลับไป อาศัยอยู่ในแหล่งที่มียาฆ่าอยู่ ประกอบกับยังหางานทำไม่ได้ จึงตัดสินใจค้ายาฆ่า โดยรับยาฆ่า มาจากผู้ค้ารายใหญ่ที่รู้จักกันในเรือนจำ และเมื่อพ้นโทษแล้วยังมีการติดต่อกันอยู่ ทำให้ทราบถึงแหล่ง ยาฆ่ามาขายต่อได้ โดยรับยาฆ่ามาขายครั้งละไม่เกิน 1 ถุง (200 เม็ด) ส่วนมากจะรับยาฆ่าขายก่อน แล้วค่อยส่งเงินให้กับผู้ค้ารายใหญ่เมื่อขายยาฆ่าหมดแล้วพร้อมนำยาฆ่าชุดต่อไปมาขายอีก ในราคา ปลีกเม็ดละ 350-500 บาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ เพื่อนที่ทำงานและวัยรุ่นในหมู่บ้านที่สนิทกัน เท่านั้น เพื่อลดความเสี่ยงต่อการถูกจับกุมนั่นเอง ส่วนวิธีการในการส่งมอบยาฆ่านั้นจะนิยมใช้คือ จะ บรรจุยาฆ่าใส่ในหลอดกาแฟปิดแล้วห่อปิดท้ายด้วยความร้อน จากนั้นจะนำยาฆ่าใส่ในกล่องโฟมปน ไปด้วยกับอาหารตามสั่งที่เย็นแล้ว เช่น ข้าวกระเพรา ผัดไทย เมื่อบรรจุเสร็จแล้วจึงนำไปส่งให้กับลูกค้า ตามสถานที่ที่นัดแนะกันไว้ทางโทรศัพท์มือถือ โดยผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า เมื่อพ้นโทษแล้วยังอยากมี เงินทุนในการประกอบอาชีพที่สุจริตตามความรู้ที่ได้จากการศึกษาวิชาชีพภายในเรือนจำ เช่น การ ทำอาหารหรือการทำขนม

น.ช.จ้อย(นามสมมติ) อายุ 39 ปี ผู้ค้ารายย่อยให้สัมภาษณ์ว่า เมื่อฟันโทษแล้วไม่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสังคมได้ เนื่องจากถูกสังคมตีตรารังเกียจว่าเคยติดคุกมาก่อน และคิดว่าการค้ายาบ้าเป็นงานที่มีเครือข่ายและมีลูกค้าอยู่แล้ว จึงตัดสินใจค้ายาบ้าซ้ำ โดยรับยาบ้ามาจากผู้ค้ารายใหญ่ที่รู้จักกันในหมู่บ้าน พฤติกรรมคือ จะรับยาบ้ามาจากเอเยนต์ใหญ่ ครั้งละ 100-200 เม็ด ติดต่อกันทางโทรศัพท์ จากนั้นนำมาขายต่อให้กับผู้เสพหรือกลุ่มลูกค้าที่เป็นวัยรุ่น ในราคาเม็ดละ 300-400 บาท หรือแกละละ 3,000 บาท (แกละละ 10 เม็ด) เมื่อขายหมดแล้วจึงจะนำเงินไปส่งเอเยนต์ใหญ่ ที่หลัง โดยวิธีการโอนผ่านทางบัญชีธนาคารหรือโอนผ่านบัตร เอ.ที.เอ็ม ติดต่อบริการกับลูกค้าทางโทรศัพท์มือถือ มีเทคนิคในการชักชวนยาบ้าโดยการบรรจุยาบ้าในกล่องขนมปังเบเกอร์รี่ จากนั้นจะนัดลูกค้ามารับตามสถานที่ต่างๆ โดยผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่า เมื่อฟันโทษออกไปแล้ว จะไม่กลับไปขายยาบ้าอีกเด็ดขาด เพราะสงสารพ่อกับแม่ที่ต้องคอยมาส่งเสียในระหว่างที่อยู่ในเรือนจำ และผู้ให้สัมภาษณ์ยังเสนอแนะว่ารัฐบาลและทุกฝ่ายควรต้องร่วมมือกันแก้ไขปัญหายาบ้าอย่างเด็ดขาดต่อเนื่องและจริงจัง

