



แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

พฤติกรรมของบุคคลและความเป็นไปในสังคมนั้น เป็นเรื่องที่มีความสลับซับซ้อน ยิ่งในปัจจุบัน ประชากรเพิ่มจำนวนมากขึ้น เทคโนโลยีทันสมัยขึ้น สังคมแต่ละสังคมก็เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จนบางครั้งทำให้เกิดความสับสนในการที่จะเข้าใจสิ่งที่เกิดขึ้นในสังคม อย่างไรก็ตาม สิ่งที่เราจะต้องทำความเข้าใจ เบื้องต้นถึงลักษณะที่สำคัญบางประการของปรากฏการณ์ทางสังคมหรือของพฤติกรรมมนุษย์ ซึ่งพอจะสรุปเป็นหัวข้อได้ดังนี้¹

1. เหตุการณ์ทางสังคมและพฤติกรรมของบุคคลนี้มีได้เกิดขึ้นตามยถากรรม ถึงแม้ว่าลักษณะของสังคมจะผันผวน เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาก็ตาม แต่เรามักจะพบกฎเกณฑ์และระเบียบแบบแผนของเหตุการณ์ทางสังคมและพฤติกรรมของบุคคล เสมอ ทานองเดียวกับเหตุการณ์ของธรรมชาติ เช่น ความเจริญทางอุตสาหกรรมทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในสังคม เป็นแบบไม่มีอัตราส่วนตัวเป็นหลัก แตกต่างกับสังคมเกษตรกรรม ซึ่งมักจะยึดความผูกพันส่วนตัว เป็นเกณฑ์ในการดำรงชีวิต เป็นต้น

2. ปรากฏการณ์ในทางสังคมหรือพฤติกรรมของบุคคลนั้น โดยทั่วไปแล้วมักจะเกิดขึ้นจากหลายสาเหตุ สิ่งใดสิ่งหนึ่งจะเกิดขึ้นเพราะเหตุเดิยวนั้นหาได้ยาก นอกจากสิ่งนั้นเป็นเหตุการณ์ที่ผิวเผิน ดังนั้น สิ่งที่เกิดขึ้นในสังคมส่วนใหญ่มักจะประกอบด้วยสาเหตุหลายสาเหตุ ยิ่งไปกว่านั้น สาเหตุหลายสาเหตุของสิ่งหนึ่งนั้นมิได้ปรากฏออกมาในรูปแบบเดียวกันทุกกรณีไป ปรากฏการณ์บางอย่างเกิดจากสาเหตุที่ 1 สาเหตุที่ 2 และสาเหตุที่ 3 รวมกัน ส่วนในอีกหลายกรณีนั้น สาเหตุทั้งหลายอาจจะร่วมกันในรูปแบบอื่นา เช่น สาเหตุที่ 1 ทำให้เกิดสาเหตุที่ 2 ทำให้เกิดสาเหตุที่ 3... เรียงกันไปก่อนแล้วจึงเกิดสิ่งใดสิ่งหนึ่งขึ้นมา เป็นต้น

¹ อารง สุทธศาสตร์, ปฏิบัติการวิจัยสังคมศาสตร์ (กรุงเทพมหานคร: เจ้าพระยาการพิมพ์, 2527), หน้า 4

จากที่กล่าวมาแล้ว เป็นความพยายามที่จะชี้ให้เห็นว่า ปรากฏการณ์ในทางสังคม หรือพฤติกรรมของบุคคลรวมทั้งในทางการเมืองนั้น สามารถที่จะค้นหาคำอธิบายในเชิงสาเหตุ (causal explanation) ได้ ถ้าเรามีเครื่องมือที่ดีพอ อันได้แก่ แนวความคิด (concept) หรือทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นมักจะมีที่มาจากหลายสาเหตุ บุคคล หรือกลุ่มบุคคลที่เราจะศึกษาก็มีความแตกต่างกัน ทั้งในด้านการเมือง เศรษฐกิจ ตลอดจน วัฒนธรรมในสังคม นั่นคือข้อจำกัดในการให้คำอธิบายของทฤษฎีหรือแนวความคิดเหล่านั้น แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าเราจะละเลยการใช้แนวความคิดหรือทฤษฎีที่มีอยู่ เพราะอย่างน้อยมันก็เป็น กรอบหรือแนวทางได้อย่างดี เพียงแต่เราต้องปรับการใช้หรือการให้คำอธิบายโดยคำนึงถึงพื้นฐาน ทางสังคมและวัฒนธรรม ดังนั้นในการนำแนวความคิด (concept) หรือทฤษฎีของตะวันตกมา อธิบาย ผู้วิจัยจะใช้ในกรอบของสังคมและวัฒนธรรมไทยอันได้แก่ ทัศนคติ ความนิยม เอียงทาง ความเชื่อ ค่านิยม ปทัสถานต่างๆของสังคม

ทฤษฎีของการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง

ในการที่จะอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างฐานคะแนนเสียงกับพรรคการเมืองนั้น คงจะต้อง กล่าวถึงสาเหตุที่ฐานคะแนนเสียงให้ความสำคัญสนับสนุนพรรคการเมือง หรืออีกนัยหนึ่งก็คือว่าทำไมฐาน คะแนนเสียงนั้นถึงเลือกพรรคการเมืองนี้ ซึ่งถือเป็นการศึกษาพฤติกรรมของการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งนั่นเอง นักรัฐศาสตร์โดยเฉพาะในประเทศตะวันตกได้ให้ความสนใจศึกษา โดยเน้นปัจจัยที่มี ผลผลักดันให้เกิดมีพฤติกรรมในรูปแบบต่างๆ 3 ประเด็นคือ ²

1. ทฤษฎีปัจจัยตัวกำหนด (Deterministic Theories)

ทฤษฎีปัจจัยตัวกำหนดระบุว่า ปัจจัยด้านสถานภาพทางสังคม เป็นตัวกำหนดพฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ทฤษฎีดังกล่าวเสนอว่าปัจจัยด้านสถานภาพทางสังคมอัน เป็นภูมิหลังของ บุคคล ทั้งในระดับกว้างและลึกลงมาถึงช่วงที่จะมีการตัดสินใจ มีอิทธิพลอย่างสำคัญต่อพฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ถือ เป็นแนวทางการศึกษาที่เน้นหนักไปในด้านสถานภาพของผู้ไปลง คะแนนเสียงเลือกตั้ง โดยเฉพาะปัจจัยเกี่ยวกับฐานะทาง เศรษฐกิจและสังคมของบุคคล

² สุจิต บุญบงการ และพรศักดิ์ ผ่องแผ้ว, พฤติกรรมกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ของคนไทย (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527), หน้า 31.

2. ทฤษฎีความสำนึกเชิงเหตุผล (Consciously Rational Theories)

ทฤษฎีความสำนึกเชิงเหตุผล เน้นที่ปฏิกิริยาของความสำนึกตรรกะตรงของผู้ไปใช้ สิทธิออกเสียงที่มีต่อการบริหารการเลือกตั้ง นโยบายของพรรค และสภาพของผู้สมัครรับเลือกตั้ง ลักษณะดังกล่าวคล้ายกับกรอบความคิดเชิงเหตุผล (rational framework) ของผู้ไปใช้สิทธิออกเสียงเลือกตั้ง ซึ่งถือเป็นแนวทางศึกษาที่ให้ความสำคัญเกี่ยวกับตัวผู้สมัครรับเลือกตั้ง พรรคการเมือง การรณรงค์หาเสียง การแถลงนโยบาย รวมถึงตลอดถึงการบริหารการเลือกตั้ง

3. ทฤษฎีระบบ (Systems Theories)

ทฤษฎีนี้เน้นที่ปัจจัยเชิงสถานการณ์ของระบบ ซึ่งเป็นภาพรวมทั้งแง่เวลา (ระยะยาว) และขนาด (ทั้งระบบ) นั่นคือเน้นอิทธิพลของปัจจัยที่อยู่ในระดับมหภาค เช่น อิทธิพลของสถานการณ์ในแต่ละช่วงสมัย ปัจจัยที่เกี่ยวกับนโยบายและประสิทธิภาพในการดำเนินงานตามนโยบายของพรรค สถานการณ์ภายในและภายนอก เป็นต้น แนวความคิดดังกล่าวมองพฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งในแง่ของระบบ ปัจจัยสำคัญในการศึกษาจึงได้แก่ปัจจัยที่ก่อให้เกิดดุลภาวะ (equilibrium) หรือปัจจัยที่ทำให้เกิดสภาพเสียดุลภาวะในระบบซึ่งมีผลต่อการเลือกตั้ง

สรุปแล้วทฤษฎีที่นักสังคมศาสตร์ตะวันตกใช้ เป็นหลักในการศึกษาพฤติกรรมกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งก็คือทฤษฎีข้างต้นนี้ ส่วนทฤษฎีใดจะให้คำอธิบายได้มากนักโดยตรงเพียงใด ขึ้นอยู่กับลักษณะประชากร ตลอดจนพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมของแต่ละพื้นที่ที่จะศึกษาเป็นสำคัญ งานวิจัยที่น่าสนใจซึ่งใช้ทฤษฎีดังกล่าวเป็นกรอบในการศึกษาคือ งานของสุจิต บุญนงการและพรรคักดิ์ ผ่องแผ้ว เรื่อง พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทย โดยศึกษาจากเขตเลือกตั้งใน กรุงเทพฯ สุพรรณบุรี และปัตตานี ในการออกเสียงเลือกตั้งเมื่อวันที่ 18 เมษายน 2526 ซึ่งเป็นการศึกษาต่อเนื่องมาจากการศึกษาการเลือกตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2522 โดยมีบางประเด็นเป็นการศึกษาซ้ำเพื่อยืนยันผลสรุปบางประการ วัตถุประสงค์ในการศึกษาก็เพื่อจะหาแบบแผนการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของประชาชนที่มีความแตกต่างกันในฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม และความรู้สึกรวมทั้งต่อการเมือง รวมทั้งอิทธิพลของปัจจัยเฉพาะช่วงเวลา และความนิยมพรรคการเมืองที่มีผลต่อการลงคะแนนเสียง

ผลของการศึกษาในส่วนของการเมืองกับพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง พบว่า ผู้ลงคะแนนเสียงในเขตกรุงเทพมหานครมีแนวโน้มเลือกเป็นพรรคมากกว่าตัวบุคคล และเมื่อพิจารณาจากผลการเลือกตั้งที่ผ่านมา ปรากฏว่าผู้ได้รับการเลือกตั้งมักจะเป็นพรรคเดียวกัน

เป็นส่วนใหญ่นั้น เป็นการยืนยันว่าคนในกรุงเทพมหานคร เลือกโดยคำนึงถึงพรรคมากกว่าตัวบุคคล จนกล่าวกันว่าถ้าพรรคใดได้รับความนิยมแล้วผู้สมัครจะเป็นใครไม่สำคัญ แต่อย่างไรก็ตามผู้เลือกตั้งก็ยังไม่มีความนิยมในพรรคหนึ่งพรรคใดอย่างแน่นแฟ้นและสม่ำเสมอ เป็นระยะเวลาานาน

นอกจากนั้น ปัจจัยทาง เศรษฐกิจและสังคมของผู้เลือกตั้งก็ไม่ได้ เป็นปัจจัยตัดสินอย่างชัดเจนถึงการตัดสินใจลงคะแนนให้กับพรรคหนึ่งพรรคใด ดังนั้นปัจจัยหนึ่งที่น่าจะเป็นแรงผลักดันคือ ชื่อเสียงของหัวหน้าพรรค ถ้าพรรคใดมีหัวหน้าพรรคที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ อาจได้เปรียบพรรคอื่น ๆ ในการแสวงหาเสียงสนับสนุนจากผู้เลือกตั้ง ซึ่งผลการวิจัยก็พบอีกว่าในบรรดาหัวหน้าพรรคทั่วไปและในพื้นที่เลือกตั้งทั้งใน เขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ความนิยมในตัวหัวหน้าพรรคไม่ได้ เป็นตัวกำหนดให้ผู้เลือกตั้งลงคะแนนให้กับพรรคนั้น เสมอไป ยกเว้นกรณีของพรรคประชากรไทยใน เขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งผู้ที่ลงคะแนนให้กับพรรคนี้ส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมด เพราะมีความนิยมในตัวหัวหน้าพรรค สำหรับ เหตุผลที่นิยมนั้นก็พบว่า เป็นความสามารถในการพูดมากที่สุด ^๓

งานวิจัยที่น่าสนใจอีกเรื่องหนึ่ง คือ เรื่อง ความผูกพันกับพรรคการเมืองของคนกรุงเทพมหานคร ^๔ โดยได้ศึกษาถึง เหตุ ลักษณะ และพัฒนาการแห่งความผูกพันกับพรรคการเมือง กลุ่มประชากรที่เข้าไปศึกษาคือสมาชิกพรรคการเมืองที่สังกัดพรรคประชาธิปัตย์ พรรคกิจสังคม และพรรคประชากรไทย ผลการศึกษาในส่วนของผู้ผูกพันพรรคประชากรไทยพบว่า ^๕ สมาชิกพรรคประชากรไทยส่วนใหญ่อ้างถึงอุดมการณ์พรรค เป็นเหตุของการผูกพันพรรค เป็นปัจจัยหนึ่งที่ยึดมั่นพรรคและจะไม่มีความคิด เปลี่ยนแปลงอุดมการณ์พรรคไปจากเดิม แต่อย่างไรก็ตามสมาชิกพรรคยังมองเห็นว่าอุดมการณ์พรรคการเมืองไม่มีความแตกต่างจากพรรคการเมืองอื่น ๆ ด้วยเหตุนี้ทำให้มองเห็นว่าสมาชิกพรรคมิได้ เน้นการยึดมั่นผูกพันพรรคโดยอาศัย เหตุดังกล่าวเท่าใดนัก

นอกจากนี้ในกรณีของนโยบายพรรค ซึ่งพรรคประชากรไทยมีนโยบายหลายอย่าง ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่รู้สึกพอใจในนโยบายเหล่านั้น นอกจากนี้แล้วสมาชิกยังชอบผลที่เกิดขึ้นตามนโยบาย

^๓ เรื่องเดียวกัน, หน้า 183-206.

^๔ ชุมพล แพร์หลวง "ความผูกพันกับพรรคการเมืองของคนกรุงเทพมหานคร" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2519)

^๕ เรื่องเดียวกัน, หน้า 117-132.

ที่ได้แถลงไว้หรือผลงานของพรรคซึ่งเป็นสิ่งที่แยกกันไม่ได้ กล่าวคือ หากนโยบายนำไปใช้และเกิดผลก็หมายถึงผลงานที่เกิดขึ้นจากการนำนโยบายไปปฏิบัติมันเอง

สมาชิกเข้าใจนโยบายและผลงานที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นงานปรับปรุงรถ ขสมก. ในกรุงเทพมหานคร การริเริ่มฟื้นฟูโครงการสนามบินหนองงูเห่า การปรับปรุงสนามบิน การสร้างทางด่วน การสร้างแพลตฟอร์ม เหล่านี้เป็นผลงานของพรรคประชากรไทย

อย่างไรก็ตามประเด็นในเรื่องของผู้นำพรรค ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อการผูกพันสมาชิกพรรคการเมือง จากการสัมภาษณ์สมาชิกพรรคประชากรไทย ทำให้ทราบว่าผู้นำพรรคเป็นปัจจัยหลักทีเดียว สมาชิกเห็นว่าพรรคประชากรไทยมี นายสมัคร สุนทรเวช เป็นสัญลักษณ์พรรค ทั้งยังเป็นผู้นำความคิดริเริ่มด้านนโยบายและการผลักดันให้มีผลในทางปฏิบัติอย่างเป็นจริงเป็นจัง จริงอยู่สมาชิกยอมรับว่าพรรคประชากรไทยทำงานกันเป็นกลุ่มตามระบอบประชาธิปไตย แต่หัวหน้าพรรคมีอิทธิพลสูงต่อการผลักดันการทำงานของพรรค

สมาชิกพรรค เชื่อและศรัทธาในตัวหัวหน้าพรรค เพราะ เป็นผู้ที่ได้กล้าได้กล้าเสียกล้าตัดสินใจ กล้าริเริ่มสิ่งใหม่ ไม่ชอบกฏหม้ออยู่เหนือกฎหมาย เป็นคนที่มีบุคลิกดี มีหลักการ และมีเหตุผล เป็นคนทำงาน พูดแล้วต้องทำ ทำให้ได้ด้วย นอกจากนั้นยังมีความเห็นว่าหัวหน้าพรรค ประชากรไทยนอกจากจะมีอุดมคติที่เด่นชัดแล้วยังมีคุณสมบัติอื่นๆ ที่ประทับใจแก่สมาชิกและประชาชนโดยทั่วไป ไม่เฉพาะที่พูดเก่งเท่านั้น การพูดเก่งเป็นเรื่องรองลงมาจาก การเป็นคนกล้าพูด กล้าทำ กล้าตัดสินใจ สมาชิกบางคนชอบหัวหน้าพรรค เพราะในสภาวะการณปัจจุบันที่ทรัพยากรจำกัด เช่นนี้ คนที่จะมาแก้ไขปัญหาต้องเป็นคนมีฝีมือและจับไวงานการแก้ปัญหา

โดยบุคลิกภาพของหัวหน้าพรรคแล้ว สมาชิกพรรคเห็นว่าเขามีใช่เป็นเผด็จการทางความคิดและการกระทำแต่อย่างใด แต่เป็นคนที่มีลักษณะพิเศษต่างจากคนอื่นที่ เหมาะสมจะเป็นหัวหน้าพรรค สมาชิกคนสำคัญบางคนได้แสดงความเห็นว่า ที่จริงแล้วพรรคประชากรไทยได้ใช้หลักประชาธิปไตย ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการภายในพรรคและการแก้ไขปัญหาของประชาชน แต่พรรคตกเป็นข่าวเสมอว่าเป็นเผด็จการ กล่าวคือ หัวหน้าพรรคเผด็จการทุกอย่าง เป็นการทำลายพรรคการเมืองและไม่ให้ความเป็นธรรมแก่พรรค โดยเฉพาะสื่อมวลชนของไทย

สรุปแล้วสมาชิกยึด เหตุหลายอย่างในการ เป็นสมาชิกพรรคนี้ ซึ่งโดยส่วนใหญ่ได้ให้น้ำหนักผู้นำพรรค เป็นอย่างมากและนับว่าเป็นปัจจัยแรกทีเดียวต่อการตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิก ในประเด็นที่ว่าผู้นำมีบุคลิกที่พอใจ มีลักษณะตรงกับความคิดของสมาชิก และสามารถผลักดันนโยบายให้เกิดผลในทางปฏิบัติอย่างจริงจัง อย่างไรก็ตามมีสมาชิกบางส่วนเห็นว่าแม้ผู้นำจะมีความสำคัญใน

ฐานะหัวหน้าพรรค แต่เรื่องอุดมการณ์และนโยบายพรรคต้องมาก่อน และจะไม่เปลี่ยนแปลงพรรค
 ทรายใจที่ประชาชนยังศรัทธาให้การสนับสนุนพรรคนี้ตลอดไป บุคคลอื่นที่ร้องลงมาก็เป็นที่ยอมรับ
 ใต้และยอมรับการเปลี่ยนแปลงหัวหน้าพรรคตามระบอบประชาธิปไตย กระนั้นก็ตามสมาชิกส่วนนี้แม้
 ยึดมั่นในอุดมการณ์และนโยบายของพรรคอย่างเข้มแข็ง แต่ก็ไม่หนักแน่นพอที่จะบอกได้ว่า หากพรรค
 นี้ขาดนายสมัคร สุนทรเวชแล้ว พรรคจะยังคงอยู่ต่อไปหรือไม่ เพราะสมาชิกเองก็ยังไม่มีการ
 ยอมรับบุคคลในระดับรองเท่าผู้นำในปัจจุบัน

แนวความคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพ (Personality)

งานศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมในการเลือกพรรคการเมืองของคนกรุงเทพมหานคร
 ในส่วนของพรรคประชากรไทยดังที่กล่าวแล้วนั้น แม้จะได้ผลสรุปว่ามีแนวโน้มที่จะเลือกพรรคมาก
 กว่าบุคคล แต่บุคลิกภาพของหัวหน้าพรรคประชากรไทยกับผู้ลงคะแนนเสียงเลือกพรรคนี้ก็ เป็นสิ่ง
 ที่มีความสัมพันธ์กันอย่างแนบแน่นแยกจากกันไม่ออก เราจึงควรมาทำความเข้าใจเกี่ยวกับ เรื่อง
 ของบุคลิกภาพ (personality) ว่ามีความสำคัญหรือก่อให้เกิดผลกระทบต่อความรู้สึกนึกคิดของ
 ผู้อื่นหรือไม่ อย่างไร

บุคลิกภาพหรือ personality มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินว่า persona ซึ่งมีความ
 หมายถึงหน้ากากที่ตัวละครกรีกและโรมันสวมใส่สำหรับการแสดงละครในสมัยนั้น ทั้งนี้เพื่อแสดง
 ให้เห็นถึงบุคลิกภาพที่แตกต่างกันของตัวละครที่แสดงแต่ละตัว เพื่อที่ผู้ชมจะจำได้

คำว่าบุคลิกภาพเป็นคำที่ยอมรับและใช้กันทั่วไป ความหมายของคำว่าบุคลิกภาพที่ใช้กัน
 ทั่วไปในปัจจุบันใช้กันในหลายความหมาย คนธรรมดาทั่วไปมักจะนึกถึงบุคลิกภาพในแง่ของลักษณะ
 หน้าตา การแต่งกาย วิธีพูด วิธีการวางตัวในที่ต่างๆ เพราะฉะนั้นคนที่มีบุคลิกภาพดีมักจะหมาย
 ความถึงบุคคลที่มีรูปร่างหน้าตาดี วางตัวเหมาะสมกับกาลเทศะ พูดจาจะฉะฉานไม่เคอะเขิน⁶

แต่นั่นไม่ใช่คำจำกัดความของคำว่าบุคลิกภาพในความหมายนี้ ซึ่งถือเอาคำจำกัดความ
 ในวิชาจิตวิทยาเป็นหลัก เมื่อนักจิตวิทยาพูดถึงคำว่าบุคลิกภาพก็จะมีจุดร่วมสำคัญคือความแตกต่าง
 ระหว่างบุคคล อันหมายถึงลักษณะที่แตกต่างกันของแต่ละคน ความหมายของนักจิตวิทยาแต่ละท่าน

⁶ อุทัย หิรัญโศ, ประมุขศิลป์ (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์โอเดียนสโตร์, 2524),
 หน้า 43.

จึงต่างกัน ยังไม่มีการให้ค่าจำกัดความที่มีความหมายเฉพาะเจาะจงแน่นอน จึงขอยกคำนิยามของนักจิตวิทยาบางท่านมาเพื่อพิจารณาเปรียบเทียบ ⁷

อัลพอร์ต (Allport) กล่าวว่าบุคลิกภาพคือ ระบบต่างๆ ทางร่างกายและจิตใจของบุคคลซึ่งเป็นตัวกำหนดลักษณะเฉพาะบุคคลในการที่จะปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมรอบตัวบุคคลนั้น

วูดเวิร์ธและมาร์ควิส (Woodwerth & Marquis) กล่าวว่า บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลจะแสดงให้เห็นได้ชัดเจนจากลักษณะนิสัยในการคิดและการแสดงออก รวมทั้งทัศนคติและความสนใจต่างๆ กริยาท่าทางที่แสดงออกของบุคคลนั้น ตลอดจนปรัชญาชีวิตที่บุคคลนั้นยึดถือ

ลุนด์แดง (Lundin) กล่าวว่าบุคลิกภาพเป็นเครื่องมือในการกำหนดพฤติกรรมที่มีลักษณะเด่นหลายประการ ซึ่งบุคคลมีมาเป็นเฉพาะราย

แคทเทล (Cattell) กล่าวว่าบุคลิกภาพคือสิ่งที่บอกว่าคุณคนหนึ่งจะทำอะไรถ้าเขาตกอยู่ในสถานการณ์หนึ่งๆ

กิลฟอร์ด (Guilford) กล่าวว่าบุคลิกภาพเป็นแบบลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล จากความหมายรวมดังกล่าวข้างต้น เราจึงพอสรุปได้ว่าบุคลิกภาพเป็นลักษณะพฤติกรรมส่วนรวมของบุคคล มิใช่เป็นกริยาอาการหรือพฤติกรรมเป็นอย่างไรๆ คือ มิใช่หมายถึงลักษณะการพูด การแต่งกาย การเดิน การแสดงอารมณ์หรือนิสัยใจคอ บุคลิกภาพ หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างในตัวคนที่คนนั้นแสดงให้เห็นปรากฏ

ลักษณะสำคัญของบุคลิกภาพก็คือ บุคคลอื่น เป็นผู้กำหนดหรือประเมินค่าให้ เราจะกำหนดของเราเองไม่ได้ เพราะใครจะมีบุคลิกภาพดีหรือไม่อย่างไรผู้อื่นเป็นผู้กำหนด ผู้ที่มีบุคลิกภาพดีโดยทั่วไปจะมีลักษณะ เป็นที่ถูกเนื้อต้องใจแก่ผู้พบเห็น เกิดความเชื่อถือ เกิดความหลงใหลใฝ่ฝัน บุคลิกภาพที่ดีจึงมีอันอาจอยู่ที่เจ้าของบุคลิกภาพนี้ด้วย

บุคลิกภาพอาจแบ่งออกได้เป็น 2 พวก

1) พวกที่ไม่อยู่ในฐานะที่เราควบคุมได้

ได้แก่ สมบัติที่ได้จากกรรมพันธุ์ รูปร่างหน้าตา ท่าทาง การอบรมบ่มนิสัย

⁷ โสภกา ชูพิทกุลชัย, ความรู้เบื้องต้นทางจิตวิทยา (กรุงเทพมหานคร: ห้างหุ้นส่วนจำกัด ศ.ส., 2529), หน้า 164.

2) พวกที่เราสามารถควบคุม เพื่อแก้ไขได้สมประสงค์

ได้แก่ เครื่องแต่งกาย ท่วงที วาจา มารยาทศีลธรรม

การที่บุคคลมีเสน่ห์ชวนให้ผู้อื่นหลงใหลนั้น ย่อมทำให้เขากลายเป็นผู้นำง่ายขึ้น เพราะบุคลิกภาพที่ใครเห็นใครชอบ จะดึงดูดและจูงใจคนหรือเกิดมิตรภาพกันอย่างรวดเร็ว แต่ก็มีได้หมายความว่า เขาจะกลายเป็นผู้นำที่ยิ่งใหญ่จากการที่เขาได้เปรียบในด้านบุคลิกภาพ ทั้งนี้เพราะมีปัจจัยอื่น ๆ อีกเป็นอันมากที่ช่วยสร้างความเป็นผู้นำ^๘ และนี่คือความหมายและความสำคัญของคำว่าบุคลิกภาพ

ผู้วิจัยอยากจะชี้ให้เห็นว่าบุคลิกภาพของ นายสมิคร สุนทรเวช หัวหน้าพรรคประชากรไทยนั้น มีหลายอย่างเป็นที่ชื่นชอบและจูงใจผู้คน ทำให้สามารถดำเนินกิจกรรมและบทบาททางการเมืองได้อย่างรุ่งโรจน์ โดยประชาชนที่มีความเชื่อ ความศรัทธาให้การสนับสนุน

เขามีบุคลิกภาพที่โดดเด่นในเรื่อง การพูด การคิด และการตัดสินใจ มีความเชื่อมั่นในตัวเองสูงอันก่อให้เกิดพฤติกรรมที่ค่อนข้างแข็งกร้าวท้าวหาญ ไม่เกรงกลัวสิ่งใด กล้าตัดสินใจอันเป็นลักษณะของผู้นำไทย ซึ่งในระบบผู้นำไทยนั้น เป็นระบบที่ผู้ตามจะต้องเกิดศรัทธาเสียก่อน จึงจะสามารถเป็นผู้นำที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งตรงกับลักษณะผู้นำที่ Max Weber เรียกว่า " ผู้นำด้วยศรัทธา " (charismatic leader) มิใช่ผู้นำด้วยเหตุผลและเป็นทางการ (rational legal)^๙

อย่างไรก็ตามบุคลิกภาพที่ปรากฏ เด่นชัดและเป็น เหตุผลที่ผู้ลงคะแนน เสียงนิยมมากที่สุดของเขา คือ การพูด ซึ่งจะได้กล่าวถึงความหมายและความสำคัญของการพูดหรือการใช้ภาษาในทางการเมืองพอสังเขป

อริสโตเติล กล่าวว่า มนุษย์เป็นสัตว์การเมือง เพราะมนุษย์มีคุณสมบัติพิเศษที่สัตว์อื่นไม่มี นั่นคือ มนุษย์มีความสามารถที่จะมีและใช้เหตุผลได้ในทางความคิดและทางคำพูด สัตว์อื่นนั้นสามารถเปล่งเสียงแสดงความพึงพอใจหรือความเจ็บปวดได้ แต่มนุษย์เท่านั้นที่สามารถมีภาษาที่ใช้อธิบายถึงสิ่งที่ดี-ไม่ดี สิ่งที่ยุติธรรม-อยุติธรรม

^๘ อุทัย หิรัญโศ, ประมุขศิลป์, หน้า 55.

^๙ ทิตยา สุวรรณะชญ, สังคมและวัฒนธรรมไทย: บัณฑิตศึกษา (กรุงเทพมหานคร: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ สำนักวิจัย), (ม.ป.ป.), หน้า 19.

ภาษาจึงเป็น เครื่องมือที่สำคัญของมนุษย์ในการสื่อความคิดต่อกัน ทั้งนี้การสื่อความคิดจะมี 2 ลักษณะ คือ

1. การสื่อความคิดในเรื่องที่เป็นความจริง ซึ่งสามารถพิสูจน์ได้
2. การสื่อความคิดในเรื่องที่เกี่ยวกับคุณค่าต่างๆ ซึ่งสามารถก่อให้เกิดการยอมรับในคุณค่าเหล่านั้นได้

การสื่อความคิดในเรื่องประเภทแรก ไม่ก่อให้เกิดปัญหาการถกเถียงมากนัก และการยอมรับความเป็นจริงสามารถกระทำได้ด้วยการพิสูจน์ เช่น การอธิบายปรากฏการณ์ทางธรรมชาติด้วยเหตุผล และข้อพิสูจน์ทางวิทยาศาสตร์ เป็นต้น แต่สำหรับประเภทหลังนั้นเกี่ยวกับการใช้ภาษาเป็นเครื่องมือในการชักจูงใจให้ผู้รับความคิดคล้อยตาม การใช้ภาษาจึงเป็นศิลปะอย่างหนึ่งในสมัยกรีกโบราณวาทศิลป์จึงเป็นวิชาที่สำคัญ และกระทำโดยการถกเถียง เพื่อหว่านล้อมชักจูงใจ ¹⁰

นอกจากการใช้ภาษาที่ตีแล้ว ท่วงทำนองในการใช้ภาษาก็เป็นเรื่องที่มีความสำคัญ Edelman ได้แบ่งท่วงทำนอง (style) ของภาษาทางการเมืองไว้ 4 ประเภท คือ ¹¹

(1) ภาษาที่ใช้เพื่อชักชวน (Hortatory Language) มีลักษณะเป็นการเรียกร้องให้กลุ่มบุคคลที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งมักจะเป็นสาธารณชนได้สนับสนุนนโยบาย เช่น นโยบายของพรรคการเมืองในการหาเสียงเลือกตั้ง การอภิปรายในสภาผู้แทนราษฎร และการประชุมกรรมมาธิการ เป็นต้น ในการนี้ จุดมุ่งหมายสำคัญของผู้พูดได้แก่การชักจูงให้ผู้ฟังยอมรับว่า นโยบายที่ตนเสนอควรได้รับการยอมรับและสนับสนุน

ลักษณะของภาษาที่ใช้จะประกอบด้วยความคิดพื้นฐาน (premises) การอ้างถึงสิ่งที่เกี่ยวข้อง (inferences) และข้อสรุป (conclusions) ในบางกรณีคำพูดที่ใช้ อาจจะมีการชี้แนะอย่างชัดเจน หรือมีความหมายเป็นนัยก็ได้ ข้อสรุปอาจเป็นการให้คำมั่นสัญญา หรือการขู่ (threat) ก็เป็นได้

¹⁰ ชัยอนันต์ สมุทวณิช และกนก วงษ์ตระหง่าน, ภาษากับการเมือง (กรุงเทพมหานคร: เจ้าพระยาการพิมพ์, 2526), หน้า 2.

¹¹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 8-11.

การใช้ภาษาในลักษณะนี้เป็นการใช้ภาษาต่อบุคคลจำนวนมาก ดังนั้น จึงเป็นการยอมรับในการมีส่วนร่วม และการใช้เหตุผลของผู้ฟังที่จะคล้อยตาม และให้ความสนับสนุนต่อข้อเสนอแนะและข้อสรุปต่างๆ ของผู้พูด ในการใช้ภาษา ผู้พูดมักจะซ่อนเร้นการปลุกเร้าอารมณ์ผู้ฟังไว้ด้วย

(2) ภาษาทางกฎหมาย (Legal Language) ได้แก่ ภาษาที่ปรากฏในเอกสารเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น รัฐธรรมนูญ สนธิสัญญา พระราชบัญญัติต่างๆ ลักษณะของภาษาที่ใช้ ส่วนใหญ่เป็นการให้คำจำกัดความ และคำสั่ง ดังนั้นจึงมีลักษณะที่เป็นทางการ ในหลายกรณีภาษาทางกฎหมายมีความคลุมเครือ ซึ่งจะต้องมีการตีความกันอยู่เสมอ

(3) ภาษาทางการบริหาร (Administrative Language) หรือภาษาทางราชการนั้น ได้แก่ หนังสือราชการ บันทึกที่ข้าราชการใช้ติดต่อกันในทางราชการ และกฎระเบียบต่างๆ วัตถุประสงค์สำคัญได้แก่การออกคำสั่ง เป็นกรอบสำหรับให้ข้าราชการและประชาชนปฏิบัติตาม ดังนั้นลักษณะของภาษาจึงเป็นแบบทางการมาก

(4) ภาษาในการต่อรอง (Bargaining Language) เป็นคำพูดที่ต้องการเรียกร้องให้บุคคลที่รับฟังคล้อยตาม และให้ความสนับสนุนต่อข้อเสนอของผู้พูด ภาษาประเภทนี้มีลักษณะที่ไม่เป็นทางการ โดยที่บุคคลที่เกี่ยวข้องมีเฉพาะคู่กรณีที่ตกลงต่อรองกัน เท่านั้นและการต่อรองดังกล่าวจะปิดเป็นความลับ ไม่เปิดเผยให้สาธารณชนได้ทราบ เพราะต้องการหลีกเลี่ยงการเกิดปฏิกิริยาจากสาธารณชน ภาษาในการต่อรองจึงใช้ในการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ที่เฉพาะเจาะจงลงไป

แม้ว่าภาษาทั้งสี่ประเภทจะเกี่ยวข้องกับการเมืองทั้งหมดก็ตาม แต่ภาษาประเภทแรก (hortatory language) เป็นเรื่องที่อยู่ในความสนใจของการศึกษาริชาตครั้งนี้มากที่สุด ทั้งนี้เนื่องจากภาษาดังกล่าวใช้ในวงกว้าง เพราะเป็นการเรียกร้องให้กลุ่มคนจำนวนมากให้ความสนับสนุนต่อข้อเสนอด้านนโยบายและเป็นการชักจูงใจให้คล้อยตาม มีใช้คำสั่งที่บังคับให้คนจำต้องปฏิบัติตาม ภาษาที่ใช้จึงเกี่ยวข้องโดยตรงกับการอาศัยเหตุผลอธิบายข้อเสนอต่างๆ การใช้ภาษาประเภทนี้ จึงเป็นการใช้ภาษาเพื่อการแข่งขันทางการเมืองในการแสวงหาความสนับสนุน และความชอบธรรม

นั่นคือความหมายและความสำคัญของการพูดหรือการใช้ภาษาทางการเมือง สำหรับกรณีนายสมัคร สุนทรเวชนั้น มีงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งศึกษาในประเด็นเกี่ยวกับการใช้คำพูดในการณรงค์หาเสียงเพื่อชักจูงให้ผู้ฟังยอมรับ สนับสนุนและลงคะแนนเสียงให้ดังนี้

อรวรรณ บิลันธนโหวาท ได้วิเคราะห์คำปราศรัยของนายสมัคร สุนทรเวช ในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง เป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในการเลือกตั้งทั่วไป พ.ศ.2522 ที่ตำบลบางแค กรุงเทพฯ สรุปผลการวิเคราะห์ได้ความว่า¹² ผู้วิจัยไม่สามารถระบุจำนวน เพศ วัย อาชีพ และสถานะทางสังคมของผู้ฟังได้ แต่กลุ่มผู้ฟังเป็นกลุ่มที่สนใจการเลือกตั้ง และมีเจตคติต่างกัน ผู้ปราศรัยจึงต้องเอาชนะใจผู้ฟังให้ได้มากที่สุด การวิเคราะห์วาทะสรุปได้ว่า ด้านน้ำเสียงใช้น้ำเสียงที่แสดงการเร่งเร้า ปลุกใจประชาชนตลอดเวลา การพูดเร็วเต็มไปด้วยพลัง ผู้ฟังสามารถฟังได้ติดต่อกันถึง 4-5 ชั่วโมงโดยไม่รู้สึกรีบเร่ง ด้านการใช้ถ้อยคำ ผู้ปราศรัยใช้ภาษาชาวบ้าน มีคำสแลง มีคำสุภาพปะปน ถ้อยคำที่ใช้เป็นรูปธรรม มองเห็นภาพพจน์และเข้าใจได้ง่าย ด้านเทคนิคในการหาเสียง ผู้ปราศรัยใช้เทคนิคหลายอย่าง ได้แก่ การใช้ชื่ออารมณ์ขัน การสร้างความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกับลูกพรรค การโจมตีตัวบุคคล การใช้ถ้อยคำเจืออารมณ์ การอ้างตัวอย่างที่เคยมีมาก่อน การอ้างสถาบัน การขอความเห็นใจจากประชาชน และการถามนำเพื่อสรุปคำตอบให้ผู้ฟัง

นายวิระ มุกสิกพงษ์ ได้กล่าวอภิปรายเรื่อง " นักการเมืองกับการพูด " ในการจัดอบรม ศิลปการพูดต่อที่ชุมชน โดยสมาคมฝึกการพูดแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 19 เมษายน ถึงวันที่ 8 พฤษภาคม พ.ศ.2526 สรุปได้ความว่า¹³ นายสมัคร สุนทรเวช มีลีลาการพูดประเภทที่ใช้อารมณ์และน้ำเสียงเข้าไปสะกดคนฟัง เช่นเดียวกับฮิตเลอร์ และมุสโสลินี หลักสำคัญในการปราศรัย

ประการที่ 1 คือ การใช้ น้ำเสียงที่ดัง มีอำนาจ ขวบฟัง การพูดเร็วเร็วทำให้ผู้ฟังเชื่อตามโดยตลอด เพราะไม่มีช่องว่างให้คิดว่างจริงหรือไม่จริง

ประการที่ 2 คือ การใช้ถ้อยคำที่ราบรื่น ไม่ติดขัด

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹² อรวรรณ บิลันธนโหวาท, วาทะสำคัญของไทยและการวิเคราะห์ (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526), หน้า 209-211.

¹³ สมบัติ จำปาเงิน, ประวัตินักพูดไทย (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์บรรณกิจ, 2528), หน้า 1153-1154

นอกจากนั้นยังมีการวิเคราะห์คำปราศรัย จากตัวอย่างวาทะในการหาเสียงที่สนามหลวง วันที่ 20 เมษายน พ.ศ. 2522 ในด้านการวิเคราะห์ผู้ฟังและด้านการใช้เทคนิคในการสร้างความสนใจ ซึ่งสรุปผลการวิเคราะห์ไว้ว่า ¹⁴ ด้านการวิเคราะห์ผู้ฟังนั้น ผู้ปราศรัยสามารถวิเคราะห์ผู้ฟังได้อย่างดี โดยการเลือกพูดในสิ่งที่ผู้ฟังในแต่ละที่ทำการปราศรัยสนใจ เช่น เน้นถึงปัญหาที่ชุมชนกลุ่มนั้นกำลังเผชิญอยู่ สอดแทรกด้วยสิ่งที่ผู้พูดทำไว้ในสมัยที่เป็นรัฐมนตรี และตอบโต้หักล้างข้อโจมตีของคู่แข่งทางการเมืองหรือขอล่าว่าหาที่ปรากฏในหนังสือพิมพ์ รวมทั้งการดำเนินรัฐบาลโดยใช้แนวทางการพูดที่เป็นรูปธรรมหรือ เรื่องที่สัมผัสได้ ทำให้เข้าถึงจิตใจของผู้ฟังได้

การตั้งผู้ฟังให้สนใจการปราศรัยโดยตลอดนั้น ผู้ปราศรัยใช้วิธีการพูดถึง เบื้องหน้า เบื้องหลังของ เหตุการณ์ของบุคคลในระดับแนวหน้าและของบ้านเมือง โดยใช้การเล่าแบบท้าวความเป็นมาให้เข้าใจง่ายมีการแจกแจงตัวเลขสถิติต่างๆ ตลอดจน วัน เดือน ปีที่เกิดเหตุการณ์หรือเอ่ยนามบุคคลที่เกี่ยวข้อง เป็นการสร้างความเชื่อถือ และความมีน้ำหนักให้กับเรื่องที่พูดมากยิ่งขึ้น

ด้านการใช้เทคนิคสร้างความสนใจสรุปว่า ผู้ปราศรัยใช้เทคนิคปลุกความสนใจโดยการทำให้ผู้ฟังรอฟังที่เด็ดและ เทคนิคขายอดีตคือ เอาสิ่งที่ทำไปแล้วหรือทำให้แล้วมาพูดให้ประชาชนฟัง และ เทคนิคการหาแนวร่วมคือ ผูกมิตรกับผู้ฟังโดยเฉพาะชาวบ้านระดับกลางลงมา ซึ่งเป็นการดึงแนวร่วม

งานวิจัยที่น่าสนใจอีกชิ้นหนึ่งคือของ ธัญญา พิชัยแพทย์ เรื่อง " การวิเคราะห์ลีลาภาษาในการรณรงค์หาเสียงของ ส.ส. สมัคร สุนทรเวช " โดยผู้วิจัยได้ใช้องค์ประกอบจากหลักการพูดที่ดีและหลักการพูดเชิงวาทศาสตร์บางประการ มาเป็นเกณฑ์ในการวิเคราะห์ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจาก เทปบันทึกเสียงในด้านของจังหวะคำพูดพบว่า ¹⁵

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹⁴ ศาสตร์และศิลป์การพูด (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ เบญจมิตร, 2526), หน้า 101-114.

¹⁵ ธัญญา พิชัยแพทย์ "การวิเคราะห์ลีลาภาษาในการรณรงค์หาเสียง ของ ส.ส. สมัคร สุนทรเวช" (วิทยานิพนธ์ ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2531), หน้า 56-78.

1. ด้านจังหวะ : หน่วยจังหวะประเภท 1 พยางค์ มีปรากฏมากที่สุด หน่วยจังหวะประเภท 2 พยางค์ 3 พยางค์ 4 พยางค์ ปรากฏรองลงมาตามลำดับและหน่วยจังหวะประเภท 5 พยางค์ ปรากฏน้อยที่สุด ซึ่งแสดงถึงความชัดเจนและการใช้ระดับเสียงสูง-ต่ำในการพูด เนื่องจากมีหน่วยจังหวะประเภทที่การเน้นเสียงคือหน่วยจังหวะประเภท 1 พยางค์มาก ซึ่งโครงสร้างของหน่วยจังหวะทั้งหมด เป็นลักษณะการใช้จังหวะในการพูดสนทนาตามปกติ

2. ด้านคำพูด : จากการปราศรัยสามารถวิเคราะห์คำพูดได้ 7 ประเภท ดังนี้

2.1 การใช้คำเรียกความสนใจ เช่น กระผมอยากจะขอเรียนท่านทั้งหลายครับ ว่า... เสร็จแล้วเป็นยังไงมีครับ ข้าออกมาว่า... ผมยืนยันได้ครับ มีอยู่คนนึงเท่านั้นที่ไม่เคยกลัวหนังสือพิมพ์ คือผมที่ยืนอยู่ที่วันนี้

2.2 การใช้ภาษาชาวบ้าน เช่น คดีเรื่องนี้เกิดขึ้นแล้ว ทางฝ่ายทหารขอให้ชดวงอย่าให้จำเลยมันมากกว่า 22 คน เตี้ยอยู่

2.3 การใช้ภาษาสแลง เช่น ผมออกมาแล้วไม่มีคนทำงานต่อ แต่มีคนไปทำถูกก็ไปยื่นเรื่องราวคนเดียว แล้วออกมาโดดเดี่ยวคนเดียว

2.4 การใช้คำสุภาพ

2.5 การใช้ภาษาเชิงเปรียบเทียบ เช่น... แต่ผมเห็นว่าเศรษฐกิจเมืองไทยไม่ได้แห้งกรอบ เศรษฐกิจเมืองไทยมันแห้งเหี่ยว มันแห้งเหี่ยวเหมือนใบไม้ตาย... ที่นี้จุมกโดดแล้วเป็นไงครับ ส่วนคนไทยเรานั้นเขาบอกว่าอย่ามียมจุมกคนอื่นหายใจ แต่ว่าถ้าจุมกหัวหน้าพรรคประชากรไทย มันใหญ่โดดแล้วละก็ ก็เป็นอันเหมาะสมที่จะมีคนอื่นมายืมหายใจในเวลาขัดข้องวันหน้า

2.6 การใช้หลักฐานอ้างอิง

2.7 การใช้ภาษาเชิงประชด เช่น ท่านทั้งหลายได้สนับสนุนพรรคการเมืองนั้นมาเวลานี้ ท่านสนับสนุนใครเป็นสิทธิของท่าน ไม่มีทางไปพูดถึงใครในทางเสียหายได้ มีแต่ต้องพูดในทางที่ดี ในทางสนับสนุนต้องขอแสดงความยินดีกับพรรคประชาธิปัตย์

กล่าวได้ว่าการให้คำเรียกความสนใจ ปรากฏมากที่สุด การใช้หลักฐานอ้างอิง การใช้ภาษาชาวบ้าน การใช้ภาษาเชิงประชด การใช้คำสุภาพ การใช้ภาษาสแลง ปรากฏรองลงมาตามลำดับ และการใช้ภาษาเชิงเปรียบเทียบปรากฏน้อยที่สุด ซึ่งแสดงว่าการพูดเร้าความสนใจผู้ฟัง เป็นปัจจัยสำคัญในการพรรณนาเสียงของ นายสมัคร สุนทรเวช

3. ความสัมพันธ์ของการใช้จังหวัดและการใช้คำพูด : การใช้คำเรียกความสนใจสัมพันธ์กับการใช้หน่วยจังหวัดที่เป็นการหยุด ส่วนการใช้ภาษาสแลงการใช้คำพหูพจน์ การใช้หลักฐานอ้างอิง และการใช้ภาษาเชิงประชดสัมพันธ์กับการใช้หน่วยจังหวัด ที่มีการเน้นเสียง นอกจากนั้นการใช้ภาษาเชิงเปรียบเทียบยังสัมพันธ์กับการใช้หน่วยจังหวัดที่เป็นการหยุด และหน่วยจังหวัดที่มีการเน้นเสียง แต่การใช้ภาษาชาวบ้านมิได้สัมพันธ์กับการใช้หน่วยจังหวัดประเภทใด

ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory)

มาจากการทดลองของสกินเนอร์ (B.F. Skinner) ซึ่งได้ทดลองการแสดงพฤติกรรมของนกพิราบ โดยวางเงื่อนไขการให้รางวัลคือ เมล็ดข้าว ถ้านกพิราบไปจิกที่ปุ่มไฟฟ้าที่กำหนดไว้ แต่ถ้าไปจิกปุ่มอื่นก็จะได้รับการลงโทษ โดยจะมีกระแสไฟฟ้าดูดอ่อนๆ จนเกิดความเจ็บปวดและระคายเคือง ต่อไปนกพิราบก็เกิดการเรียนรู้ต่อพฤติกรรมของตนและจะแสดงออกซึ่งพฤติกรรมที่ตนเองได้ประโยชน์ คือจิกเฉพาะปุ่มที่ตัวมันจะได้ เมล็ดข้าวกิน เมื่อมันต้องการอาหาร

โฮแมนส์ (George Homans) ได้พัฒนาทฤษฎีการแลกเปลี่ยนจากการทดลองของสกินเนอร์ โดยได้เปรียบเทียบกับพฤติกรรมของมนุษย์ว่า ไม่แตกต่างจากสัตว์โลกเหล่านี้ คือคนเราจะคบหาสมาคมกันอย่างไรก็ดีหรือไม่ ก็ขึ้นอยู่กับ การสนองตอบความต้องการและทำประโยชน์ช่วยเหลือกันและกันมากน้อยแค่ไหนเพียงไร ความต้องการและผลประโยชน์จึงเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของคนที่อยู่ร่วมกัน

ในด้านเศรษฐกิจ การสูญเสียประโยชน์การได้รับรางวัล และการได้กำไร เป็นความรู้สึกสำคัญพื้นฐานในการคบหาสมาคม การกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งก็ดี การบริการให้แก่อีกฝ่ายหนึ่งก็ดี คนเราก็จะแสดงพฤติกรรมต่อผู้อื่นซึ่งจะทำให้ตนเองได้รับประโยชน์มากที่สุด ถึงจะสูญเสียอะไรไปบ้างก็เป็นการสูญเสียเพียงเล็กน้อย ผลตอบแทนจากการที่เราได้กระทำอะไรไปแล้วก็คือรางวัล หรือกำไรจำนวนมากจากผู้อื่นเป็นการสนองตอบ

ในการแลกเปลี่ยนด้านสังคม (social exchange) การคบหาสมาคมกันระหว่างผู้ใหญ่กับผู้ย่อย ผู้ปกครองกับผู้อยู่ใต้การปกครอง ก็เป็นการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ในทางสังคม เช่น ตำแหน่งหน้าที่ เกียรติยศชื่อเสียง ซึ่งผู้ย่อยได้รับก็เป็นการแลกเปลี่ยนกับความสวามิภักดิ์

ความจงรักภักดีต่อผู้ใหญ่ ซึ่งให้สถานภาพที่สูงขึ้นแก่ตน ในทางตรงกันข้าม ผู้ใหญ่ก็ได้รับความยกย่อง ความจงรักภักดีเป็นการตอบแทน ¹⁶

นักทฤษฎีการแลกเปลี่ยนอีกผู้หนึ่งคือ เบลา (Peter M. Blau) ได้ย้ำถึงสิ่งที่จะได้รับการตอบแทน เป็นสิ่งกระตุ้นให้คนเราคบหาสมาคมกัน นอกจากการแลกเปลี่ยนในระดับปัจเจกชนแล้ว เบลาได้ขยายถึงการกระทำที่เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม เช่น การจัดสร้างที่พักผู้โดยสาร การบริจาคทานในสมัยเลือกตั้ง เป็นต้น ก็ถือว่าเป็นการแลกเปลี่ยนที่กว้างออกไปในระดับสังคมด้วย ¹⁷

อย่างไรก็ตามทฤษฎีการแลกเปลี่ยนถือเป็นการอธิบายความสัมพันธ์ของบุคคลทางสังคมในระดับกว้างและมุ่งเน้นสังคมตะวันตกเป็นพื้นฐาน ปัญหาจึงมีอยู่ว่า จะนำมาอธิบายระบบความสัมพันธ์ของบุคคลในสังคมไทยได้มากน้อยเพียงใด ในเรื่องนี้ ทิตยา สุวรรณะชญ ได้กล่าวไว้ว่า ¹⁸

ในระบบความสัมพันธ์ทางสังคมของคนไทยเรานั้น อาจจะแยกออกเป็นสองแบบซึ่งมีผลแตกต่างในพฤติกรรมอย่างชัดเจน เราอาจจะแยกความสัมพันธ์ทางสังคมของคนไทยออกได้ดังต่อไปนี้

(1) ความสัมพันธ์ที่มีผลผูกพันทางใจ (Psychological Investment Relationship) โดยวัฒนธรรมของไทยแล้ว คนไทยจะสามารถแยกความรู้สึกทางใจออกจากการแสดงออกทางร่างกายได้ชัดเจนกว่าคนในวัฒนธรรมอื่น ความสัมพันธ์แบบนี้จะเป็นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่ใกล้ชิด เช่น พ่อ แม่ เพื่อนฝูงที่สนิทเท่านั้น ความสัมพันธ์เช่นนี้จะมี ความขัดแย้งอยู่มาก แต่ความขัดแย้งนั้นจะแก้ไขด้วยการให้อภัยซึ่งกันและกัน เพราะความรัก ความเข้าใจซึ่งกันและกันอย่างหนึ่ง อีกอย่างหนึ่งก็คือคู่กรณีจะติดต่อสัมพันธ์กันภายใต้รูปแบบของความเกรงใจ เอาอกเอาใจ หรือ ด้อยที่ด้อยอาศัยซึ่งกันและกัน ถ้าจะพิจารณาความสัมพันธ์นี้

¹⁶ สุวิทย์ รุ่งวิสัย, พฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของประชาชนในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ 2526 (กรุงเทพมหานคร : สมาคมสังคมศาสตร์แห่งประเทศไทย, 2528), หน้า 14.

¹⁷ เรื่องเดียวกัน, หน้า 15.

¹⁸ ทิตยา สุวรรณะชญ, สังคมและวัฒนธรรมไทย: บัณฑิตศึกษา, หน้า 15-16. (อัครสาเนา)

แล้ว จะต่างกับความสัมพันธ์ชนิดแลกเปลี่ยน (exchange) ตามหลักของ Peter M. Blau ซึ่งเน้นในแง่ของความสัมพันธ์แบบคู่สัญญา (contractual relationship) ความสัมพันธ์แบบนี้จะเป็นความสัมพันธ์ที่มีความคงทนยาวนานกว่าความสัมพันธ์ประเภทอื่น

(2) ความสัมพันธ์โดยมารยาททางการ (Etiquettical Relationship) ความสัมพันธ์ เช่นนี้ เป็นไปตามคัลลองของความสุภาพ การที่บุคคลแต่ละคนซึ่งมิได้มีความสัมพันธ์อย่างแน่นแฟ้นแล้ว ก็มุ่งที่จะไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้ง ไม่ขัดคอ ทั้งนี้ก็เพราะ เป็นความสัมพันธ์ชั่วคราวชั่วคราว เพราะฉะนั้น จะสังเกตเห็นได้เสมอว่า ในการประชุมต่างๆ จะมีผู้แสดงความคิดเห็นขัดแย้งกัน น้อยมาก เข้าทำนองที่ว่า พูดไปสองไพเบี้ย นิ่งเสียตำลึงทอง ฉะนั้น นอกจากจะเป็นการรักษามารยาทแล้วยังจะเป็นการป้องกันมิให้เกิดผลที่ไม่ดีแก่ตนในอนาคตอีกด้วย ฉะนั้น ในความสัมพันธ์แบบนี้จะ เน้นในสัญญาลักษณะและการแสดงออก เป็นสำคัญทั้งสองฝ่าย

การที่คนไทยแยก "ใจ" กับ "กาย" หรือการแสดงออกเป็นสัดส่วนต่างหากจากกัน ความสัมพันธ์ก็แยกออกเป็นแบบของความสัมพันธ์ที่ผูกพันทางใจ และความสัมพันธ์โดยมารยาททางการดังกล่าวมาแล้วข้างต้น ปัญหาต่อไปก็จะเกี่ยวข้องกับคำถามที่ว่า ความสัมพันธ์ที่เกิดผลผูกพันในระยะยาว (long term obligation) ซึ่งคำตอบก็ชัดเจนว่า ความสัมพันธ์ที่มีผลผูกพันในระยะยาวก็คือ ความสัมพันธ์ที่ผูกพันใจในสังคมไทย ส่วนความสัมพันธ์ที่เกี่ยวแต่เพียงการแสดงออกหรือพิธีกรรมตามมารยาทย่อมจะหมดไป เมื่อความสัมพันธ์ซึ่งหน้าหรือพิธีกรรมนั้น เสร็จสิ้น ฉะนั้นนักศึกษาวาดตะวันตกที่เข้ามาศึกษาสังคมไทยจึงมักจะสรุปว่า คนไทยไม่มีความรับผิดชอบในระยะยาว

ระบบแห่งความสัมพันธ์ของคนไทย

เมื่อได้ทราบแล้วว่าระบบของความสัมพันธ์ในสังคมไทยนั้น คือความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นหลัก ดังนั้นจึงควรที่จะได้ทราบถึงระบบของความสัมพันธ์ดังกล่าวว่ามีความเป็นมา เป็นไปอย่างไร มีอะไร เป็นปัจจัย เชื่อมโยงหรือยึดติดความสัมพันธ์ เหล่านั้นไว้ ทั้งนี้ภายใต้ความสัมพันธ์ของคนไทย ลักษณะที่พบทั่วไปเสมอคือ การเริ่มต้นของการรู้จักกัน ซึ่งสามารถจะมีสาเหตุหรือจุดเริ่มต้นที่ต่างกัน ได้ ที่พบเสมอคือ การเป็นญาติ เป็นเพื่อนนักเรียน เพื่อนร่วมงาน เป็นคนใกล้ชิดกัน เป็นต้น

เมื่อคนเหล่านี้รู้จักกันแล้ว ประเด็นที่สำคัญก็คือ คนเหล่านั้นจะพบปะกันเป็นประจำและสม่ำเสมอหรือไม่ ถ้าไม่มี "การพบกันเป็นประจำสม่ำเสมอ" ความรู้จักกันที่เกิดขึ้นจะไม่พัฒนาต่อไป กล่าวคือ ไม่มีความหมายต่อความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างกัน เช่น ถึงแม้จะเป็นญาติกันแต่ถ้าไม่มี

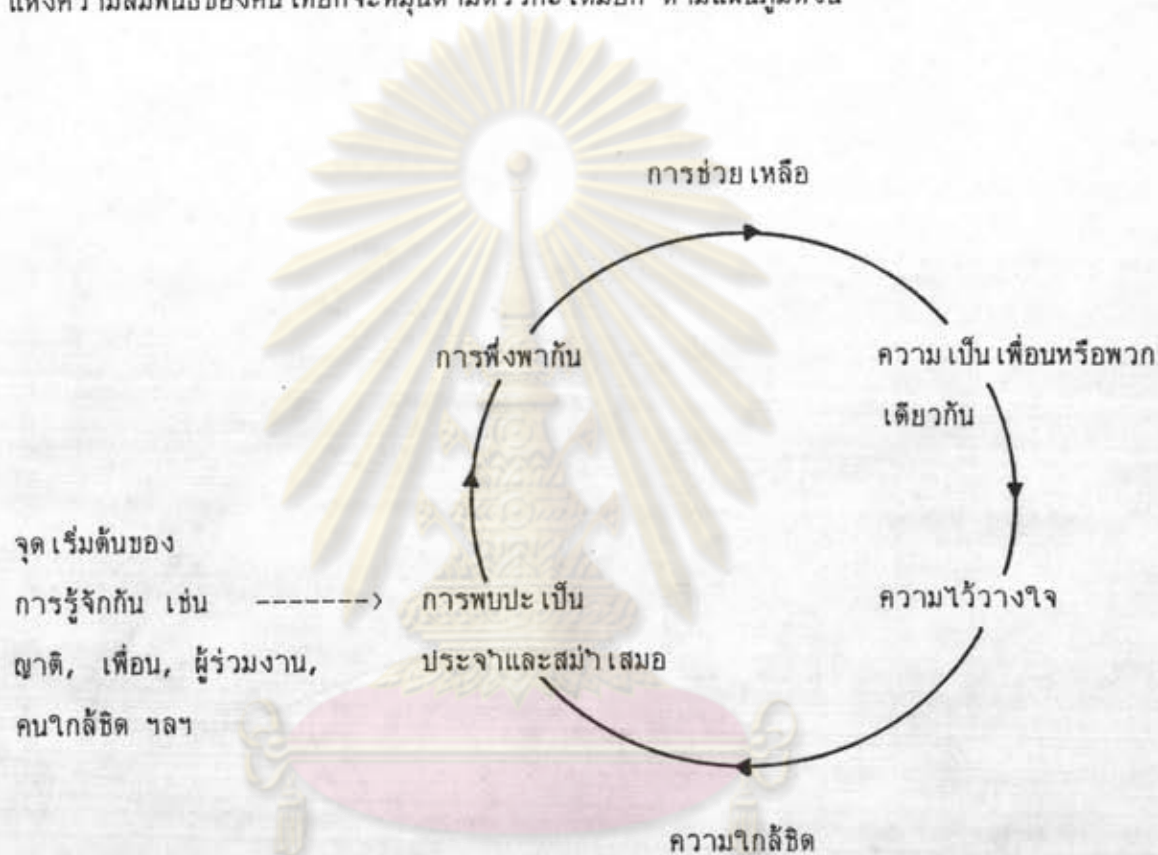
การพบปะกัน เป็นประจำและสม่ำเสมอ ความเป็นญาติกันก็ไม่สามารถทำให้เกิดความสัมพันธ์ส่วนตัวที่ใกล้ชิดกันได้ ตรงกันข้ามถึงแม้จะเป็นคนที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันมาก่อน แต่เมื่อรู้จักกันแล้วมีการไปมาหาสู่กัน เป็นประจำและสม่ำเสมอ ความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มี "ความใกล้ชิด" ก็จะเกิดขึ้นตามมา

ความใกล้ชิดนี้เป็นรากฐานสำคัญสำหรับคนไทยที่จะทำให้เกิด "ความไว้วางใจ" ต่อกัน จะเห็นว่าความไว้วางใจตั้งอยู่บนรากฐานของความใกล้ชิดที่เกิดจากการพบปะกันอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นรากฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัว เพราะฉะนั้นความไว้วางใจสำหรับคนไทยจึงตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัว เป็นสำคัญ ถ้าไม่มีความสัมพันธ์ส่วนตัวแล้วย่อมเป็นไปไม่ได้ที่จะเกิดความไว้วางใจได้ในหมู่คนไทย เมื่อความไว้วางใจเกิดขึ้นด้วยความสัมพันธ์ส่วนตัว เช่นนี้ บุคคลที่มีความไว้วางใจต่อกัน จึงถือว่าบุคคลนั้นมีคุณสมบัติของ "ความเป็นเพื่อนหรือพวกเดียวกัน" นั้นหมายความว่าถ้าปราศจากความไว้วางใจต่อกันแล้ว ความเป็นเพื่อนหรือพวกเดียวกันของบุคคลเหล่านั้นจะเกิดขึ้นไม่ได้ เช่นเดียวกัน ความเป็นเพื่อนหรือพวกเดียวกันนี้ตั้งอยู่บนความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นหลัก เช่นเดียวกับความไว้วางใจ เมื่อคนหนึ่งถือว่าอีกคนหนึ่งเป็นเพื่อนหรือพวกเดียวกับตนแล้ว ด้วยคุณค่าของคนไทยคนนั้นมีพันธะที่จะต้องช่วยเหลือเพื่อนหรือพวกของเขา ที่สำคัญคือ ถึงแม้การช่วยเหลือที่เขาจะให้แก่เพื่อนของเขาจะขัดกับหลักการบางอย่าง เช่น ความยุติธรรมก็ตาม เขาก็จะต้องช่วยเหลือแก่เพื่อนหรือพวกของเขา นั่นชี้ให้เห็นว่าความเป็นเพื่อนหรือพวกสำหรับคนไทยแล้วมักจะมาก่อนหลักการ

ยิ่งไปกว่านั้น การที่คนไทยบางคนอาจจะพยายามให้หลักการมาก่อนความเป็นเพื่อนหรือพวก คนนั้นอาจจะถูกคนอื่นว่า ไม่เห็นด้วยหรือแม้แต่ประณามด้วยเหตุผลที่ว่าไม่เอาเพื่อนหรือพวกของตนได้ ด้วยพลังของสังคม (social forces) ที่ยอมรับระบบคิดเช่นนี้ จึงทำให้ความเป็นเพื่อนหรือพวกเดียวกัน เป็นเงื่อนไขสำคัญที่จะทำให้เกิด "การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน" ระหว่างเพื่อนหรือพวกโดยไม่คำนึงถึงหลักการหรือความถูกต้อง ดังที่กล่าวกันเสมอในหมู่คนไทยว่า ถ้าเป็นเพื่อนหรือพวกพ้องกันแล้ว ผิดก็ถูกได้ แต่ถ้าไม่ใช่เพื่อนหรือพวกแล้ว ถูกก็ผิดได้ คำกล่าวนี้สะท้อนให้เห็นชัดว่า เมื่อเป็นเพื่อนหรือพวกแล้วความถูกต้องขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ส่วนตัว

ด้วยเหตุนี้เองกฎระเบียบหลักเกณฑ์กติกาแม้กระทั่งกฎหมาย บ่อยครั้งพบว่าไม่มีความหมายในทางปฏิบัติ เพราะถูกความสัมพันธ์ส่วนตัวคือความเป็นเพื่อนหรือพวก เข้ามายขวางกั้น การช่วยเหลือกันโดยอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวนี้ได้สร้างเงื่อนไขที่สำคัญให้เกิดตามมาคือ "การพึ่งพากัน" นั้นหมายความว่าคนที่ เป็นเพื่อนกันจำเป็นที่จะต้องพึ่งพากันต่อไปโดยอาศัยความเป็นเพื่อน เป็นพื้นฐาน

ถ้าความเป็นเพื่อนหมดไป การช่วยเหลือกันก็มักจะหมดตามไปด้วย เพราะฉะนั้น เมื่อยังคงต้องการพึ่งพากันอยู่ในลักษณะดังกล่าว จึงจำเป็นต้องพยายามรักษา "การพบปะกันเป็นประจำและสม่ำเสมอ" ไว้ กล่าวคือคนที่ เป็นเพื่อนกันจะต้องพยายามกลับไปพบกันอยู่ตลอดเวลา เพื่อรักษาไว้ซึ่งความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มีอยู่ให้คงอยู่หรือให้มีมากขึ้นต่อไป เมื่อถึงจุดนี้วงจรของระบบแห่งความสัมพันธ์ของคนไทยก็จะหมุนตามตรรกะเดิมอีก ตามแผนภูมิดังนี้ ¹⁹



ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹⁹ กนก วงษ์ตระหง่าน, มิติทางการเมืองในปรากฏการณ์ของสังคมไทย, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529), หน้า 346-348.

ระบบความสัมพันธ์ซึ่งทฤษฎีการแลกเปลี่ยนได้กล่าวไว้แล้วนั้น มีลักษณะเป็นความสัมพันธ์แบบคู่สัญญา การตอบสนองโดยการแลกเปลี่ยนในด้านเศรษฐกิจและสังคมถือเป็นเงื่อนไขสำคัญของการดำรงคงอยู่ซึ่งความสัมพันธ์ จะเห็นได้ว่าทฤษฎีนี้อนุมาน เปรียบเทียบพฤติกรรมของมนุษย์ว่าไม่แตกต่างจากสัตว์โลกเหล่านี้ตามที่ Skinner ได้ทดลอง

อย่างไรก็ตาม แม้มนุษย์จะเป็นสัตว์โลกประเภทหนึ่งมีความสัมพันธ์ทางกาย เจก เช่นสัตว์อื่น มีการแลกเปลี่ยนทางด้านเศรษฐกิจและสังคมในการคบหาสมาคมอยู่จริง แต่เนื่องจากมนุษย์นั้นมีความสัมพันธ์ทางใจที่ละเอียดอ่อนและลึกซึ้งกว่าสัตว์อื่นมาก ความสัมพันธ์บางอย่างจึงไม่สามารถอธิบายได้ด้วยทฤษฎีการแลกเปลี่ยน เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างครูกับศิษย์ ในช่วงที่มีการเรียนการสอน ความสัมพันธ์แบบคู่สัญญาอาจจะอธิบายได้ในแง่ของการแลกเปลี่ยนระหว่างวิชาความรู้ที่ครูสอนกับค่าเล่าเรียนที่ศิษย์จ่ายให้ เป็นค่าจ้างครู แต่หลังจากจบการศึกษาไปแล้วมีครูและศิษย์จำนวนไม่น้อยที่ยังมีความสัมพันธ์กันอยู่ ไปมาหาสู่และคบหาสมาคม โดยที่ไม่มีการแลกเปลี่ยนทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคมแต่อย่างใด สิ่งเหล่านี้ถือ เป็นความสัมพันธ์ทางใจ ซึ่งทฤษฎีการแลกเปลี่ยนให้คำอธิบายไปไม่ถึง

ดังที่ได้กล่าวแล้วว่า ในสังคมไทยนั้นถือความสัมพันธ์ที่มีผลผูกพันทางใจมากกว่าความสัมพันธ์โดยมารยาททางกาย ทั้งยังมีความคงทนถาวรมากกว่า และแม้ว่าความสัมพันธ์ที่เป็นทางการจะแลเห็นได้เด่นชัดกว่า ไม่ว่าในระดับบุคคลหรือองค์กร แต่ความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการก็แทรกอยู่ในทุกอนุของความสัมพันธ์ รวมทั้งยังเป็นปัจจัยหรือเงื่อนไขที่ทำให้ความสัมพันธ์ที่เป็นทางการดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น หรือไม่ เพียงใด

สรุปแล้วในระบบสังคมไทย ถือความสัมพันธ์ทางใจหรือความสัมพันธ์ส่วนตัว เป็นหลักสำหรับการรักษาไว้ซึ่งความสัมพันธ์ก็เป็นไปตามตรรกะของแผนภูมิที่ได้แสดงไว้แล้ว

อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ได้กล่าวมาทั้งหมดเป็นความพยายามที่จะชี้ให้เห็นว่า มนุษย์เรานั้นคบหาสมาคมหรือมีความสัมพันธ์ ก็เพราะมีการแลกเปลี่ยนประโยชน์ในทางเศรษฐกิจหรือสังคมซึ่งกันและกัน แต่แนวความคิดหรือทฤษฎีนี้ก็เป็นส่วนหนึ่งของความเป็นจริง ไม่สามารถอธิบายความจริงในส่วนที่เหลือได้ ผู้วิจัยจึงได้นำระบบแห่งความสัมพันธ์ของสังคมไทยมาอธิบายความจริงในส่วนที่เหลือ ทั้งนี้เพื่อเพิ่มความสมบูรณ์หรือความชัดเจน ในกรอบทฤษฎีหรือแนวความคิดที่นำมาตั้งสมมติฐาน

จากแนวความคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังที่ได้กล่าวแล้ว สามารถกำหนด
สมมติฐานเกี่ยวกับเรื่องที่จะทำการศึกษาคือ พรรคการเมืองไทยกับฐานคะแนนเสียง ศึกษาเฉพาะ
กรณีของพรรคประชากรไทยในเขตกรุงเทพมหานคร ได้ดังนี้คือ

(1) พรรคประชากรไทยสามารถสร้างฐานคะแนนเสียงในเขตกรุงเทพมหานครได้
โดยอาศัยบุคลิกภาพของ นายสมัคร สุนทรเวช หัวหน้าพรรค เป็นปัจจัยสำคัญ

(2) พรรคประชากรไทยสามารถรักษาและขยายฐานคะแนนเสียงได้ ด้วยการทำให้
ประโยชน์ในลักษณะที่ตอบสนองต่อความต้องการของฐานคะแนนเสียงทั้งในทาง เศรษฐกิจและสังคม
ความสัมพันธ์ก็เป็นไปในลักษณะที่ก่อให้เกิดการพบปะติดต่อกัน ช่วยเหลือกัน เป็นประจำและ
สม่ำเสมอ



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย