



บทที่ 2

กรอบทฤษฎีและแนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย

แนวความคิดเกี่ยวกับนักการเมือง

ภายในสังคมการเมืองหนึ่ง ๆ เราสามารถจำแนกบุคคลหรือสมาชิกของสังคมออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ ตามแต่บทบาทและสถานภาพที่มีการกำหนดขึ้น ตลอดจนพฤติกรรมการแสดงออกของแต่ละบุคคล

ในบรรดากลุ่มคนที่มีความหลากหลายดังกล่าว "นักการเมือง" ชนกลุ่มหนึ่งที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง คือมีการแสดงออกที่เด่นชัดในแง่มุมหนึ่ง จนสามารถจัดรูปแบบความคิดในเชิงระบบได้

Zonis ได้ให้ความหมาย "นักการเมือง" ไว้ว่านักการเมืองคือ บุคคลที่ใช้และมีอำนาจทางการเมืองมากกว่าคนอื่น ๆ ในสังคมอำนาจทางการเมืองนั้น เกี่ยวกับการแจกแจงค่านิยมที่หายากในระบบการเมือง¹ ส่วน Putnam ได้ให้ความหมายคำว่านักการเมืองไว้อย่างกว้าง ๆ โดยไม่พิจารณาถึงขนาด องค์ประกอบและกฎเกณฑ์ที่ได้ตั้งขึ้นในการจัดแบ่งทฤษฎีของนักการเมือง เริ่มด้วยหลักฐานข้อแรกคือ ประชาชน (บางคน) ที่มีอำนาจทางการเมืองมากกว่าผู้อื่น ๆ อย่างนี้เรียกว่านักการเมือง²

¹ Marvin Zonis, The Political Elite of Iran (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1971), p.5.

² Robert D. Putnam, The Comparative Study of Political Elite (Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, Inc., 1976), p. 5.

Arnold Wehmhoener ได้ให้คำนิยาม เกี่ยวกับนักการเมือง โดยเน้นบทบาทของนักการเมืองว่าเป็นผู้กำหนดวัฒนธรรมหรือ เป็นบุคคลซึ่งอยู่ในตำแหน่งระดับสูงของโครงสร้างสังคมนั้น ๆ หรือนักการเมืองหมายถึง กลุ่มบุคคลซึ่งมีอำนาจสูงสุดในแต่ละสังคมใดสังคมหนึ่ง ๆ โดยมีตำแหน่งหน้าที่สำคัญและมีชื่อเสียง...อาจรวมถึงบุคคลหลายอาชีพด้วยกัน บุคคลที่มีตำแหน่งสูงมีอำนาจหน้าที่ราชการ ซึ่งเป็นบุคคลกลุ่มน้อยในสังคมและเป็นผู้ควบคุมทรัพย์สินส่วนใหญ่หรือสถานภาพทางสังคมในระดับสูงหรือ เป็นผู้มั่งคั่งไม่่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมในขบวนการตัดสินใจที่มีผลต่อสมาชิกของสังคม¹ ซึ่งพวกที่ร่ำรวยในทางการค้าและธุรกิจต่าง ๆ ก็อาจเรียกว่าเป็นนักการเมืองได้เช่นกัน ทั้งนี้เพราะบุคคลเหล่านี้เป็นผู้ยึดกุมทรัพยากรของการเมืองส่วนใหญ่ไว้อยู่ในกลุ่มตนเองและพร้อมที่จะใช้ทรัพยากรทั้งหมดที่มีอยู่เพื่อก้าวไปสู่การเมืองหรือให้ได้มาซึ่งอำนาจในทางการเมือง² เพื่อที่จะใช้กำลังอำนาจทางการเมืองในการแสวงหาหรือรักษาผลประโยชน์ของตนหรือกลุ่มตน

การแบ่งประเภทนักการเมือง

Silcock และ Evers ได้แบ่งกลุ่มนักการเมืองของไทยออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ด้วยกันคือ

แบ่งตามอาชีพของนักการเมือง 3 กลุ่มคือ

1. กลุ่มนักการเมืองที่มาจากพวกข้าราชการพลเรือนชั้นผู้ใหญ่ที่ปลด เกษียณแล้วหรือกำลังจะปลด เกษียณ

2. นักการเมืองที่มาจากกลุ่มพ่อค่านักธุรกิจนายธนาคารและผู้ประกอบอาชีพ

1

Arnold Wehmhoener, ed., Elite and Development (Bangkok : Workshop-Series-Report VI, 1975), p. 3.

2

Ibid.

อิสระต่าง ๆ เป็น นายแพทย์ ทนายความและวิศวกร เป็นต้น

3. นักการเมืองที่มาจากทหาร นายทหารที่มาเป็นนักการเมืองจะเคยดำรงตำแหน่งอยู่ในระดับสูงในกองทัพหรืออยู่หน่วยคุมกำลังรบ เป็นส่วนใหญ่¹

แต่สำหรับ Arnold Wehmhoener เห็นว่าพ้องกับ Silcock และ Evers ที่ว่านักการเมืองไทย ถ้าหากจะแบ่งตามกลุ่มอาชีพแล้ว มีกลุ่มสำคัญเพียง 3 กลุ่มเท่านั้นคือ กลุ่มนักการเมืองที่เป็นทหาร กลุ่มนักการเมืองที่เป็นพ่อค่านักธุรกิจและกลุ่มนักการเมืองที่เป็นข้าราชการพลเรือนชั้นผู้ใหญ่เท่านั้น² กล่าวได้ว่านักการเมือง 3 กลุ่มนี้เป็นคนกลุ่มน้อยที่มีบทบาทอย่างมากต่อการกำหนดวิถีชีวิตของสังคม เนื่องจากเป็นกลุ่มน้อยที่คอยควบคุมการใช้กลไกรัฐด้วยวิธีการต่าง ๆ การกำหนดกฎหมาย นโยบาย ออกกฎหมายหรือข้อบังคับต่าง ๆ จะออกมาเพื่อเป็นประโยชน์ต่อสังคม ส่วนรวมมากน้อยแค่ไหนนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับสถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ ตลอดจนเจตจำนงสำนึกของกลุ่มคนที่มีอำนาจทางการเมือง เป็นสำคัญหรือผู้มีอำนาจควบคุมกลไกอำนาจรัฐจะกำหนด

แบ่งตามกลุ่มกิจกรรมทางการเมือง แบ่งได้ 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ³

1. นักการเมืองอาชีพ
2. นักการเมืองสมัครเล่น

มีผู้ให้คำอธิบายเกี่ยวกับนักการเมืองอาชีพไว้ว่า นักการเมืองอาชีพจะต้องเป็นผู้คว้าทวอดกับการสมัครผู้แทนและจะต้องเป็นผู้มีเล่ห์เหลี่ยมกลโกงแพรวพราวโกหก

¹ H.D.Evers and T.H.Silcock, "Elite and Section," in Thailand : Social and Economics studies in Development, ed. T.H. Silcock (Canberra : Australian University Press, 1965), pp. 84-104.

² Wehmhoener, Elite and Development, p. 83.

³ คณิน บุณสุวรรณ, รัฐมนตรีเมืองไทย (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์นพรัตน์, 2522), หน้า 166.

เป็นไฟและตลบตกลงปลี่ยนปล้อนอย่างชนิดจับไม่ติด

ส่วนนักการเมืองสมัครเล่นนั่นคือ ผู้หลักผู้ใหญ่ที่มีความปรารถนาต่อชาติบ้านเมือง มีความรู้สติปัญญา ความสามารถสูง ที่อุตสาหกรรมเสียสละ เวลาปฏิบัติการเมือง ทั้ง ๆ ที่งานในหน้าที่ราชการมากมายจนแทบจะไม่มีเวลาว่างอยู่แล้ว ทั้งนี้เพราะเห็นแก่ชาติบ้านเมืองอย่างแท้จริง

การเมือง เป็น เรื่องใหญ่และเป็น เรื่องผลประโยชน์ชนชั้นส่วนใหญ่และของประเทศชาติเป็นส่วนรวม และเป็น เรื่อง เกี่ยวพันกับทุกสิ่งทุกชีวิต ที่อาศัยอยู่รวมกันในสังคมแห่งนี้

ในสังคมต้อง เกี่ยวพันกับนักการเมืองไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ การเมืองต้องมีอยู่ทุกระดับตั้งแต่ระดับหมู่บ้าน ตำบล จนถึงระดับชาติ และต้องอยู่ทุกขณะไม่ว่าเวลานั้น จะเป็นยามสงบหรือระหว่างยามสงคราม ระหว่างการปฏิบัติหรือระหว่างการเลือกตั้ง และเมื่อมีการเมืองแล้วก็จำเป็นต้องมีนักการเมืองเป็นของคู่กัน

กิจกรรมที่เกิดขึ้นระหว่างการเมืองกับนักการเมือง เรียกว่า "เล่นการเมือง" หรือ "ปฏิบัติการการเมือง" แต่คำว่า เล่นการเมือง เป็นคำที่หลายคนรังเกียจหาว่าการเมืองเป็นของเล่น แต่เมื่อใช้คำว่า เล่นการเมืองกับนักการเมือง ทุกคนย่อมเข้าใจความหมายได้ดี

จากการปาฐกถาของนายอุทัย พิมพ์ใจชน ที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เมื่อครั้งสัมมนาทางวิชาการในเรื่องระบบการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรของไทยเมื่อวันที่ 22-23 พฤศจิกายน 2528 นายอุทัย พิมพ์ใจชน ได้แบ่งประเภทนักการเมืองของไทยในปัจจุบัน เป็นหลายประเภท โดยแบ่งตามพฤติกรรมการเมือง

แบ่งตามพฤติการณ์เล่นการเมือง 4 ประเภท

1. นักการเมืองอาชีพหมายถึงผู้ที่เล่นการเมืองด้วยอุดมการณ์จริง ๆ นักการเมืองประเภทนี้เมื่อมีการเลือกตั้งเมื่อใดก็ต้องลงเลือกตั้งทุกครั้ง ถือว่าการเมืองคือชีวิต

และมีความรู้สึกว่าคุณเอง เป็นส่วนหนึ่งของการ เมือง

2. นักการเมืองประเภทเสี่ยงโชคหรือแสวงโชค พวกนี้จะไม่มียุทธศาสตร์ทางการเมือง ลงเลือกตั้งแต่ละครั้งก็เพื่อโชคดีโชคช่วยเพื่อจะได้รับเลือกตั้ง เป็นผู้แทนปวงชนบ้าง

3. นักธุรกิจหรือพ่อค้าการเมือง นักการเมืองพวกนี้จะใช้เงินเป็นบันไดก้าวไปสู่ความสำเร็จทางการเมืองโดยจะให้ความสำคัญด้านเงินตราในการเลือกตั้งแต่ละครั้ง นักการเมืองพวกนี้จะไม่เข้าใจว่าการเมืองคืออะไร เข้าใจแต่ว่าการเมืองคือการที่จะต้องเอาชนะทุกวิถีทาง

4. นักการเมืองประเภทน้ำเน่า นักการเมืองประเภทนี้เมื่อลงสมัครรับเลือกตั้งจะคำต่อผู้ฝ่ายตรงข้ามหรือคำฝ่ายรัฐบาลหรือฝ่ายตรงข้ามอยู่ตลอดเวลาและนักการเมืองประเภทนี้จะให้คำมั่นสัญญากับประชาชนเรื่อยไปไม่จำเป็นต้องยึดถือว่าสัญญาเหล่านั้นจะต้องปฏิบัติได้หรือไม่อีกอย่างหนึ่ง นอกจากจะให้คำมั่นสัญญาต่าง ๆ แก่ประชาชนแล้ว เมื่อมีข่าวของพ่อที่จะแจกจ่ายให้แก่ประชาชนที่จะรับแจกจ่ายเพื่อจะเรียกร้องคะแนนนิยมจากประชาชน

แบ่งตามจิตวิทยาการเมือง 3 ประเภท คือ

Jame David Barber ได้แบ่งกลุ่มคนที่เข้าร่วมในทางการเมืองหรือขบวนการทางการเมือง ระดับนักการเมืองออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ ด้วยกันคือนักการเมือง¹

1. ประเภทอาสาหรืออุทิศตัวเต็มที่ (Devotion) กลุ่มนี้จะอุทิศตัวเองจะเป็นพวกที่มีความคิดและความรู้สึกที่รุนแรง เช่นยอมรับนับถือนโยบายพรรคและหัวหน้าพรรคอย่างลึกซึ้ง (Fanatical Devotion) จนสามารถเอาการเมืองแทนศาสนาได้

1

ใหม่ รักหนุ่มและธวัชชัย ไพจิต. บันทึก 25 นักการเมือง วิเคราะห์การเลือกตั้งของไทย (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์พรรัตน์, 2522), หน้า 149.

เชื่อมั่นและหวังในระบบการเมือง พวกนักการเมืองประเภทนี้จะ เป็นตัวทอกสำคัญที่เดิน หน้าได้แก่นักการเมืองระดับหัวหน้าพรรค กรรมการบริหารพรรค หรือ เลขานุการพรรค เป็นต้น

2. ประเภทแนวร่วมหรือพันธมิตร (alienation) นักการเมืองประเภท มีศรัทธาและมีอุดมการณ์ทางการเมือง รองจากนักการเมืองประเภทแรก แต่จะมีระดับ ความเชื่อมั่นศรัทธาในระบบการเมืองลดระดับลงมาบ้าง เล็กน้อย

3. ประเภทพวกมีศรัทธา (Allegiance) สำหรับนักการเมืองประเภท นี้มีระดับความ เป็นศรัทธาทางการเมืองไม่รุนแรงพอ แม้ว่าโอกาสจะอำนวยให้ก็ตาม พวกนี้จะ เป็นพวก เฉื่อยชา เฉยเมยทางการเมืองแต่มีความ เชื่อมั่นและมีศรัทธาในระบบการเมืองอยู่บ้าง แต่เมื่อความรู้สึก เฉื่อยชา เข้าครอบงำ พวกนี้มักจะโทษคนอื่น เสมอไป (rejection)

ตามที่ได้อธิบายถึงลักษณะของนักการเมืองและประเภทของนักการเมืองส่วนใหญ่ โดยทั่วไปพอที่จะทำให้เห็นภาพของนักการเมืองประเภทต่าง ๆ ที่มีอยู่ในสังคมไทยได้บ้าง

ก่อนที่จะกล่าวถึงแรงจูงใจในการ เข้าสู่การเมืองของนักการเมืองประเภท และระดับต่าง ๆ มีประเด็นที่น่าสนใจหรือน่าสนใจอยู่ประเด็นหนึ่งที่ว่าทำไมมนุษย์จึง "เล่นการเมือง" หรือ "ปฏิบัติการเมือง" ดังนั้นจึงน่าที่จะศึกษาพื้นฐานของมนุษย์ก่อน บ้างเล็กน้อย เพื่อที่จะให้เข้าใจธรรมชาติของมนุษย์ซึ่งเป็นกฎแจจไขข้อข้องใจหลาย ๆ ด้าน การที่มนุษย์เราเล่นการเมืองหรือปฏิบัติการเมือง เพราะวามมนุษย์เราเป็นสัตว์ สังคมและสัตว์การเมืองมีความ เป็นอิสระโดยธรรมชาติ เมื่อลืมนาดูโลกก่อนที่จะโลดแล่น ไปตามลำพัง แต่การโคดเดี่ยวไปตามลำพังนั้นว่า เหว่ หงอยเหงา และเกิดความรู้สึก ไม่มั่นคงมนุษย์จึงย้อนกลับ เข้ามาหาพรรคพวกตามลำดับ¹

¹ ใหม่ รักหมุ่ม และธวัชชัย ไพบูลย์. บันทึก 25 นักการเมืองในไทย วิเคราะห์ การเลือกตั้งในไทย (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์พรทัศน์, 2522), หน้า 145 อ้างใน Eric Fromm : The Insence society, premier Book Faweett publication Inc. 1965. Insene.

เมื่อมนุษย์อยู่รวมกันก็กลายเป็นกลุ่มคนที่มีความเข้มแข็ง ผู้ที่มีความคิดอ่านเฉลียวฉลาดแต่จะต้องเป็นผู้นำกลุ่มโดยมีสมาชิกของกลุ่มจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบวินัยของกลุ่มต่อไป

สมาชิกกลุ่ม (การเมือง) บางคนที่มีความคิดความรู้สึกรุนแรงและมีความคิดอิสระสูงอาจจะแตกตัวไปตั้งกลุ่มใหม่ สร้างตัวเป็นใหญ่ร่วมกับบริษัทบริวารของตนขึ้นมาเป็นกลุ่มการเมืองหรือพรรคการเมืองในที่สุด ซึ่งจะได้กล่าวต่อไปในเรื่องแรงจูงใจซึ่งเป็นปัจจัยที่ไปกระตุ้นให้บุคคลในสังคมมีส่วนร่วมในทางการเมืองจนถึงระดับนักการเมืองในตอนที่ว่าด้วยแรงจูงใจในการเข้ามีส่วนร่วมของนักการเมืองอย่างละเอียดต่อไป

แนวความคิด เกี่ยวกับแรงจูงใจ

โดยทั่วไปแล้ว การจูงใจ (motivation) มีลักษณะเป็นนามธรรม กล่าวคือ เป็นวิธีการที่จะชักนำพฤติกรรมผู้อื่นให้ประพฤติปฏิบัติตามวัตถุประสงค์ พฤติกรรมของคนจะเกิดขึ้นได้ต้องมีแรงจูงใจ เหตุนี้การจูงใจจึงเป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับสิ่งเร้าหรือแรงจูงใจ¹ ซึ่งได้มีผู้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้หลายประการ ดังนี้

Guilford และ Gray² ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับแรงจูงใจว่า "แรงจูงใจคือสิ่งใดก็ตามที่เร้าเร้า นำช่องทางและเสริมสร้างความปรารถนาในการประกอบกิจกรรมในตัวบุคคล"

ในการวิจัยเกี่ยวกับแรงจูงใจ McClelland ได้ระบุถึงแรงจูงใจที่สำคัญ ๆ³ อย่าง 3 คือ ความต้องการทางด้านสังคม อำนาจและความสำเร็จ ความต้องการ

1

สมพงษ์ เกษมสิน. "การบริหารงานบุคคลแผนใหม่" (กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช, 2521), หน้า 302.

2

John S. Guilford and David E. Gray, Motivation and Modern Management (London : Harper and Row, Publishers, 1970), p. 12.

เหล่านี้โดยทั่ว ๆ ไปแล้วจะหมายถึง ความต้องการทางด้านสังคม ความต้องการที่จะ
มีเกียรติยศ ชื่อเสียง และความต้องการความสมหวังในชีวิตตามทฤษฎีการจูงใจของ
Maslow¹

ความต้องการ (need) ของคนจะเป็นจุด เริ่มต้นของกระบวนการจูงใจ
ความต้องการเหล่านี้อาจจะแยกประเภทได้ในแนวทางต่าง ๆ กัน

นักจิตวิทยาได้ให้ข้อเสนอแนะว่าความต้องการของคนอาจจะแบ่งออกได้ เป็น
5 ระดับ วิธีการศึกษาของเขา "เป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวาง" ทฤษฎีการจูงใจของ
มาสโลว์จะมีข้อสมมติฐานดังต่อไปนี้²

1. คนเป็นสัตว์อย่างหนึ่งที่มีความต้องการ ความต้องการของคนที่ไม่มีที่สิ้นสุด
และมีอยู่เสมอ แต่สิ่งที่มนุษย์ต้องการนั้นขึ้นอยู่กับว่าเขามีสิ่งนั้นหรือยัง ขณะที่ความต้อ
การใดได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการอย่างอื่นจะเข้ามาแทนที่ กระบวนการไม่
มีที่สิ้นสุดและจะ เริ่มตั้งแต่ เกิดจนกระทั่งตาย

2. ความต้องการอย่างใดอย่างหนึ่งที่ได้รับการตอบสนองความพอใจแล้วจะไม่
เป็นสิ่งจูงใจพฤติกรรมต่อไปอีก ความต้องการที่ไม่ได้รับการตอบสนองเท่านั้นที่เป็นสิ่ง
จูงใจของพฤติกรรม

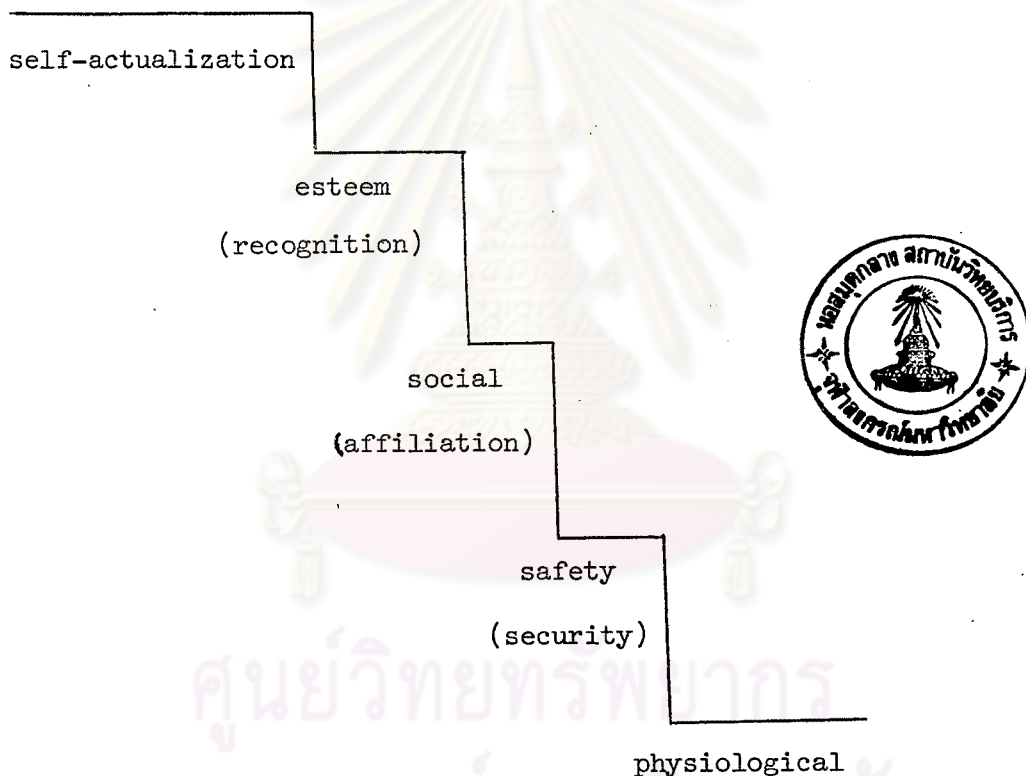
3. ความต้องการของคนจะเริ่มลำดับตามความสำคัญ เมื่อความต้องการ
อย่างหนึ่งได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการอย่างอื่นจะ เกิดขึ้นมาทันที

¹ David C. McClelland, The Achieving Society (Princeton,
N.J. : D. Van Nostrand Co., Inc., 1961).

² Abraham Maslow, "A Preface to Motivational Theory,"
in Psychosomatic Medicine, 2nd (ed.) Jean Denvers (New York : Harper
and Row, 1970), pp. 85-89.

การเรียงลำดับความต้องการของคนจะเป็นไปดังนี้¹ ความต้องการทางร่างกาย (physiological needs) ความต้องการทางด้านความปลอดภัย (safety needs) ความต้องการทางด้านสังคม (social needs) ความต้องการที่จะมีฐานะเด่นหรือมีชื่อเสียง (esteem needs) ความต้องการความสมหวังในชีวิต (self-actualization needs)

รูปที่ 2.1 แสดงระดับความต้องการทฤษฎีของมาสโลว์ (A.H.Maslow)



Maslow's Hierarchy of Needs

¹ Stanley Allen Renshon, Psychological Needs and Political Behavior : A Theory of Personaluty and Political Efficacy (New York : The Free Press, A Division of Macmillan Publishing Co., Inc., 1974), p. 65.

เมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการระดับอื่น จะเริ่มมีความสำคัญและความต้องการเหล่านี้จะจูงใจและครอบงำพฤติกรรมของคน เมื่อความต้องการเหล่านี้ได้รับการตอบสนองความพอใจตามสมควรแล้ว ความต้องการอย่างอื่น ๆ จะเกิดขึ้นมาทันทีตามการเรียงลำดับของความต้องการ

ในข้อเท็จจริงที่ว่าความรุนแรงของความ ต้องการ เหล่านี้อาจจะเปลี่ยนแปลงกลับไปกลับมาภายใต้สถานการณ์ที่แตกต่างกัน เช่น ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดี ความต้องการทางด้านร่างกายและความต้องการทางด้านความปลอดภัยมีแนวโน้มที่จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคน ในขณะที่ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ดีนั้น ความต้องการระดับสูงจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคน

นักวิชาการอีกหลาย ๆ คน ก็ได้กล่าวถึงความต้องการของมนุษย์แตกต่างกันออกไป บางคนบอกว่าสิ่งที่มนุษย์ต้องการจากสังคมก็คือ ความมั่นคง เกียรติยศ และอำนาจ บางคน เช่น Francis K.Hsu บอกว่าสิ่งที่มนุษย์ต้องการจากสังคมก็คือ ความมั่นคงปลอดภัย สถานภาพและการได้มีโอกาสสังสรรค์กับ เพื่อนมนุษย์คนอื่น¹

ความแตกต่างของแรงจูงใจซึ่งเกิดขึ้นในช่วงของชีวิตนั้น มีผลมาจากความแตกต่างอย่างลึกซึ้งของประสบการณ์ในวัยเด็ก เนื่องมาจากความแตกต่างทางครอบครัวและชนชั้นทางสังคม เช่น ประสบการณ์ในด้านความสำเร็จและความล้มเหลวในวัยเด็ก เด็กเหล่านี้จะต้อง เฉลียวฉลาดและแข็งแกร่งพอที่จะมีอิทธิพลต่อเด็กอื่น ๆ ในการเล่น แต่ว่ามีความเสียเปรียบ เนื่องมาจากเขาแต่งตัวซอมซ่อหรือทักษะทางด้านภาษา พัฒนาการของแรงจูงใจเป็นจุดเริ่มต้นทางอำนาจซึ่งยิ่งใหญ่²

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจกับพฤติกรรมทางการเมืองทั่ว ๆ ไปนั้น

¹ Francis K.Hsu, Clan, Caste and Club (Chicago : Van Nostrand, 1963).

² William F. Stone, The Psychology of Politics (New York : The Free Press, A Division of Macmillan Publishing Co., Inc., 1974), p. 118.

ขึ้นอยู่กับกระบวนการอบรมกล่อมเกล่า (socialization) ของแต่ละสังคมซึ่งมีความแตกต่างกันในด้านชนชั้นอย่างลึกซึ้ง อันมีผลต่อพัฒนาการของแรงจูงใจและบทบาททางการเมือง ประสิทธิภาพทางการเมือง ตลอดจนโอกาสของการมีอิทธิพล¹ สำหรับ Smith, Bruner และ White² มีความเชื่อว่า มนุษย์ได้พัฒนาทัศนคติที่มีต่อการเมืองเพื่อสนองตอบความต้องการ 3 ประการคือ

1. เพื่อที่จะได้เข้าใจโลกและควบคุมสถานการณ์ต่าง ๆ
2. เพื่อที่จะได้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่น ๆ
3. เพื่อตอบสนองความตึงเครียดของจิตใจ

ในทัศนะของ Robert E. Lane เห็นว่าการที่มนุษย์ได้เข้าไปเกี่ยวข้องกับทางการเมืองก็เป็นเพราะมีความต้องการในสิ่งสำคัญ 6 ประการ คือ³

1. มนุษย์หาทางที่จะเพิ่มความอยู่ดีกินดีทาง เศรษฐกิจหรือด้านวัตถุ รายได้ ทรัพย์สินและความมั่นคงปลอดภัยทาง เศรษฐกิจ โดยใช้กลไกทางการเมือง (political means)
2. มนุษย์ต้องการมีพวกพ้อง ต้องการความรักใคร่ และมีความสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้อื่น
3. มนุษย์หาทางที่จะทำความเข้าใจเรื่องโลก ตลอดจนสาเหตุที่เกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อมนุษย์ (ต้องการมีความรู้หรือได้รับการศึกษานั้นเอง)
4. มนุษย์หาทางลดความตึงเครียดภายในจิตใจของตน โดยเฉพาะแรงกระตุ้นจากความก้าวร้าว และแรงกระตุ้นในทางเพศ โดยแสดงออกทางการเมือง (political expression)

¹Ibid., p. 117.

²Robert E. Lane, Political Life : Why and How People Get Involved in Politics (New York : The Free Press, 1959), p.102.

³Ibid.

5. มนุษย์ต้องการมีอำนาจเหนือบุคคลอื่นโดยผ่านช่องทางทางการเมือง (political activities)

6. มนุษย์หาทางรักษาไว้ซึ่งความภูมิใจในตัวเอง (self-esteem) และพยายามปรับปรุงให้มีมากยิ่งขึ้น (ความต้องการทางด้านสถานภาพ ชื่อเสียง และความเคารพ) โดยผ่านกิจกรรมทางการเมือง (political activities)

ทั้งนี้ เป็นที่สังเกตได้ว่า สมาชิกของระบบการเมืองแต่ละแห่งต่างก็พยายามแสวงหาอำนาจทางการเมือง เพื่อที่จะได้มีอิทธิพลเหนือนโยบายและการตัดสินใจของรัฐบาล โรเบิร์ต ดาห์ล (Robert A. Dahl) ได้ตั้งข้อสังเกตไว้ว่า อิทธิพลทางการเมืองถูกแจกแจงโดยไม่เท่าเทียมกันในบรรดาสมาชิกของระบบการเมือง ฉะนั้น การแสวงหาอำนาจและการที่จะมีอำนาจนั้นย่อมจะมีวิธีการที่ไม่เหมือนกัน ผู้แสวงหาอำนาจบางคนอาจจะไม่ประสบความสำเร็จถึงแม้ว่า เขาจะใช้ความพยายามแล้วก็ตาม แต่บางคนที่มีอำนาจอยู่ในมือแล้ว อาจจะไม่แสวงหาอำนาจเนื่องจากคนเหล่านี้มีอำนาจโดยตรง สืบทอดจากบรรพบุรุษ ปัญหาสำคัญอยู่ที่ว่า 1) เหตุใดคนบางคนจึงแสวงหาอำนาจมากกว่าคนอื่น ๆ 2) เหตุใดคนบางคนจึงได้รับอำนาจมากกว่าคนอื่น ๆ

แรงจูงใจของนักการเมือง

จากแนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจดังกล่าวข้างต้นก็พอจะอธิบายได้ว่า ทำไมบุคคลจึงมีการแสดงออกในลักษณะต่าง ๆ กัน ซึ่งสำหรับตัวนักการเมืองแล้ว ปัจจัยหลักที่ผลักดันให้คนเข้ามา "เล่นการเมือง" นั้นอยู่ที่ "ความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมือง" ดังที่ โรเบิร์ต เอ. ดาห์ล (Robert A. Dahl)¹ เชื่อว่าความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมืองและการเข้ามามีส่วนร่วมทางการเมืองนั้นคือ ทั้งสองสิ่งต่างก็มีอิทธิพลต่อกันและกัน ความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมือง ทำให้เข้าไปมีส่วนร่วม

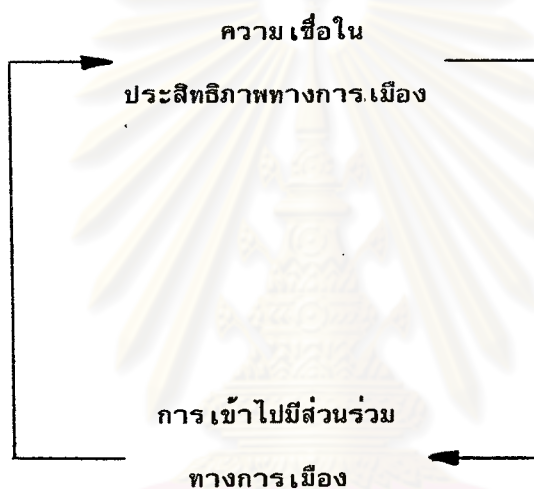
1

Robert A. Dahl, Modern Political Analysis, 2nd ed.

(New Delhi : Prentice-Hall of India, 1975), p. 86.

ทางการเมือง และการเข้าไปมีส่วนร่วมทางการเมืองก็ทำให้ความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมืองเพิ่มขึ้นไปด้วย¹ ดังภาพประกอบ

รูปที่ 2.2 แสดงความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมืองกับการเข้าไปมีส่วนร่วมทางการเมือง



นอกจากนั้นยังมีการวิจัยพบว่า บุคคลที่ขอมุ่งเกี่ยวกับงานสังคม เช่น เป็นกรรมการจัดงานส่วนท้องถิ่น เป็นกรรมการบริหารของสมาคมที่ไม่เกี่ยวกับการเมือง ก็ดี มักมีแนวโน้มที่จะเข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการเมืองมากกว่าผู้ที่ไม่ยอมยุ่งเกี่ยวกับงานสังคม² โดยปกติแล้ว มนุษย์ทุกคนอยู่ในฐานะที่จะใช้ทรัพยากรทางการเมือง แต่ว่า มนุษย์มีวัตถุประสงค์อยู่จำนวนมาก โดยที่มนุษย์ใช้วิธีการต่าง ๆ กันเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์

¹

Robert A. Dahl, Who Governs : Democracy and Power in an American City (New Haven : Yale University Press, 1961), p. 114.

²

Ibid., p. 116.

ดังกล่าว การใช้ทรัพยากรของมนุษย์ไว้ว่าเพื่อต้องการที่จะมีอำนาจเสมอไป แต่ว่าผู้
แสวงหาอำนาจจำเป็นต้องใช้ทรัพยากร¹ เหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น

คำตอบของปัญหาสามารถสรุปแยกออกได้เป็น 3 กลุ่ม คือ²

1. มนุษย์แสวงหาอำนาจเพื่อที่จะเป็นเจ้าของทรัพยากร โดยต้องการที่จะ
เป็นผู้รักษาผลประโยชน์ของประชาชนทุกคน รักษาความเป็นธรรมให้กับทุกคน รักษา
ผลประโยชน์ให้กับรัฐหรือแสวงหาอำนาจเพื่อตอบสนองความต้องการของจิตใจ เสรีภาพ
และเพื่อความสุข

นักปรัชญาการเมืองกล่าวว่า ผู้นำควรที่จะแสวงหาอำนาจเพื่อที่จะสามารถใช้
อำนาจหน้าที่ (authority) ได้ อย่างไรก็ตามไม่มีนักปรัชญาทางการเมืองยืนยันว่า
สิ่งนี้เป็นเหตุผลเพียงประการเดียวของคำถามที่ว่า ทำไมมนุษย์จึงแสวงหาอำนาจ

2. มนุษย์แสวงหาอำนาจ โดยจิตสำนึกเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเอง

3. มนุษย์แสวงหาอำนาจ โดยมีแรงจูงใจจากจิตใต้สำนึก Harold
Lasswell สรุปว่า ผู้แสวงหาอำนาจทางการเมืองมีความต้องการในอำนาจเพื่อชดเชย
สิ่งที่ขาดไปทางจิตใจเมื่อวัยเด็ก การชดเชยสิ่งที่ขาดไปในวัยเด็กจึงเป็นแรงกระตุ้นสำหรับ
ผู้แสวงหาอำนาจทางการเมืองก็คือ การไม่ได้รับความนับถือ ศรัทธา และความรักใน
วัยเด็ก คนเหล่านี้จะได้รับความกระทบกระเทือนทางใจและจะประมาณค่าของตัวเองต่ำ
ลงไป ในวัยเด็กหรือเมื่อเป็นผู้ใหญ่หรือต่อ ๆ มา ๆ ผู้แสวงหาอำนาจเรียนรู้ที่จะยก
ระดับคุณค่าของตนเองด้วยวิธีการตั้ง เป้าหมายในเรื่องอำนาจ คนเหล่านี้เริ่มที่จะมีความ
เชื่อว่าด้วยวิธีการแสวงหาอำนาจ เขาสามารถที่จะสร้างตนเองให้ดีขึ้นได้ และด้วยเหตุ

1

Ibid., p. 87.

2

Ibid., p. 87-88.

ผลนี้ การสร้างความรักและความ เชื่อถือ หรือพวก เขาจะสามารถ เปลี่ยนทัศนคติผู้อื่น ที่มีต่อเขาได้ ด้วยอำนาจจะทำให้เขามีความสำคัญ เป็นที่รักนับถือและชื่นชม เขาหวัง ว่าด้วยความสัมพันธ์เกี่ยวกับอำนาจ ความเห็นใจ ความรักและความศรัทธาจะเกิดขึ้น ในครอบครัวของเขา พฤติกรรมบางส่วนเท่านั้นที่ต้องการแรงกระตุ้น โดยมีโนธรรม และเหตุผลในทางตรงกันข้าม แรงจูงใจจำนวนมากก็เป็นสิ่งที่ไร้โนธรรม ผู้แสวงหา อำนาจไม่มีความจำเป็นอันใดที่จะต้องเข้าใจว่า เหตุใดเขาจึงแสวงหาอำนาจ โดยการ เปรียบเทียบกับบุคคลอื่น ๆ แล้ว ผู้แสวงหาอำนาจ ก) ให้คุณค่าอย่างสูงกับการมีอำนาจ ข) ต้องการอำนาจ (และสิ่งที่มีคุณค่าอื่น ๆ สำหรับตัวเอง ความต้องการ เบื้องต้นที่จะ นำไปสู่ความต้องการอื่น ๆ) ค) มีความเชื่อมั่นอย่างสูงว่าสามารถที่จะมีอำนาจได้ ง) มีความต้องการอย่างน้อยที่สุดคือความ เชื่อวชาญในการใช้อำนาจ¹

Lasswell ได้แจกแจงคุณลักษณะของผู้แสวงหาอำนาจ อย่างไรก็ตาม เขาได้ เน้นเฉพาะผู้มีคุณสมบัติ ซึ่ง Dahl ได้แจกแจงออกมา

1. ผู้แสวงหาอำนาจไม่มีความจำเป็นที่จะแสวงหาอำนาจในคณะรัฐบาล เขา ควรจะแสวงหาอำนาจในสถานการณ์อื่น ๆ เช่น ในวงการธุรกิจ วงการศาสนาหรือใน มหาวิทยาลัย

2. สร้างความเสียหายอย่างรุนแรงต่อชื่อเสียง เกียรติยศของบุคคลอื่น "ปราศจากคำขุดเซยหรือคำตอบแทน" โดยไม่ได้สร้างสรรค์ผู้แสวงหาอำนาจ แต่ "จะทำให้ผู้แสวงหาอำนาจคนอื่น ๆ ต้องถอนตัวออกไป และในกรณีที่ร้ายแรงที่สุด การ ฆาตกรรมตัวเอง"

3. ความรู้สึกภูมิใจในเกียรติยศชื่อเสียง ซึ่งมีอยู่ในระดับต่ำ จะได้รับการกลั่นกรองด้วยวิธีการต่าง ๆ ที่มากกว่ากิจกรรมทางการเมือง ตัวอย่างเช่นอาจถูก

1

Harold D. Lasswell, "The Political Personality", in Power and Personality (New York : W.W. Norton Co., 1948), p. 90.

ชักชวนขึ้นสู่เวทีการเมืองและกลายเป็นผู้ที่ต้องการความชื่นชมนับถือจากบุคคลทั่วไป

4. บุคคลซึ่งแสวงหาอำนาจเพื่อชดเชยความรู้สึกของตนเองที่ว่าไม่มีความสามารถพอเพียงที่จะมีอำนาจ เมื่อนั้น เขาก็จะได้รับการกระตุ้นอย่างรุนแรงในการที่จะไม่ชอบและไม่เชื่อถือในบุคคลอื่น "บุคคลซึ่งไม่มีความต้องการในอำนาจก็จะทำตัวห่างเหินอย่างมากจากผู้ที่สนับสนุนคน ฉะนั้น การประสบความสำเร็จในอำนาจจึงเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้สำหรับ เขา"

5. จากการศึกษาค้นคว้าได้แสดงให้เห็นว่า ความรู้สึกเชื่อมั่นในตนเองและประสิทธิภาพของบุคคลมีความสัมพันธ์อย่างมากกับการมีส่วนร่วมทางการเมือง อย่างไรก็ตามดูเหมือนกับว่าบุคคลซึ่งมีความเชื่อมั่นในตนเองและมีประสิทธิภาพอาจจะไม่มีความรู้สึกภูมิใจในเกียรติยศชื่อเสียงเสมอไป

6. อำนาจสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ได้มากมาย ฉะนั้นบุคคลหนึ่งอาจจะแสวงหาอำนาจโดยมีแรงจูงใจที่แตกต่างกันไปมากมาย ความต้องการที่จะชดเชยความรู้สึกที่ว่าตนเองมีคุณค่า เป็นเพียงแรงจูงใจอย่างหนึ่งเท่านั้น¹

ทั้งหมดที่กล่าวมานั้น สามารถสรุปได้ดังนี้คือ

ประการแรก ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลอะไรก็ตาม บางคนจะแสวงหาอำนาจมากกว่าบุคคลอื่น ๆ

ประการที่สอง ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพ และแรงจูงใจของบุคคลซึ่งต้องการแสวงหาอำนาจก็ยังคงมีน้อยมาก ทุก ๆ คนเห็นพ้องต้องกันว่า บุคคลที่แสวงหาอำนาจจะมีความกระตือรือร้นมากกว่าคนอื่น ๆ

ประการที่สาม ขึ้นอยู่กับวัฒนธรรม สังคม เศรษฐกิจ และระบบการเมืองอำนาจ (ตามที่ ลาสเวลล์ และคนอื่น ๆ อีกจำนวนมากได้กล่าวไว้แล้ว) สามารถ

1

Harold D. Lasswell, "A Note on Type of Political Personality", The Journal of Social Issues 24(July 1968), p. 81-89.

นำมาใช้เพื่อแสวงหาชื่อเสียง เกียรติยศ สิ่งตอบแทน ความมั่นคง ความนิยมนับถือ ความรักใคร่ ความร่ำรวย และสิ่งมีคุณค่าอื่น ๆ อีกจำนวนมาก มันไม่ใช่เป็นเรื่องที่น่าแปลกใจว่า บุคคลสามารถที่จะแสวงหาอำนาจ เพราะไม่เช่นนั้นเราก็จำเป็นที่จะต้องสันนิษฐานว่าการแสวงหาอำนาจเป็นเรื่องผิดปกติด้วยวิธีการของอำนาจ ทำให้ดูเหมือนว่าอำนาจเงิน บางคนใช้ความพยายามมากกว่าบุคคลอื่น ๆ เพื่อที่จะมีเงินคนอื่น ๆ ซึ่งไม่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้ความพยายามมาก เช่นนั้น เนื่องจากเขาเห็นว่าเงินเป็นเครื่องมือที่จะนำไปสู่เป้าหมายอื่น ๆ

ประการที่สี่ การแสวงหาอำนาจก็ เช่นเดียวกับพฤติกรรมอื่น ๆ มีแรงจูงใจที่มีมโนธรรมและแรงจูงใจที่ไม่มีมโนธรรม บุคคลซึ่งแสวงหาอำนาจจะรู้ดีถึงเหตุผลว่าเหตุใด เขาจึงทำเช่นนั้น และเป็นเรื่องยากที่เราจะรู้ถึงเหตุผลเหล่านั้น

ประการที่ห้า ดูเหมือนว่าผู้แสวงหาอำนาจทั้งหมดมีบุคลิกภาพที่ไม่เหมือนกัน เหตุผลมีอยู่มาก เช่น มโนธรรม และไม่มีมโนธรรม ทำไมคนจึงต้องการอำนาจ โดยมีตัวแปรจำนวนมากในคุณค่าและผลประโยชน์ของอำนาจในระบบการเมืองหนึ่ง ๆ

นักการเมืองกับแรงจูงใจในการรักษาผลประโยชน์ส่วนตัว

นักการเมืองก็ เช่นเดียวกับบุคคลทั่ว ๆ ไปที่มีพฤติกรรมในการรักษาไว้ซึ่งผลประโยชน์ส่วนตัว โดยที่เป็นตัวผลักดันหรือจูงใจในการมีบทบาททางการเมืองต่าง ๆ ไปสู่เป้าหมายหรือความสำเร็จทางการเมือง ดังที่ McClelland นิยามว่า แรงจูงใจทางความสำเร็จ เป็นความปรารถนาที่จะทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี และแข่งขันกันด้วยมาตรฐานอันดีเยี่ยม (standard of excellence) หรือทำได้ดีกว่าบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง ความพยายามเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ ความรู้สึกสบายใจเมื่อประสบความสำเร็จ และมีความวิตกกังวล เมื่อไม่ประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว¹

¹ David McClelland, The Achievement Motive (New York : Appleton-Century-Crofts, Inc., 1953), pp. 110-111.

Hilgard ได้นิยามแรงจูงใจทางความสำเร็จว่า เป็นแรงจูงใจชนิดหนึ่งที่ทำให้บุคคลมีการกระทำเพื่อบรรลุเป้าหมาย (goal) ด้วยมาตรฐานอันดีเยี่ยม¹

Arkinson กล่าวถึง แรงจูงใจทางความสำเร็จในลักษณะของสมรรถนะ (capacity) ต่อการรับเอาความภาคภูมิใจในความสำเร็จ² ส่วน Beckman และ Secord กล่าวว่า ถ้ามีการทำลายเกี่ยวกับมาตรฐานของการปฏิบัติ แต่ละคนสนองตอบต่อเหตุการณ์แตกต่างกัน บุคคลที่ตั้งมาตรฐานของตัวเองไว้สูง จะพยายามอย่างมากเพื่อให้ถึงมาตรฐาน ส่วนบุคคลที่ไม่ได้ตั้งมาตรฐานสำหรับตนเอง ก็จะมี ความพยายามน้อยและมีความรู้สึกเฉย ๆ ต่อความสำเร็จตามมาตรฐานที่ตั้งไว้ บุคคลพวกนี้จะมีแรงจูงใจทางความสำเร็จแตกต่างกัน³ นอกจากนี้ McClelland ยังพบว่ามนุษย์เรามีระดับของความต้องการความสำเร็จแตกต่างกัน และสิ่งที่บอกถึงความแตกต่างนี้คือ แรงจูงใจทางความสำเร็จ⁴

จากนิยามที่กล่าวมาข้างต้นนั้น พอจะสรุปได้ว่าแรงจูงใจนี้คือ แรงจูงใจที่จะทำอะไรขึ้นมาให้ได้หรือได้ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ตนทำได้ หลีกเลี่ยงความล้มเหลวในบางวัฒนธรรม โดยเฉพาะวัฒนธรรมที่เจริญแล้ว บุคคลที่จะได้รับการสั่งสอนให้พยายามประสบความสำเร็จไม่

1

Ernest R. Hilgard, Introduction to Psychology (New York : Harcourt, Brace & World, Inc., 1967), p. 153.

2

John W. Arkinson, An Introduction to Motivation (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand Co., Inc., 1961), p. 241.

3

Carl W. Beckman and Paul F. Secord, A Social Psychological View of Education (New York : Harcourt, Brace & World Inc., 1964), p. 568.

4

วุฒิชัย จานงค์, แนวความคิดเรื่องพฤติกรรมขององค์การ (กรุงเทพฯ : เจริญรัตน์การพิมพ์, 2520), หน้า 227.

ในสิ่งหนึ่งก็สิ่งใด อาจจะเป็นการหาเงินให้ได้มาก ทำงานที่ใช้ความรู้สูง ๆ โดยผู้นั้นจะต้องทำงานหนักและอดสาหัส เพื่อที่จะให้ได้สิ่งนั้นมา แต่ก็มิได้หมายความว่า จะต้อง เป็น เช่นนี้ไปทุกวัฒนธรรม¹

ความรุนแรงของแรงจูงใจที่จะทำอะไรได้สำเร็จนี้ มีส่วนคล้ายกับแรงจูงใจทฤษฎีอื่น ๆ ตรงที่แต่ละบุคคลมีต่างกันมาก ในบางคนแรงจูงใจที่จะให้ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ตนทำมีความรุนแรงมาก ซึ่งเรียกว่ามีระดับปณิธาน (level of aspiration) สูง ขณะที่บางคนอาจจะเรียกได้ว่าต่ำมาก แต่อย่างไรเราก็กล่าวได้ว่าทุกคนมีแรงจูงใจนี้อยู่ระดับหนึ่ง

แรงจูงใจนี้จะรุนแรงเพียงไรนั้น ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับว่าผู้นั้นได้เคยประสบความสำเร็จมาแล้วแค่ไหน โดยปกติคนจะไม่ทะเยอทะยานที่จะประสบความสำเร็จในฐานะนักกีฬา นักวิชาการหรือนักดนตรี เว้นไว้เสียแต่ว่าเขาได้เคยประสบความสำเร็จในเรื่องนั้น ๆ มาบ้างแล้ว ถ้าเขาได้เคยประสบความสำเร็จมาบ้างพอสมควร จุดมุ่งหมายของเขาก็จะไม่สูง เท่ากับคนที่เคยประสบความสำเร็จมาแล้วอย่างดีเด่น เขาพบว่าจุดเริ่มต้นของแรงจูงใจมาจากการฝึกรวมที่เด็กได้รับมาตั้งแต่เด็ก คนที่มีแรงจูงใจในเรื่องนี้สูง โดยทั่วไปมักจะเป็นคนที่ถูกเลี้ยงมาในบ้านที่เน้นถึงความสำคัญของการไม่พึ่งพิง พ่อแม่มักจะเป็นคนที่ช่วยให้เด็กแก้ปัญหาให้ได้ตั้งแต่เด็ก ๆ

Robert E. Lane² กล่าวว่า การที่บุคคล เขามีส่วนร่วมทางการเมืองในระดับสูง เนื่องมาจากการกระตุ้นเตือนที่มากขึ้นและ เพราะผลประโยชน์นั้นเอง โดยมนุษย์จะลอกเลียนแบบความคิดและการแสดงกิจกรรม เพื่อการกินดีอยู่ดีด้านวัตถุ มนุษย์จะปกป้องทรัพย์สินของตนเองให้เกิดความมั่นคงยิ่งขึ้น มีรายได้ที่แน่นอน ซึ่งหากจะ

¹ ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2520), หน้า 24.

² Robert E. Lane, Political Life : Why People Get Involved in Politics, pp. 99-103.

พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับการ เมืองจะต้องพิจารณาจากผลประโยชน์ในทาง เศรษฐกิจไปสู่การเมือง จากจุดนี้ บัจฉัยเรื่องความทะเยอทะยานจึงลดน้อยลง การ พิจารณาถึงการจำแนกธรรมชาติของความพึงพอใจ จะบรรลุได้ก็โดยการพิจารณา เรื่อง การเมืองจากผลประโยชน์ทาง เศรษฐกิจ

ระดับความต้องการในทาง เศรษฐกิจทฤษฎีทาง เศรษฐกิจได้ชี้ให้เห็นว่า¹ การ ที่มีมนุษย์มีเงินจำนวนมากเท่าไรฉันใดบุคคลที่มีเงินน้อย เงินแต่ละเหรียญจะยังความพึง พพอใจให้แก่บุคคลนั้น เงินก็เหมือนกับสิ่งของ ที่มีการลดน้อยถอยลงของอรรถประโยชน์ ขึ้นสุดท้าย บุคคลที่มีเงินน้อย ก็จำเป็นอยู่เองที่ต้องแสวงหาความมั่งคั่งทาง เศรษฐกิจ โดยใช้วิธีการทางการเมืองที่ว่า การให้รางวัลทาง เศรษฐกิจของการเมืองจะปรากฏ เด่นชัดในกลุ่มที่มีรายได้น้อย ยิ่งไปกว่านั้นจะปรากฏ เด่นชัดในกลุ่มที่มีรายได้น้อย ยิ่งไป กว่านั้นจะ เห็นได้ว่ากลุ่มพวกนี้ จะสนใจทางด้านการเมือง โดยมุ่งทาง เศรษฐกิจ เป็น เกณฑ์

Graham Wallas² กล่าวว่า ผลประโยชน์ของมนุษย์ที่ทำให้มนุษย์เข้าไป เล่นการเมือง นำไปสู่คำถามขึ้นต่อไปว่าผลประโยชน์ใด? เขาวิจารณ์ถึงการใช้เหตุใช้ ผลมากเกินไปของกลุ่มถือเอาประโยชน์เป็นใหญ่ และ เห็น เรื่องของการแสดงออกทาง การเมืองนั้นมีสาเหตุมาจากแรงกระตุ้นต่าง ๆ เช่น ความเสียอกเสียใจ ความกลัว ความยินดี ความปรารถนาในทรัพย์สิน สัญชาตญาณของการต่อสู้ ความสงสัย ความ ออยากรู้อยากเห็น และความปรารถนาที่จะหลบหนีภัย ลาสเวลล์ เห็นพ้องกับทฤษฎี แรงกระตุ้น (impulse theory) แต่ยังคงมีความ เชื่อว่าการแสดงออกทางการเมือง ของมนุษย์นั้น มีสาเหตุมาจากผลประโยชน์ของปัจเจกบุคคลเป็นสำคัญ จากความ เชื่อ ของ Lasswell เราจะได้ข้อสังเกตประการหนึ่งว่า อารมณ์ของบุคคลจะ เข้าแทน

1

Ibid., p. 103-107.

2

Ibid., p. 101.



ที่วัตถุประสงค์ เศรษฐกิจ และควมมีเหตุมีผลจะ เข้าแทนที่ทฤษฎีทาง เศรษฐกิจ ที่ว่ามนุษย์ เป็นสัตว์ เศรษฐกิจ ใช้การ เมือง เป็น เครื่องมือนำไปสู่ความต้องการทาง เศรษฐกิจ

นักการเมืองกับแรงจูงใจในการแสวงหาชื่อเสียง เกียรติยศ

คนส่วนมากต้องการมีสถานภาพอันได้แก่ฐานะหรือตำแหน่งขนาดหนึ่งในหมู่ที่ เพื่อนฝูงของตน อย่างน้อยที่สุดคนก็ถูก เราให้ทำตนอยู่ในฐานะที่คนอื่นคิดถึงตนในแง่ดีให้ ได้รับความนับถือจากคนในหมู่ที่ตนรู้จัก และไม่ต้องการให้คนอื่นเห็นว่าตนต่ำต้อย ถ้า ความต้องการนี้มีอย่างแรงจัด ผู้นั้นอาจต้องการที่จะได้รับตำแหน่งที่สูงที่สุดในชุมชนของ ตนในอาชีพของตนหรือในมาตรฐานการ เปรียบเทียบอื่น ๆ ถ้าจะกล่าวไปแล้วบุคคลประเภทนี้ มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง (achievement motive) เขามีความปรารถนาที่จะให้ตนอยู่ ณ ตำแหน่งหนึ่งตำแหน่งใด และต้องการที่จะได้รู้ว่าใครอยู่เหนือคนหรือ เหนือใครอยู่ต่ำกว่า ตนจะได้รับปฏิบัติตนได้เหมาะสม ทั้งนี้ระบบของตำแหน่งแตกต่างกันไปตามหมู่ไม่ว่าจะเป็น ชุมชนใด สังคมใด ทั้งเก่าแก่และปัจจุบัน มีระบบตำแหน่ง (status system) ของตนเองทั้งสิ้น¹

สิ่งอื่นที่เกี่ยวข้องใกล้ชิดกับฐานะและตำแหน่งคือ เกียรติยศ ชื่อเสียง (prestige) และอำนาจความต้องการที่จะได้มีชื่อเสียงก็คือ ความต้องการที่จะรู้สึก ได้ว่าตนเหนือคนอื่น ความต้องการที่จะได้มีอำนาจก็คล้าย ๆ กัน แต่ไม่เหมือนกันที่ เดียว มีคนบางคนที่หลีกเลี่ยงไม่ใส่ใจกับความมีชื่อเสียงแต่ทะเยอทะยานที่จะมีอำนาจ เหนือพวกพ้อง บางคนอาจจะไม่มีชื่อเสียงใดเลยแต่กำอำนาจต่าง ๆ ไว้ในมือ วิธีการ แบบนี้แสดงให้เห็นถึงผลของความต้องการมีสถานภาพในวิธีที่ต่างกันออกไป

ฐานะหรือตำแหน่ง เป็นจุดมุ่งหมายทุกขัตติยภูมิ ที่มีเพื่อตอบสนองแรงจูงใจชั้น มูลฐานมากมาย คนที่มีสถานภาพอย่างหนึ่งสามารถจะคาดหวังได้ว่าจะทำเงินได้ขนาด หนึ่ง มีชีวิตได้แบบหนึ่ง และได้รับการปฏิบัติจากคนอื่นอย่างหนึ่ง ดังนั้นสถานภาพสามารถ ประกันให้เราได้ไม่มากนักน้อยกว่าบุคคล อาจตอบสนองความต้องการอื่น ๆ ได้ขนาดหนึ่ง

¹ ประพนอม สโชนาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 89.

และนอกจากนี้มันยังช่วยให้คนไม่ต้องกลัวว่า เขาจะต้องสูญเสียความพอใจบางอย่างที่ไปด้วยกันกับสถานภาพ

นักการเมืองกับแรงจูงใจในการตอบสนองความต้องการของจิตใจ

แรงจูงใจของมนุษย์บางครั้งก็เป็นไปโดยไม่รู้ตัว ในที่นี้เราหมายความว่า คนเรามักจะไม่ค่อยรู้ว่าแรงจูงใจอันแท้จริงคืออะไร และจุดมุ่งหมายของตนคืออะไร¹ บางครั้งเราอาจจะหาเหตุผลสำหรับพฤติกรรมของเราได้ แต่ส่วนมากแล้วเรามักจะบอกไม่ได้ว่าตัวการที่จูงใจให้เราทำพฤติกรรมที่แท้จริงคืออะไร อาจจะหาคำตอบหลายประเด็นคือ

ประเด็นแรก คือ พฤติกรรมอันหนึ่งอันใดอาจจะเกิดจากการเกี่ยวเนื่องกันระหว่างแรงจูงใจและแรงผลักดันต่าง ๆ มากมาย จึงเป็นการยากที่ผู้หนึ่งผู้ใดแม้จะเป็นผู้เฝ้าสังเกตที่ชำรุดซึ่งรู้ถึงเรื่องราวส่วนตัวของผู้นั้นมาตั้งแต่ต้นจะบอกได้ถึงแรงจูงใจที่อยู่เบื้องหลังการกระทำนั้น ๆ ได้ถูกต้องเสมอไป

ประการที่สอง คือ แรงจูงใจในแง่หนึ่ง เป็นนิสัย ทุกคนรับเอาพฤติกรรมต่าง ๆ มาเป็นนิสัยของคนไทยโดยไม่รู้ตัว แรงจูงใจที่ดิ้นรนอันสลับซับซ้อนอาจเกิดขึ้นมาได้แบบนี้ และ

ประการที่สาม คือ แรงจูงใจมักจะเกิดภายใต้ภาวะที่ไม่ขึ้นชอบ ซึ่งเราอาจจะลืม หรือพูดได้อีกอย่างหนึ่งว่าเราไม่ต้องการนึกได้ถึงแรงจูงใจของมัน ฉะนั้นเขาจึงลืมมันเสียด้วยกระบวนการที่เรียกว่า repression เราอาจกล่าวได้ย่อ ๆ ว่า repression เป็นกระบวนการที่สามารถทำให้เราลอกตัวเรา เกี่ยวพันแรงจูงใจของเราได้ เพราะเราไม่ประสงค์ที่จะรับมันในสภาพที่เป็นจริง ๆ ในที่สุดเราก็ปลอมแปลงกันเสีย โดยรับรู้ให้ต่างจากที่มันเป็นจริง ๆ หรือโดยปฏิเสธที่จะระลึกถึงมันได้โดยสิ้นเชิง แต่ส่วนนี้จะยังคงอยู่ในส่วนที่เรียกว่า จิตใต้สำนึก (unconscious level) .จะเป็นตัวจูงใจให้บุคคลมีพฤติกรรมต่าง ๆ ขึ้นได้

Lasswell¹ กล่าวว่า ผู้แสวงหาอำนาจจะเสาะแสวงหรือเพิ่มพูนอำนาจ เพื่อเป็นการทดแทนการขาดตกบกพร่องบางอย่างในตอนเยาว์วัย เช่น โอกาสในการศึกษา ความรักของพ่อแม่สิ่งสำคัญที่สุดคือ ความรักและความเคารพในตัวเอง ในพวกนักการเมืองปมด้อยนี้มักจะเกิดในตอนเยาว์วัย ซึ่งโตพอที่จะรับทราบลักษณะความแตกต่างในสังคม เป็นลักษณะที่ความเชื่อมั่นในตนเองถูกทำลายอย่างสิ้นเชิง สิ่งเหล่านี้ทำให้บุคคลนั้นมีปมด้อย ถ้าบุคคลใดรู้จักคำว่าลำเอียงในระยะปฐมวัยจะสร้างบุคลิกภาพที่เลวในอนาคตได้ คนที่มีปมด้อยจะพยายามแสดงออกเพื่อปกปิดปมด้อยของตน นักการเมืองที่ประสบความสำเร็จมักจะมีสมองปานกลางไม่เด่นในระยะต้น ๆ แต่อาจจะเด่นในระดับอุดมศึกษา พวกนี้เชื่อว่า อำนาจเป็นสิ่งเดียวที่จะสร้างสถานภาพของตนที่รู้สึกต่ำในวัยเด็กให้สูงขึ้น จะนำมาซึ่งความรัก ความเคารพ และอำนาจจะสามารถเปลี่ยนทัศนคติของบุคคลอื่น ๆ ที่มีต่อตัวเขาได้ พวกแสวงหาอำนาจแบบจิตใต้สำนึกนี้จะใช้อำนาจที่ตนได้รับมากับสถาบันอื่น ๆ เพื่อก่อให้เกิดความรู้สึกว่า ศักดิ์ศรีของตนได้ถูกพัฒนาส่งเสริม

แรงกระตุ้นที่ได้รับมานี้เกิดขึ้นอย่างไม่จงใจในจิตสำนึก ทำให้นักการเมืองเหล่านี้ไม่เข้าใจในหลักการที่เขาต้องการจะได้อำนาจ พวกนี้จะแสวงหาอำนาจอย่างเต็มที่ เนื่องจากเป็นสิ่งที่ถูกต้องตามคุณค่าที่เขาคิด

นักการเมืองกับแรงจูงใจในการรักษาความเป็นธรรมของสังคม

ความเป็นธรรมของสังคม (social justice) นั้น คือการจัดสรรทรัพยากร (allocation of resources) ในสังคมอย่างเท่าเทียมกัน

ระบบการเมืองกับการกระจายทรัพยากร

การเร่งพัฒนาประเทศให้พ้นจากสภาพสังคมดั้งเดิม (traditional

¹

Lasswell, "The Political Personality, p. 93.

society) ที่ค่อยพัฒนาไปสู่สภาพของความทันสมัยของประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลาย (modernity) โดยระดมทรัพยากรจากทุกส่วนของประเทศมาใช้ในการพัฒนา ในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อนี้เองแทบทุกประเทศก็เผชิญกับวิกฤตการณ์หลายด้าน หรือด้านใดด้านหนึ่ง ซึ่งมีผลให้กระบวนการพัฒนาดังกล่าวเกิดภาวะชะงักงัน และทำให้ระบบการเมืองไร้เสถียรภาพ วิกฤตการณ์ที่เกิดแก่ประเทศกำลังพัฒนาเหล่านี้ โดยทั่วไปมีอยู่ 5 ประการคือ วิกฤตการณ์ด้านเอกลักษณ์ (identity crisis) วิกฤตการณ์ด้านความชอบธรรม (legitimacy crisis) วิกฤตการณ์เนื่องจากการเข้ามามีส่วนร่วม (participation crisis) วิกฤตการณ์ด้านการเข้าถึงประชาชน (penetration crisis) และวิกฤตการณ์ด้านการกระจายทรัพยากรดูเหมือนจะร้ายแรงที่สุด ดังที่ Joseph LaPalombara นักรัฐศาสตร์ผู้หนึ่งได้กล่าวไว้ว่า ในสภาพความท่วมท้นแห่งวิกฤตการณ์อันหนักหน่วง เช่นนั้น วิกฤตการณ์ด้านการกระจายทรัพยากรได้ขยายตัวออกไปมากที่สุด¹ ได้กล่าวว่า ประเทศกำลังพัฒนาหรือด้อยพัฒนาทุกประเทศต้องพบกับปัญหาการกระจายทรัพยากร แต่อาจจะแตกต่างกันในระดับความรุนแรงเท่านั้น

Max F. Millikan เห็นว่า ปัญหาความไม่เท่าเทียมกันในประเทศด้อยพัฒนา มีอยู่ 5 ประการได้แก่²

1. ปัญหาการกระจายรายได้
2. ความไม่เท่าเทียมกันในมาตรฐานการครองชีพระหว่างภูมิภาคต่าง ๆ ในประเทศ
3. ความแตกต่างกันระหว่างชนบทกับตัวเมืองในด้านความเจริญ

¹ Joseph LaPalombara, "Distribution and Development", in Modernization : The Dynamics of Growth, ed. Myron Weiner (Washington D.C. : Voice of America Forum Lectures, 1966), p. 243.

² Max F. Millikan, "Equity Versus Productivity", in Economic Development.

4. ปัญหาระหว่างผู้บริโภคกับผู้ผลิต เช่น การขึ้นราคาสินค้าเกษตร ทำให้เกษตรกรพอใจ แต่ชาวเมืองเดือดร้อน
5. การเรียกร้องของกลุ่มต่าง ๆ ที่ต้องการมีส่วนร่วมในการกำหนดผลิตผลของชาติ (national product) ในด้านต่าง ๆ

ในประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลายมักจะมีอัตราการเพิ่มของประชากรที่สูงมาก ทำให้จำนวนคนซึ่งต้องการบริการหรือทรัพยากรเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ขณะที่จำนวนทรัพยากรมีอยู่น้อย ประกอบกับทรัพยากรธรรมชาติบางส่วนถูกประเทศเจ้าอาณานิคมในอดีต และประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจในปัจจุบันขูดรีดเอาไป นอกจากนี้บางประเทศใช้ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมเสรี ซึ่งเปิดโอกาสให้คนส่วนน้อยที่ได้เปรียบฉวยทรัพยากรส่วนใหญ่ไป เป็นของตน ฉะนั้น ปัญหาที่ระบบการเมืองทุกระบบจะต้องเผชิญอยู่ไม่ว่าจะเป็นประเทศประชาธิปไตย หรือประเทศเผด็จการ คือทำอย่างไรจึงจะแบ่งปันทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้แก่สมาชิกของระบบการเมืองนั้นอย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน ปัญหาดังกล่าวนี้นับเป็นเรื่องที่นักวิชาการด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักเศรษฐศาสตร์ท่อมแสดงความสนใจอย่างมาก สำหรับนักรัฐศาสตร์นั้น ในปัจจุบันปรากฏว่ามีผู้ยอมรับความสำคัญของปัญหานี้ที่มีต่อการเมืองไม่น้อยเหมือนกัน ยกตัวอย่างเช่น Louis A. Froman ให้คำนิยามการเมืองว่า "การเมืองในความหมายอย่างกว้าง ๆ เกี่ยวข้องกับการกระจายสิ่งที่เป็นประโยชน์และไม่เป็นประโยชน์ในหมู่ประชาชน"¹ ในทำนองเดียวกันก็กล่าวถึงการเมืองในแง่ของการแบ่งปันหรือกระจาย (allocation) สิ่งซึ่งมีคุณค่าให้แก่สังคม

1

Louis A. Froman, Jr., "Politics in Every Day Life", in Reading in Modern Political Analysis, eds. Robert A. Dahl and Deane E. Noubauer (Englewood Cliffs, H.J. : Prentice-Hall, Inc., 1968), p. 33.

Lasswell¹ แบ่งทรัพยากรหรือสิ่งที่มีคุณค่าออกเป็น 8 ประการคือ อำนาจ (power) ความเคารพ (respect) ความนิยมชมชอบ (affection) ความยุติธรรม (rectitude) ความกินดีอยู่ดี (well-being) ความมั่งคั่ง (wealth) ทักษะ (skill) และความรอบรู้ (enlightment) สำหรับ Karl W. Deutsch² มีความเห็นพ้องกับ Lasswell ในการแบ่งประเภทของทรัพยากร แต่เขาได้เสนอเพิ่มเติมไปจากของ Lasswell อีก 2 ประการ ซึ่งได้แก่ความมั่นคงปลอดภัย (security) และเสรีภาพ (liberty) ส่วนนักรัฐศาสตร์บางคน เช่น Eugene J. Meehan, John P. Roche และ Murray S. Stedman ดูเหมือนว่าจะเน้นเฉพาะความสำคัญของทรัพยากรทางเศรษฐกิจและสวัสดิการเท่านั้น โดยเขาถือว่าสิ่งนี้เป็นหน้าที่สำคัญแรกที่รัฐบาลจะต้องทำ³

จากแนวความคิดที่ได้กล่าวมาแล้ว เราอาจสรุปและจำแนกประเภทของทรัพยากรที่มีความสำคัญต่อระบบการเมืองทั่วไปได้ 3 ประเภท ดังนี้

1. ทรัพยากรทางการเมือง ได้แก่ อำนาจ (power) อำนาจอันชอบธรรม (authority) ความชอบธรรม (legitimacy) และอิทธิพล (influence)

¹ Harold D. Lasswell, The Political Writing of Harold D. Lasswell (Illinois : The Free Press, 1951).

² Karl W. Deutsch, Politics and Government : How People Decide Their Fate, p. 12.

³ Eugene J. Meehan, et. al., The Dynamics of Modern Government (New York : McGraw-Hill Inc., 1966), p. 331.

2. ทรัพยากรทางเศรษฐกิจ ได้แก่ รายได้ ความมั่งคั่ง และความอยู่ดีกินดี

3. ทรัพยากรทางสังคม ได้แก่ การศึกษา บริการด้านสาธารณสุข สถานภาพ เกียรติภูมิ และความมั่นคงปลอดภัยในชีวิต เป็นต้น

ทรัพยากรประเภทต่าง ๆ ที่ได้กล่าวไปแล้ว นอกจากจะมีคุณค่าในตัวของมันเอง แต่ละประเภทยังมีความสัมพันธ์ในเชิงมีอิทธิพลซึ่งกันและกันอีกด้วย กล่าวคือ ผู้ที่ได้ครอบครองทรัพยากรประเภทใดประเภทหนึ่งมาก ก็ย่อมมีโอกาสที่จะได้รับทรัพยากรที่ตนปรารถนาอีกหลายประเภทได้มาก เช่นกัน ยิ่งในประเทศที่มีความแตกต่างระหว่างคนกลุ่มน้อยที่บริโภคทรัพยากรจำนวนมากกับคนส่วนใหญ่ซึ่งได้รับส่วนแบ่งเพียงเล็กน้อย

ทรัพยากรทั้ง 3 ประเภทนี้มีฐานะเป็นโครงสร้างส่วนล่าง (substructure) ของระบบการเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งทรัพยากรทางเศรษฐกิจและสังคม มีความสำคัญต่อการอยู่รอดของรัฐทุกรัฐ เพราะ เป็น เรื่องที่รับรู้กันโดยทั่วไปแล้วว่า ชีวิตทางการเมืองของประเทศใดประเทศหนึ่งผูกพันอยู่กับโครงสร้างส่วนล่างทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ¹ ดังนั้น เมื่อใดที่การกระจายทรัพยากรดังกล่าวไม่เป็นไปอย่างเสมอภาคกัน หรือใกล้เคียงกันระหว่างประชาชนทุก ๆ กลุ่ม ย่อมจะนำไปสู่ความขัดแย้งระหว่างสมาชิกของระบบการเมืองเหล่านั้น และในขั้นปลายจะสร้างความตึงเครียดแก่ระบบ จนนำไปสู่การแตกสลายของระบบการเมืองของรัฐหรือของระบบการปกครอง

รัฐบาลในฐานะองค์กรสูงสุดจะทำหน้าที่แบ่งปันและกระจายทรัพยากรโดยตัดสินใจออกมาในรูปของนโยบาย หรือด้านตัวบทกฎหมายกำหนดว่า ใครควรจะได้รับทรัพยากรประเภทไหนจำนวนเท่าใด และอย่างไร ถ้าหากรัฐบาลทำหน้าที่ของตน

1

Jean Blondel, Voters, Parties and Leaders : The Social Fabric of British Politics, 4th ed., (London : Cox & Wyman Ltd., 1969), p. 43.

อย่างบกพร่อง ไม่เหมาะสม ก็จะมีปฏิกิริยาจากประชาชนที่เห็นว่าตนไม่ได้รับความเป็นธรรมในลักษณะต่าง ๆ เช่น ประท้วง ก่อความวุ่นวาย เพื่อให้รัฐบาลเปลี่ยนแปลงวิธีกระจายทรัพยากรเสียใหม่

นักการเมืองไทยกับแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมือง

ประวัติศาสตร์ทางการเมืองของไทย นับตั้งแต่การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองในเมืองในปี พ.ศ. 2475 เป็นต้นมา เป็นช่วงที่ระบบสังคมการเมืองมีลักษณะที่ "เปิดกว้าง" เพิ่มมากขึ้น กล่าวคือมี "นักการเมือง" เข้าสู่ระบบการเมืองตัดสินใจจำนวนมากและมีลักษณะที่หลากหลาย ต่างไปจากในระบอบสมบูรณาญาสิทธิราชย์ จนสามารถที่จะจัดแบ่งออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ ได้ ดังที่ ซิลคอก (Silcock) และ เอฟเวอร์¹ (Evers) ได้แบ่งนักการเมืองไทยออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ ข้าราชการ พ่อค้า นายธนาคาร ชาวจีนหรือพ่อค้าธุรกิจและกลุ่มที่สาม คือ ทหาร (political military group) นอกจากนั้นก็ยังมีนักการเมืองอื่น ๆ อีก เช่น สถาบันชาตินิยม สถาบันสงฆ์ พวกผู้เชี่ยวชาญแต่ละสาขาอาชีพ เช่น หมอ วิศวกร เป็นต้น

ผู้เขียนทั้งสองเห็นว่า การเปลี่ยนแปลงใน พ.ศ. 2475 เป็นการเปลี่ยนแปลงที่นำประเทศไปสู่การปกครองและบริหารแบบสมัยใหม่ตามอย่างตะวันตก การเปลี่ยนแปลง พ.ศ. 2475 นี้ ยังมีผลทำให้เกิดระบบข้าราชการที่มีการคัดเลือกจากการแข่งขันกันตามความสามารถภูมิปัญญา เพื่อไปสังกัดตามกระทรวงทบวงกรมต่าง ๆ แทนที่การปกครองระบอบสมบูรณาญาสิทธิราชย์ในช่วงนี้ปัญญาชนนักเรียนนอก เริ่มมีบทบาทสำคัญในการปกครอง การเป็นข้าราชการตั้งแต่ระดับต่ำถึงระดับสูง เป็นหนทางแห่งการได้ทำตามขั้นบันไดของสังคม และการเป็นข้าราชการก็เพื่อจะเป็นเจ้าคนนายคน

นักการเมืองกลุ่มที่สอง คือ พ่อค้า นายธนาคาร ชาวจีนในไทย ในฐานะที่กลุ่มคนเหล่านี้เป็นผู้ควบคุมผูกขาดการค้า เช่น การค้าข้าวส่งออก รวมทั้งการ

1

H.D. Evers and T.H. Silcock, "Elites and Selection", in Thailand Social and Economics Studies in Developemnt, ed. T.H. Silcock (Canberra : Australian University Press, 1965), pp. 84-104.

ค้าปลีกค้าส่งอื่น ๆ ก็ตกอยู่ในมือของคนจีน ชาวจีน เป็นกลุ่มนักการเมืองที่ต้องการสร้างความร่ำรวยให้แก่ตนเอง คนจีนจึง เป็นนักการเมืองของไทยเพราะว่าใช้ "เงิน" พุดแทนทุกสิ่งทุกอย่าง

สำหรับนักการเมืองกลุ่มที่สาม คือ กลุ่มทหารการเมืองนั้น ผู้เขียนทั้งสองได้อธิบายพอสรุปได้ว่าหลังจาก พ.ศ. 2475 กลุ่มชนชั้นปกครองของไทยต่างฉวยโอกาสที่จะดึงอำนาจการปกครองมาอยู่ในมือของตนเอง เพื่อเป็นฐานแสวงหาผลประโยชน์ให้พวกตน เช่น การแตกแยกและวิวาทกันระหว่างกลุ่มคณะผู้ก่อการ ทำให้เกิดรัฐประหาร นับครั้งไม่ถ้วน ต่างฝ่ายต่างฉวยโอกาสอ้างการทำรัฐประหาร โดยอ้างความเห็นชอบของพระมหากษัตริย์ จนในที่สุดอำนาจของจอมพล ป. พิบูลสงคราม และพลตำรวจเอก เผ่า ศรียานนท์ ได้ถูกจอมพล สฤษดิ์ ธนะรัชต์ ช่างชิงเอาไปเป็นของตน พ่อค้าชาวจีนที่ต้องการทำการค้าโดยสงบราบรื่นก็จะกลายเป็นผู้สนับสนุนทางการเงินแก่ผู้มีอำนาจทางการเมืองด้วยการแบ่งผลกำไรจากการทำการค้า มอบตำแหน่งคณะกรรมการบริหารของธนาคารบริษัท เพื่อเป็นหลักประกันว่าอำนาจจะไม่เข้ามายุ่งเกี่ยวกับกิจการของตน เพื่อตนจะได้แสวงหาผลกำไรให้มากที่สุด สร้างการผูกขาดทางการค้าขึ้น และด้วยสภาพของการปกครองที่สั่งจากเบื้องบน ผู้ปกครองจึงหลงระเหิงอยู่กับการแสวงหาผลประโยชน์แก่ตนเอง ระบบราชการก็เปิดช่องให้ข้าราชการสามารถใช้อำนาจหน้าที่ของตนไปเอารัดเอาเปรียบประชาชน พ่อค้ารายย่อยหรือมิฉะนั้นข้าราชการจะร่วมกับนักธุรกิจใหญ่ ๆ โกงกิน เบียดบังผลประโยชน์ของชาติ

สำหรับ Arnold Wehmhoener เห็นว่าผู้นำของไทยที่สำคัญที่สุดมีอยู่ 3 กลุ่ม คือ ทหาร ข้าราชการ และนักธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้ที่ควบคุมทรัพย์สิน มีสถานะทางสังคมและมีอำนาจทางการเมือง นอกเหนือจาก 3 กลุ่มนี้ ก็เป็นกลุ่มใหญ่ผู้ซึ่งเริ่มมีบทบาททางการเมืองมากขึ้นทุกที คนเหล่านี้คือตัวแทนของประชาชน เช่น ผู้นำนักศึกษา ผู้นำกรรมกร และสหพันธ์ชาวจีนโพ้นทะเลแห่งประเทศไทย เป็นต้น¹

1

Wehmhoner, Elite and Development, p. 88.

รูปที่ 2.3 กลุ่มอาชีพนักการเมือง

ทหาร + ข้าราชการพลเรือน + นักธุรกิจ
(military + civil bureaucracy + business elite)

ตัวแทนของประชาชน

----- (people's representative) -----

ผู้นำนักศึกษา (student leaders)

ผู้นำกรรมกร (labour leaders)

องค์กรชาวนาไรชาวนา (peasant organizers)

อย่างไรก็ตามก็กล่าวโดยสรุปแล้ว "นักการเมือง" ของไทยสามารถจำแนกออกตามกลุ่มอาชีพได้ 3 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ กลุ่มนักการเมืองที่มาจากข้าราชการ กลุ่มนักการเมืองที่มาจากพ่อค้ายักธุรกิจหรือผู้ประกอบการอิสระ เช่น หมอ ทนายความและกลุ่มนักการเมืองที่มาจากทหาร กล่าวได้ว่ากลุ่มนักการเมืองทั้ง 3 กลุ่มนี้เป็นคนกลุ่มน้อยที่มีบทบาทอย่างมากต่อการกำหนดวิถีชีวิตของสังคม เนื่องจาก เป็นคนกลุ่มน้อยซึ่งควบคุมการใช้กลไกอำนาจรัฐด้วยวิธีการต่าง ๆ การกำหนดกฎเกณฑ์ นโยบาย หรือข้อบังคับต่าง ๆ จะออกมาในลักษณะที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมส่วนรวมมากน้อยแค่ไหนนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ ตลอดจนเจตจำนงของกลุ่มชนที่กุมอำนาจรัฐเป็นสำคัญ กล่าวคือ หากผู้ที่กุมกลไกอำนาจรัฐนั้น เป็นผู้ที่เห็นประโยชน์ส่วนตนหรือพวกพ้องที่มีผลประโยชน์ร่วมกันแล้ว นโยบายหรือการทำงานของกลไกต่าง ๆ ของรัฐก็จะออกมาในลักษณะที่เป็นประโยชน์ต่อคนกลุ่มน้อยที่กุม



กลไกอำนาจรัฐ แต่เป็นผลเสียต่อคนส่วนใหญ่ของประเทศ

ผู้แสวงหาอำนาจทุกคนใช้จะเป็นผู้มีอำนาจเสมอไป ตามหลักแล้ว หากว่าคนบางคนมีอำนาจมากกว่าคนอื่น ๆ ก็ควรที่จะพิจารณาถึงสาเหตุ 2 ประการ ซึ่งเป็นไปได้ก็คือ คำอธิบายเกี่ยวกับปริมาณแห่งอำนาจซึ่งแตกต่างกัน คือความแตกต่างในปริมาณของทรัพยากรที่นำมาใช้และความแตกต่างในทักษะหรือความสามารถที่จะนำทรัพยากรมาใช้ให้เป็นประโยชน์ บางคนใช้ทรัพยากรในจำนวนที่น้อยเพื่อจะได้มาซึ่งอำนาจ บางคนก็ใช้ทรัพยากรในจำนวนมากเพื่อจะได้มาซึ่งอำนาจ บางคนก็ใช้ทรัพยากรที่ตนเองมีอยู่อย่างฉลาดและมีประสิทธิภาพ เหตุใดบางคนจึงใช้ทรัพยากรค่อนข้างมาก สันนิษฐานได้ว่าเขาคาดหวังที่จะ "มีอำนาจค่อนข้างมาก" ในการกระทำเช่นนั้น

แรงจูงใจมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมและบทบาทของมนุษย์อย่างมาก เป็นแรงกระตุ้นให้มนุษย์กระทำทุกสิ่งทุกอย่าง เพื่อตอบสนองแรงจูงใจนั้น ซึ่งบางครั้งพฤติกรรมและบทบาทของบุคคลนั้น ๆ มีมโนธรรม แต่บางครั้งก็ไร้มโนธรรม ก่อให้เกิดผลดีและผลเสียแก่บุคคลต่าง ๆ ซึ่งเกี่ยวข้องอยู่ โดยเฉพาะกรณีที่บุคคลนั้นอยู่ในฐานะ "นักการเมือง" ซึ่งมีอิทธิพลและบทบาทอย่างสำคัญยิ่งต่อการกำหนดนโยบายของรัฐ การกระจายอำนาจและผลประโยชน์ในทางเศรษฐกิจ ผลกระทบย่อมเกิดขึ้นกับประชาชนทั้งประเทศ ฉะนั้น การศึกษาถึงแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองของ "นักการเมือง" เหล่านี้เป็นอย่างไร "นักการเมือง" บางคนอาจจะมีเป้าหมายสูงสุดในการเข้าสู่การเมืองเพื่อแสวงหาชื่อเสียงเกียรติยศ (status motive) เช่น การเข้ามาเล่นการเมืองในระดับชาติ เป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร รัฐมนตรีหรือนายกรัฐมนตรี หรือการเข้ามาเล่นการเมืองในระดับท้องถิ่น เป็นสมาชิกจังหวัด สมาชิกสภาเทศบาล เป็นที่รู้จักของสาธารณชนทั่วไป เป็นเกียรติยศแก่ตนเองและครอบครัว ขณะที่ "นักการเมือง" กลุ่มหนึ่งอาจมีเป้าหมายสูงสุดในการเข้าสู่การเมืองเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเอง (achievement motive) เนื่องจากเป็นตำแหน่งซึ่งมีหน้าที่กำหนดนโยบาย (making policy) ให้ฝ่ายบริหารนำไปปฏิบัติ นโยบายต่าง ๆ เหล่านี้โดยปกติแล้วย่อมจะไม่สอดคล้องกับผลประโยชน์ของประชาชนทุกฐานะ ทุกอาชีพได้ หากนโยบาย

นั้นสอดคล้องกับผลประโยชน์ของประชาชนกลุ่มหนึ่งแล้ว ก็ย่อมจะไปขัดกับผลประโยชน์ของประชาชนอีกกลุ่มหนึ่งได้ นอกเหนือจากการเข้ามาสู่การเมือง "นักการเมือง" เพื่อหวังที่จะได้เข้ามาเป็นผู้กำหนดนโยบายแล้ว การเข้ามาสู่การเมืองในฐานะเป็นผู้ควบคุมให้มีการปฏิบัติตามนโยบายก็ดี ก็กล่าวได้ว่าเป็นการเข้ามาสู่การเมืองเพื่อรักษาผลประโยชน์ ซึ่งอาจจะเป็นผลประโยชน์ของตนเอง หรือผลประโยชน์ของบุคคลอื่น ซึ่งมีความสัมพันธ์กันทั้งด้านส่วนตัวและ/หรือผลประโยชน์ร่วมกัน นอกจากนั้น "นักการเมือง" บางคนยังมีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ด้วยวิธีการต่าง ๆ อีกด้วย หรือ "นักการเมือง" กลุ่มหนึ่งอาจมีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อตอบสนองความต้องการของจิตใจ (unconscious motive) กล่าวคือ "นักการเมือง" ต้องการอำนาจเพื่อชดเชยสิ่งที่ขาดไปเมื่อวัยเด็ก เช่น การไม่ได้รับความนับถือ ศรัทธา และความรักในวัยเด็ก "นักการเมือง" เหล่านี้แสวงหาอำนาจเพื่อที่จะยกระดับคุณค่าของตนเอง แต่ "นักการเมือง" อีกกลุ่มหนึ่งอาจมีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อรักษาความเป็นธรรมของสังคม (achievement motive) "นักการเมือง" เหล่านี้ไม่พอใจกับสภาพต่าง ๆ ภายในสังคม เช่น การกระจายทรัพยากรเป็นไปอย่างไม่ทั่วถึง ทรัพยากรถูกผูกขาดไว้โดยกลุ่มเศรษฐกิจต่าง ๆ เพียงไม่กี่กลุ่มไม่กี่ตระกูล "นักการเมือง" ดังกล่าวจึงต้องการเข้าไปมีบทบาททางการเมืองเพื่อขจัดความไม่เป็นธรรมที่มีอยู่ อย่างไรก็ตาม อาจจะมี "นักการเมือง" บางกลุ่มมีแรงจูงใจหลายประการที่กระตุ้นให้เขาเข้ามาสู่การเมือง แต่ "แรงจูงใจ" ที่สำคัญ กระตุ้นให้นักการเมืองเหล่านั้นเข้ามาสู่การเมืองนั้น เป็นเรื่องที่เราจะต้องศึกษาต่อไป

สรุป

เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการผลักดันให้บุคคล เข้ามามีส่วนร่วมในทางการเมือง นักรัฐศาสตร์ยอมรับว่าแรงจูงใจ และทรัพยากรของนักการเมือง เป็นปัจจัย

หลักที่สำคัญ¹

แรงจูงใจในการเข้ามีส่วนร่วมทางการเมือง ได้แก่ ความศรัทธาและความไว้วางใจในระบบการเมืองและกระบวนการทางการเมือง ความสำนึกในหน้าที่ของพลเมือง โดยถือว่าเป็นพันธะหน้าที่ที่จะพึงกระทำ เช่น การยอมรับว่ากระบวนการเลือกตั้งเป็นวิธีการ "ที่ดี" ในการปกครองประเทศ และมีความเห็นว่าคนไทยทุกคน "ควร" จะไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง หรือนักการเมือง "ควร" จะลงสมัครรับเลือกตั้ง เป็นต้น

ทรัพยากรที่สำคัญในการเข้ามีส่วนร่วมทางการเมืองมีอยู่ 3 ประการ คือ ความรู้ ทักษะ และเงิน ปัจจัยทั้งสามนี้ต่างมีอิทธิพลต่อกันอย่างใกล้ชิด คนที่มีความรู้สูงมักจะมีรายได้สูงและมีทักษะในทางการเมืองสูงตามไปด้วย

ปัจจัยทั้งสอง คือแรงจูงใจและทรัพยากร ต่างเป็นปัจจัยที่เกี่ยวพันซึ่งกันและกันในระบบที่เปิดโอกาสอย่างกว้างขวาง เพียงแต่แรงจูงใจขนาดกลาง และแม้จะไม่มีทรัพยากรมากนัก แต่บุคคลที่มีแรงจูงใจที่จะเข้ามีส่วนร่วมทางการเมืองสูงมาก ก็จะสามารถเข้ามีส่วนร่วมทางการเมืองในระดับต่าง ๆ ได้เช่นเดียวกัน

¹ James David Barber, Citizen Politics : An Introduction to Political Behavior (Chicago : Markham Publishing, 1969), Chapter I.