2.1.3 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจในครัวเรือน

จากการสัมภาษณ์ผู้ต้องขังกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ปัจจัยด้านเศรษฐกิจในครัวเรือนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการค้ายาบ้าซ้ำ ดังนี้

น.ช.เบียร์ (นามสมมติ) อายุ 29 ปี ผู้ค้ารายย่อยให้สัมภาษณ์ว่า สาเหตุที่ค้ายาบ้าซ้ำในครั้งนี้เป็นเพราะประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ เนื่องจากเป็นหนี้สินธนาคาร ธกส.ที่กู้มาลงทุนแล้วเกิดปัญหาทำให้ต้องรับผิดชอบเงินในส่วนที่กู้มา จึงตัดสินใจค้ายาบ้าซ้ำ โดยรับยาบ้ามาจากกรุงเทพ ครั้งละ 1 ถุงๆละ 18,000-20,000 บาท โดยนั่งรถประจำทางไปคนเดียวแกละพระประแดง เนื่องจากรู้จักกับพ่อค้ารายใหญ่มาก่อนหน้านั้น ซึ่งจะนำเอาเงินสดไปซื้อยาบ้าเฉลี่ยเดือนละ 3 ครั้ง โดยจะติดต่อกันทางโทรศัพท์มือถือแล้วนัดแนะสถานที่ในการส่งว่าจะเจอกันที่ไหน มีเทคนิคในการลำเลียงยาบ้ามาในกระเป๋าสีเสื้อฝ้านั่งรถประจำทางกลับอำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม ส่วนกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มคนทำงานโรงงาน กลุ่มคนเล่นพนัน โดยนำยาบ้ามาขายปลีกเม็ดละ 300-400 บาท เฉลี่ยแล้ว 3-4 วันถึงจะขายยาบ้าหมดและสามารถเก็บเงินลูกค้าจนครบถึงจะเดินทางไปเอายาบ้าที่กรุงเทพอีก ทำอยู่อย่างนี้ประมาณ 3-4 ปี จึงถูกสายลับของตำรวจชุดอำเภอวาปีปทุมจับกุมล่อซื้อจำนวน 4 เม็ด โดยผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า เมื่อฟันโทษออกไปแล้ว อาจจะหวนกลับไปยุ่งเกี่ยวกับการค้ายาบ้าและกลับเข้าสู่เรือนจำซ้ำอีก เพราะหลังจากฟันโทษแล้วยังไม่รู้ว่าจะไปประกอบอาชีพอะไร

น.ช.เล็ก โข (นามสมมติ) อายุ 45 ปี ผู้ค้ารายสำคัญให้สัมภาษณ์ว่า สาเหตุที่ค้ายาบ้าซ้ำในครั้งนี้เป็นเพราะประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ ต้องการเงินมาใช้จ่ายในครอบครัว เนื่องจากตนเป็นหัวหน้าครอบครัว มีภาระต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทุกอย่าง ประกอบกับรู้จักกับเครือข่ายผู้ค้ารายใหญ่ จึงตัดสินใจค้ายาบ้าซ้ำ โดยรับยาบ้ามาจากพ่อค้าคนกลางที่กรุงเทพฯ เป็นถุงๆละ 200 เม็ด

ราคาถูกลง 22,000 บาท โดยรับมาครั้งละ 10 มัด(มัดละ 2,000 เม็ด) จากนั้นจะนำยาบ้ามาจำหน่ายให้กับผู้ค้ารายย่อยที่สนิทกันเท่านั้น ในราคาถูกลง 35,000 บาท โดยจะนิยมติดต่อกันทางโทรศัพท์มือถือแล้วนัดแนะสถานที่ในการส่ง โดยมีพฤติกรรมในการส่งมอบยาบ้าให้กับลูกค้ารายย่อยคือ จะนำยาบ้าไว้กับตัวเองโดยใช้รถยนต์เป็นพาหนะ และส่วนมากในการส่งมอบยาบานั้นจะพาเด็กติดรถไปด้วย เพื่อให้ตำรวจสงสัย ทำอย่างนี้อยู่ประมาณปีกว่า จึงถูกสายลับจากตำรวจล่อซื้อ และถูกจับกุมในที่สุด โดยผู้ให้สัมภาษณ์ก็เคยอยู่เสมอกว่า เมื่อพ้นโทษออกไปแล้ว จะเลิกขายยาบ้า เพราะวาคิดถึงและเป็นห่วงเมียกับลูกที่อยู่ทางบ้าน เมื่อถูกจับต้องติดคุกเป็นระยะเวลานาน ทำให้สำนึกในความคิดที่ได้กระทำลงไป

น.ช. น่าน ค่าย (นามสมมติ) อายุ 33 ปี ผู้ค้ารายสำคัญให้สัมภาษณ์ว่า ประสบปัญหาทางธุรกิจเพราะรายรับเริ่มน้อยลงแต่รายจ่ายกลับเพิ่มขึ้น ก็เลยคิดหาวิธีเพิ่มรายได้โดยวิธีลัด โดยเริ่มจากเป็นที่พักยาบ้าให้กับเพื่อนๆ ในครั้งละจำนวนมากๆ โดยได้รับค่าตอบแทนครั้งละเกือบหมื่นบาทต่อครั้ง จากนั้นก็เริ่มหาลูกค้าให้กับตัวเอง โดยอาศัยกลุ่มคนวัยทำงานเป็นหลัก พอเริ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นจึงเริ่มติดต่อยาบ้ามาไว้ขายเองจากคนรู้จักอีกต่อหนึ่ง เริ่มจากครั้งละพันเม็ด เฉลี่ยราคาถูกลง 20,000 บาทจากนั้นจะนำยาบ้ามาจำหน่ายให้กับผู้ค้ารายย่อยในราคาถูกลง 35,000-40,000 บาทในราคาเงินเช่น โดยลูกค้าจะนิยมติดต่อกันทางโทรศัพท์มือถือ และ โอนเงินเข้าบัญชีทางธนาคาร เทคนิคในการส่งมอบยาบ้าจะนิยมมัดลูกค้มาในที่ที่กำหนดเท่านั้น พาหนะที่ใช้คือ รถยนต์ส่วนบุคคลประเภทเก๋ง เพราะจะไม่ค่อยตกเป็นเป้าสายตาของตำรวจ ส่วนมากจะส่งมอบยาบ้าในเวลากลางวัน โดยผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่า เมื่อพ้นโทษออกไปแล้ว ต้องดูสถานการณ์ก่อนว่าจะเลิกขายยาบ้าต่ออีกหรือไม่ เพราะยังไม่สามารถรู้ได้ว่าอนาคตจะเป็นอย่างไร ถ้าหากรัฐบาลมีแนวทางในการแก้ปัญหาอย่างจริงจังและมีงานรองรับสำหรับผู้ค้ายาบ้าซ้ำที่พ้นโทษแล้ว

สรุปภาพรวมของการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

1. มูลเหตุของการตัดสินใจค้ายาบ้าซ้ำ พบว่า ไม่เกรงกลัวที่จะเข้าคุกอีก ต้องการรวยเร็วๆ อยากได้เงินมาใช้จ่ายครั้งละมากๆ ถูกลงโทษครั้งแรกไม่หนักและคิดว่าเป็นวิธีที่หาเงินได้ง่ายได้ค่าตอบแทนสูง ต้องการเงินใช้จ่ายในการเที่ยวเตร่ อยากมีบ้านอยากมีรถ และอาศัยอยู่ในชุมชนที่มียาบ้า เนื่องจากฐานะทางบ้านไม่ดี ประกอบกับต้องการนำเงินไปซื้อยาบ้ามาเสพ มีความอ่อนแอภายในจิตใจ ไม่สามารถบังคับตนเองได้ อาศัยอยู่ในแหล่งที่มียาบ้าอยู่ ไม่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสังคมได้ เนื่องจากถูกสังคมตีตราจึงเกียจว่าเคยติดคุกมาก่อน รวมถึงการประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ

2. วิธีการค้ายาบ้าซ้ำ พบว่า

2.1 ผู้ค้ารายย่อย น.ช.โจ้ (นามสมมติ) อายุ 33 ปี ให้สัมภาษณ์ถึงเทคนิคในการส่งมอบยาบ้าให้กับลูกค้า คือ จะติดต่อกันทางโทรศัพท์มือถือ โดยนัดแนะให้ผู้ส่งยาบ้าขับจักรยานยนต์พร้อมด้วยยาบ้าที่ห่อกระดาษหนังสือพิมพ์และให้ผู้รับยาบ้าใช้รถจักรยานยนต์ในการรับของด้วยเช่นกัน โดยจะขี่รถจักรยานยนต์สวนกันหรือจอดคู่กัน จากนั้นจึงส่งมอบยาบ้าให้กันตัวต่อตัวเมื่อปลอดภัยจากสายตาผู้อื่น

2.2 ผู้ค้ารายย่อย น.ช.บอล (นามสมมติ) อายุ 38 ปี ให้สัมภาษณ์ถึง เทคนิคการส่งมอบยาบ้าให้กับลูกค้า คือ จะโทรศัพท์นัดแนะกับลูกค้า โดยให้ส่งยาบ้าตามสถานที่ที่นัดหมายกัน เช่น หลักกิโลเมตรหรือศาลาริมทาง

2.3 ผู้ค้ารายย่อย น.ช.เต๋า (นามสมมติ) อายุ 34 ปี ให้สัมภาษณ์ว่า วิธีการในการส่งมอบยาบ้านั้นจะนิยมใช้คือ จะบรรจุยาบ้าใส่ในหลอดกาแฟปิดแล้วหุ้มปิดท้ายด้วยความร้อน จากนั้นจะนำยาบ้าใส่ในกล่องโฟมปนไปกับอาหารตามสั่งที่เย็นแล้ว เช่น ข้าวกระเพรา ผัดไทย เมื่อบรรจุเสร็จแล้วจึงนำไปส่งให้กับลูกค้าตามสถานที่ที่นัดแนะกันไว้ทางโทรศัพท์มือถือ

2.4 ผู้ค้ารายย่อย น.ช.จ้อย (นามสมมติ) อายุ 39 ปี ให้สัมภาษณ์ว่า มีเทคนิคในการชักชวนยาบ้าโดยการบรรจุยาบ้าในกล่องขนมปังเบเกอร์รี่ จากนั้นจะนัดลูกค้ามารับตามสถานที่ต่างๆ

2.5 ผู้ค้ารายย่อย น.ช.เบียร์ (นามสมมติ) อายุ 29 ปี ให้สัมภาษณ์ว่า มีเทคนิคในการลำเลียงยาบ้ามาในกระเป๋าสื่อผ้าแล้วรถประจำทางกลับอำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม ส่วนกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มคนทำงาน โรงงาน กลุ่มคนเล่นพนัน โดยนำยาบ้ามาขายปลีกเม็ดละ 300-400 บาท เหลือแล้ว 3-4 วันถึงจะขายยาบ้าหมดและสามารถเก็บเงินลูกค้าจนครบถึงจะเดินทางไปเอายาบ้าที่กรุงเทพฯ ทำอยู่อย่างนี้ประมาณ 3-4 ปี จึงถูกสายลับของตำรวจชุดอำเภอวาปีปทุมจับกุมต่อชื่อจำนวน 4 เม็ด

2.6 ผู้ค้ารายสำคัญ น.ช. กุ้ง คลองเตย (นามสมมติ) อายุ 40 ปี ให้สัมภาษณ์ว่า นำยาบ้ามาจำหน่ายให้กับผู้ค้ารายย่อยในตลาดคลองเตย โดยให้ผู้น้องในทีมงานเป็นตัวปล่อยยาบ้า ในราคามัดละ 95,000-100,00 บาทวันหนึ่งๆจะจำหน่ายยาบ้าอย่างต่ำ 3 มัด โดยลูกค้าจะนิยมติดต่อกันทางโทรศัพท์มือถือแล้วนัดแนะสถานที่ในการส่ง โดยสั่งผู้น้องให้ไปส่งตามสถานที่ต่างๆ

2.7 ผู้ค้ารายสำคัญ น.ช.เทพ (นามสมมติ) อายุ 33 ปี ให้สัมภาษณ์ว่า การส่งมอบยาบ้าจะนิยมโทรนัดลูกค้าตามสถานที่ที่นัดแนะกันไว้ เทคนิคในการลำเลียงยาบ้าคือ เซ้ารถยนต์กระบะไปซื้อสื่อผ้าและรองเท้ามือสอง จากนั้นก็ซุกซ่อนยาบ้ารวมมากับสื่อผ้าและรองเท้า เมื่อถึงด่านตรวจของตำรวจก็จะผ่านอย่างง่ายดายเพราะตำรวจไม่ค่อยสงสัย

2.8 ผู้ค้ารายสำคัญ น.ช. โรเบิร์ต (นามสมมติ) อายุ 28 ปี ให้สัมภาษณ์ว่า มีเทคนิคในการชุกช่อนยาบ้าโดยการบรรจุยาบ้าในกล่องขนม กล่องเหล้า กล่องของขวัญ กล่องนมสด ยู.เอช.ที โดยจะนัดแนะสถานที่ส่งยาบ้าในที่ชุมชนพลุกพล่าน เช่น ตลาดนัด

2.9 ผู้ค้ารายสำคัญ น.ช. เล็ก โข (นามสมมติ) อายุ 45 ปี ให้สัมภาษณ์ว่า จะนำยาบ้าไว้กับตัวเองโดยใช้รถยนต์เป็นพาหนะ และส่วนมากในการส่งมอบยาบานั้นจะพาเด็กติดรถไปด้วย เพื่อไม่ให้ตำรวจสงสัย

2.10 ผู้ค้ารายสำคัญ น.ช. น่าน ค่าย (นามสมมติ) อายุ 33 ปี ให้สัมภาษณ์ว่า เทคนิคในการส่งมอบยาบ้าจะนิยมนัดลูกค้ามาในที่ที่กำหนดเท่านั้น พาหนะที่ใช้คือ รถยนต์ส่วนบุคคล ประเภทเก๋ง เพราะจะไม่ค่อยตกเป็นเป้าสายตาของตำรวจ ส่วนมากจะส่งมอบยาบ้าในเวลากลางวัน

3. ทัศนคติเกี่ยวกับการค้ายาบ้าซ้ำ ผลการวิเคราะห์จากการสัมภาษณ์

3.1 ปัจจัยส่วนบุคคล ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ตอบว่า เมื่อเคยต้องโทษและพ้นโทษออกไปแล้ว การคิดหางานทำก็เป็นเรื่องยาก อีกทั้งค่าครองชีพก็สูง การกลับไปค้ายาบ้าซ้ำจึงเป็นช่องทางเดียวที่จะหาเงินมาใช้จ่ายและตอบแทนความต้องการอยากมี อยากได้ ประกอบกับการค้ายาบ้าซ้ำก็ไม่ต้องลงทุน เพราะเพียงแค่ไปรับยาบ้ามาจากเอเยนต์ใหญ่หรือผู้ค้ารายสำคัญที่เป็นเครือข่ายกันมาก่อน โดยการรับยาบ้ามาจำหน่ายก่อนแล้วค่อยชำระเงินทีหลัง ในด้านกฎหมายการลงโทษก็ไม่รุนแรง อยู่ในเกณฑ์ที่รับได้ ผู้กระทำความผิดเข้ามาก่อน เมื่อครั้งเคยต้องโทษในครั้งแรกก็ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ช่วยเหลือเจ้าพนักงาน และเมื่อถูกจับเข้ามาในเรือนจำอีกครั้ง เนื่องจากเคยรู้จักคุ้นเคยและใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่มาก่อนก็เลยได้รับความไว้วางใจให้ปฏิบัติหน้าที่ควบคุมดูแลผู้ต้องขังอื่นเพื่อช่วยงานเจ้าหน้าที่ จึงทำให้ผู้ค้ายาบ้าซ้ำเหล่านี้ ไม่รู้สึกเกรงกลัวต่อการกลับมาติดคุกอีกและคิดว่าคุกเปรียบเสมือนเป็นบ้านอีกหลังหนึ่ง ผู้ให้สัมภาษณ์บางคนกล่าวว่า การค้ายาบ้าไม่จำเป็นต้องลงทุนและเหน็ดเหนื่อยอะไรมากนัก เพียงแค่นำยาบ้าออกไปส่งหรือจำหน่ายให้กับลูกค้าเท่านั้น สรุปคือแต่ละคนไม่กลัวที่จะถูกจับอีกครั้ง ทั้งนี้ทุกคนก็คิดว่าตัวเองมีเทคนิคและวิธีการที่ตำรวจจะจับตัวได้ยาก ขึ้นอยู่กับเทคนิคของแต่ละคน

3.2 ปัจจัยด้านสังคม ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ตอบว่า สังคมไม่ให้โอกาส ไม่คบค้าสมาคม ตั้งข้อรังเกียจที่ตนเคยติดคุกและพ้นโทษออกมา เมื่อไปสมัครงานทางผู้จ้างงานรู้ว่า พึ่งพ้นโทษจากคดีค้ายาบ้า ก็จะปฏิเสธการรับเข้าทำงาน ประกอบกับสังคมในยุคปัจจุบันเป็นยุคแห่งการแข่งขัน ต้องมีบ้านมีรถ จึงคิดว่าการค้ายาบ้าจะสามารถทำให้มีบ้านมีรถเร็วขึ้น จึงตัดสินใจค้ายาบ้าซ้ำโดยไม่กลัวอะไร เพราะคิดว่าเมื่อหางานทำไม่ได้ก็ไม่มีอะไรจะเสียแล้ว

3.3 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจในครัวเรือน ผู้ให้สัมภาษณ์ตอบว่า ที่ต้องโทษคราวที่แล้ว ก็เพราะฐานะทางบ้านยากจน มีรายได้ไม่พอกับรายจ่าย จึงตัดสินใจค้ายาบ้า เมื่อไปติดคุกในครั้งแรก

ครอบครัวก็เหมือนขาดหัวเรือหลัก ยิ่งทำให้ฐานะทางบ้านแย่ลงไปอีก เมื่อพ้นโทษออกมาก็ไม่เคยคิดที่ค้าขายบ้าง แต่เมื่อไปหาสมัครงานกลับถูกปฏิเสธรับเข้าทำงาน ด้วยความจำเป็นในหาเงินมาเลี้ยงครอบครัว การค้าขายบ้างจึงเป็นช่องทางเดียวที่หาเงินได้ง่ายและไม่ต้องลงทุน ประกอบกับลูกค้าเก่า ๆ ก็ยังแวะเวียนมาถามขอซื้อยาบ้างอยู่เรื่อยๆ จึงตัดสินใจกลับไปค้าขายบ้างอีก

4. ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับชีวิตจากการมีพฤติกรรมค้าขายบ้าง ผลการวิเคราะห์จากการ

สัมภาษณ์

4.1 ผลกระทบต่อตนเอง ผู้ให้สัมภาษณ์ตอบว่า ผลกระทบต่อตนเองก็คือ การ ถูกสังคมรังเกียจว่าเคยติดคุกติดตารางมาก่อนหรือสังคมไม่ยอมรับในการคบค้าสมาคม เสียเวลา เสียโอกาสในการใช้ชีวิตกับครอบครัว ต้องทนทุกข์ทรมานกับการถูกจองจำ สภาพร่างกายและจิตใจแย่ ผู้ต้องขังบางคนถึงกับป่วยเป็นโรคจิต หรือเสียชีวิตได้ หากเจ้าหน้าที่เรือนจำพาไปรักษาที่โรงพยาบาลไม่ทัน หรืออาจมีเรื่องทะเลาะกับเพื่อนผู้ต้องขังด้วยกันจนถึงขั้นทำร้ายร่างกายกันจนเสียชีวิตก็มี

4.2 ผลกระทบต่อครอบครัว ผู้ให้สัมภาษณ์ตอบว่า ผลกระทบต่อตนเองก็คือ ที่ต้องกลับมาค้าขายบ้าง ก็เพราะว่าหางานทำไม่ได้ ฐานะทางบ้านก็ยากจน จึงจำเป็นต้องกลับมาค้าขายบ้างอีก ครอบครัวจึงขาดเสาหลักหรือขาดผู้นำครอบครัวในการหาเงินมาจุนเจือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ภายในบ้านตลอดจนค่าเล่าเรียนของลูกๆที่กำลังอยู่ในวัยเรียน ต้องหยุดเรียนเพราะไม่มีใครส่งเสีย จนต้องออกจากโรงเรียนเพื่อมาหาเงินช่วยเหลือครอบครัวแทน

4.3 ผลกระทบต่อวงศาคณาญาติ ผู้ให้สัมภาษณ์ตอบว่า ผลกระทบก็คือ ทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียงวงศ์ตระกูล ในส่วนของญาติพี่น้องที่รับราชการ ต้องจำใจตัดขาดการติดต่อสื่อสารทางจดหมายกับผู้ต้องขังที่อยู่ในเรือนจำ เนื่องจากจดหมายที่ออกจากเรือนจำทุกฉบับ จะต้องถูกประทับตราการตรวจจากทางเรือนจำไว้ด้านหลังของจดหมาย หากส่งถึงญาติพี่น้องที่รับราชการ ก็เหมือนเป็นการประจานหรือการตีตราว่า ตอนนี้มีญาติพี่น้องต้องโทษอยู่ในเรือนจำ ซึ่งผู้ต้องขังได้กล่าวว่า บางครั้งมีธุระหรือเรื่องจำเป็นเดือนร้อนที่จะขอความช่วยเหลือ แต่ก็จำใจไม่กล้าเขียนจดหมายติดต่อไปหาญาติ เพราะเกรงว่าจะทำให้เสียชื่อเสียงและทำให้อายว่ามีญาติติดคุกติดตาราง

5. ข้อเสนอแนะ เดือนสติ เดือนใจ

การไปเริ่มต้นชีวิตใหม่ร่วมกันกับสังคม ถ้าไม่ยึดติดกับค่านิยม ตามกระแสสังคมที่ฟุ้งเฟ้อที่เป็นอยู่ในขณะนี้แล้ว การดำเนินชีวิตแบบเศรษฐกิจพอเพียงตามพระราชกระแสรับสั่งของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวนั้น ก็จะสามารถใช้ชีวิตได้อย่างเป็นปกติสุข การหางานทำโดยไม่เลือกงานนั้น ก็สามารถเข้าพบที่เจ้าหน้าที่ของกรมการจัดหางานประจำจังหวัดและยื่นความจำนงของงานทำโดยยื่นวุฒิการศึกษาหรือใบรับรองวิชาชีพที่ผ่านการอบรมภายในเรือนจำ หากผู้ค้าขายบ้างสามารถปฏิบัติได้ดังนี้ ปัญหาการค้าขายบ้างคงไม่ใช่ทางเลือกที่จะต้องตัดสินใจทำอีก ควรมองให้ลึก มองให้

ไกลว่า การค้าขายข้าว คือการบ่อนทำลายชาติ ทำให้เยาวชนของชาติขาดคุณภาพ นำมาซึ่งปัญหา
อาชญากรรมต่างๆ รวมถึงปัญหาด้านสุขภาพ อันเป็นผลมาจากยาบ้าซึ่งเป็นยาเสพติดที่กำลังแพร่
ระบาดมากที่สุดในขณะนี้ และหวังว่าวิจัยชิ้นนี้คงนำไปใช้ประโยชน์ เป็นแง่คิด เป็นแนวทางใน
การดำเนินการแก้ไขปัญหาค้าขายข้าวต่อไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY