

กรอบทฤษฎีและแนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย

ปัญหาที่มีการพูดถึงมากในการศึกษาพฤติกรรมทางการเมืองคือ ทำไมบุคคลบางคนจึงต้องการเข้ามามีส่วนร่วมทางการเมือง (political participation) แต่บางคนไม่ต้องการเข้ามามีส่วนร่วมทางการเมือง และในส่วนของผู้ที่เข้ามามีส่วนร่วมทางการเมือง ก็ยังมีระดับของการเข้ามามีส่วนร่วมทางการเมืองแตกต่างกัน เช่น บางคนต้องการเข้ามามีส่วนร่วมทางการเมืองในระดับของการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง แต่บางคนต้องการเข้ามามีส่วนร่วมทางการเมืองในระดับสมัครรับเลือกตั้ง พฤติกรรมทางการเมืองดังกล่าวมีเหตุผลในการเกิด ปัญหาอยู่ที่ว่าอะไรเป็นสาเหตุและสิ่งผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมต่างๆ ดังกล่าว หรืออาจกล่าวได้ว่า พฤติกรรมที่เกิดขึ้นต้องมีการจูงใจ มีเหตุผลในการเกิด และพฤติกรรมที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่จะเป็นการกระทำที่มีจุดมุ่งหมาย

1. แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจ

แรงจูงใจ (motivation) มีลักษณะเป็นนามธรรม กล่าวคือ เป็นวิธีการที่จะนำพฤติกรรมผู้อื่นให้ประพฤติปฏิบัติตามวัตถุประสงค์ พฤติกรรมของคนจะเกิดขึ้นได้ต้องมีแรงจูงใจ เหตุนี้การจูงใจจึงเป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับสิ่งเร้าหรือแรงจูงใจ¹ ซึ่งมีผู้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้หลายประการดังนี้

ปีช (Dale S. Beach) กล่าวว่า แรงจูงใจ หมายถึง ความเต็มใจที่จะใช้พลังเพื่อให้ประสบความสำเร็จในเป้าหมาย (goal) หรือรางวัล (reward) การจูงใจเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการกระทำของมนุษย์และเป็นสิ่งที่ยุให้คนไปถึงซึ่งวัตถุประสงค์ที่มีสัญญาเกี่ยวกับรางวัลที่ได้รับ²

¹ สมพงษ์ เกษมสิน, การบริหารงานบุคคลแผนใหม่ (กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช, 2521), หน้า 302.

² ช้างใน ธนชัย ยมจินดา และจุมพล หิมพานิช, เอกสารการสอนชุดวิชาองค์การและการจัดการ หน่วยที่ 6-11 (กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2524), หน้า 186.

กิลฟอร์ด และเกรย์³ (Guilford and Gray) ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับแรงจูงใจว่า "แรงจูงใจคือ สิ่งใดก็ตามที่เร่งเร้า นำช่องทาง และเสริมสร้างความปรารถนาในการประกอบกิจกรรมในตัวบุคคล"

แอนเดรส⁴ (Andress) ได้ให้ความหมายว่า "แรงจูงใจเป็นตัวการที่ทำให้เกิดพลังในพฤติกรรมของมนุษย์"

เอ็ดวิน บี. ฟลิปโป⁵ (Edwin B. Flipppo) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจว่าหมายถึง การกระตุ้น เร่งเร้าและการทำให้เกิดอิทธิพลเหนือพฤติกรรมคน อันจะยังผลให้คนเกิดความรู้สึกภายในเป็นพลัง เป็นอาการเร่งเร้าหรือเป็นอาการเคลื่อนไหวที่บังการหรือเป็นช่องทางให้มีพฤติกรรมมุ่งสู่เป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้โดยอาจกระตุ้นเร่งเร้าและทำให้เกิดอิทธิพลเช่นว่านั้นด้วยวิธีเชิงปฏิฐานหรือเชิงบวก และด้วยวิธีการเชิงนิเสธ หรือเชิงลบ

แซนฟอร์ด และไรท์แมน⁶ (Sandford and Wrightsman) ให้ความหมายว่าแรงจูงใจเป็นความรู้สึกซึ่งไม่อยากจะหยุดนิ่ง เป็นการขาด เป็นพลังอะไรก็ตามที่มนุษย์อยู่ภายใต้การชักจูงบางอย่างมนุษย์เองก็จะทำอะไรบางอย่างเหมือนกัน ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว เป็นการกระทำเพื่อที่ลบสภาวะการณที่เรียกว่าสภาพไม่หยุดหย่อน หรือสภาพการขาด หรือทดแทนพลังบางอย่าง

³ John S. Guildford and David E.Gray, Motivation and Modern Management (London: Harper and Row, Publishers, 1970), p.12.

⁴ Burton G. Andress, Experimental Psychology, 2nd ed. (New York: John Wiley & Sons, Inc., 1970), p.505.

⁵ Edwin B. Flipppo, Principles of Personnel Management, 2nd ed. (Tokyo, Japan: Kogakusha Co, Ltd., 1966), p.70.

⁶ Fillmore H. Sandford and Lawrence S. Wrightsman, Jr., Psychology, 3rd ed. (Belmont: Books/Cole, 1970), p. 189.

เจมส์ เอ เบย์ตัน⁷ (Jame A. Bayton) ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า เป็นแรงผลักดัน ความมุ่งประสงค์หรือความต้องการต่างๆ ซึ่งเป็นการเริ่มต้นของสิ่งที่ตามมาคือ พฤติกรรม

บาเรลสัน และสไตเนอร์⁸ (Barelson and steiner) ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า คือ สถานการณ์ภายใน ซึ่งไปกระตุ้นและริเริ่มของกิจกรรมและการเคลื่อนไหวแล้วนำไปสู่การประพฤติปฏิบัติตามช่องทางภายใต้การนำของเป้าหมาย

ชูป กาญจนประกร ให้ความหมายแรงจูงใจหมายถึงการกระตุ้นหรือเร้า เป็นเครื่องช่วยให้การกระทำสำเร็จลุล่วงไป⁹

เดโช สวานานนท์ ให้ความหมายแรงจูงใจหมายถึง พฤติกรรมที่ถูกกระตุ้นโดยแรงขับของแต่ละบุคคลที่มีแนวโน้มไปสู่จุดหมายปลายทางอย่างใดอย่างหนึ่งและร่างกายอาจจะสมประสงค์ในความปรารถนาอันเกิดจากแรงขับนั้นๆ ได้¹⁰

จากความหมายดังกล่าวมา จึงสรุปได้ว่า แรงจูงใจอาจเกิดจากสิ่งเร้าทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคลนั้นๆ เองภายในได้แก่ ความรู้สึกต้องการหรือขาดอะไรบางอย่าง จึงเป็นพลังชักจูงหรือกระตุ้นให้มนุษย์ประกอบกิจกรรมเพื่อทดแทนสิ่งที่ขาดหรือต้องการนั้น ส่วนภายนอกได้แก่ สิ่งใดก็ตามที่มาเร้าเร้าช่องทางและเสริมสร้างความปรารถนาในการประกอบกิจกรรมในตัว

⁷ James A. Bayton อ้างใน ธงชัย สันติวงษ์ และชัยยศ สันติวงษ์, พฤติกรรมของบุคคลในองค์กร (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์เจริญทัศน์, 2522), หน้า 57-58.

⁸ Bernard Berelson and Gray A. Steiner, Human Behavior (New York: Harcourt, Brace and World, 1964), p. 240.

⁹ ชูป กาญจนประกร, คำบรรยายวิชารัฐประศาสนศาสตร์ (คณะรัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2506), หน้า 313 (เอกสารอัดสำเนา)

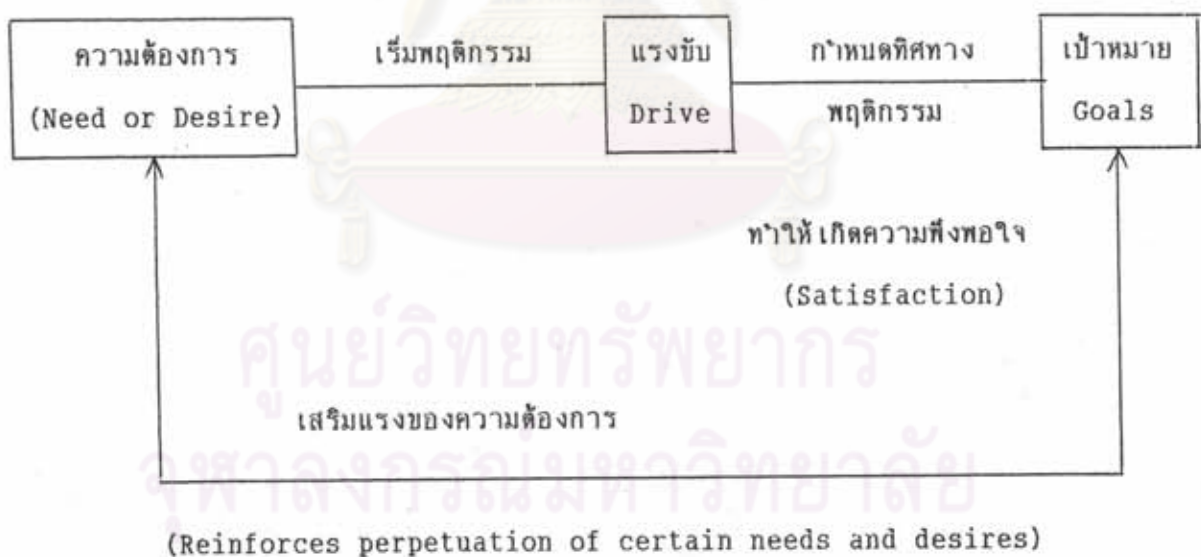
¹⁰ เดโช สวานานนท์, จิตวิทยาทั่วไป (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์เจริญธรรม, 2511), หน้า 241.

มนุษย์ ซึ่งแรงจูงใจนี้อาจเกิดจากสิ่งเร้าจากภายในหรือภายนอกแต่เพียงอย่างเดียว หรือทั้งสองอย่างพร้อมกันก็ได้

ดังนั้น เราอาจพิจารณาการจูงใจในรูปกระบวนการพฤติกรรมมนุษย์ ซึ่ง ฮาโรลด์ เจ. ลีอวิตต์ กล่าวถึงดังต่อไปนี้ว่า พฤติกรรมของมนุษย์จะเป็นไปโดยมีข้อสันนิษฐานเบื้องต้น (assumptions) 3 ประการที่สัมพันธ์กันอยู่ คือ ¹¹

1. พฤติกรรมจะเกิดขึ้นได้ก็โดยที่มีสาเหตุมาทำให้เกิด (Behavior is caused.)
2. พฤติกรรมนี้จะเกิดขึ้นโดยที่ต้องมีแรงกระตุ้นสิ่งใดสิ่งหนึ่งมากระตุ้นทำให้เกิด (Behavior is motivated.)
3. พฤติกรรมที่ทำให้เกิดจะเป็นไปโดยมีจุดมุ่งหมายเสมอ (Behavior is goal directed.)

แผนภูมิที่ 1 การจูงใจในลักษณะกระบวนการอาจเขียนเป็นแผนภาพ (diagram) ได้ดังนี้



¹¹ Harold J. Leavitt, Managerial Psychology, 2nd ed. (Chicago: The University of Chicago Press, 1964), p. 12.

2. มูลเหตุจูงใจ

จากความหมายที่สรุปได้ว่าแรงจูงใจอาจเกิดได้จากสิ่งเร้าหรือมูลเหตุจูงใจทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคลนั้น ได้มีศาสตราจารย์มาสโลว์ (Abraham Maslow) ได้ตั้งทฤษฎีทั่วไปเกี่ยวกับแรงจูงใจไว้และเป็นที่ยอมรับกันแพร่หลายว่า มูลเหตุจูงใจอันสำคัญของบุคคลคือความต้องการ (needs) สมมติฐานดังกล่าวมีความสำคัญเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ ดังนี้

1. มนุษย์มีความต้องการ ความต้องการมีอยู่เสมอและไม่มีที่สิ้นสุด แต่สิ่งที่มนุษย์ต้องการนั้น ขึ้นอยู่กับว่าเขามีสิ่งนั้นอยู่แล้วหรือยัง ขณะที่ความต้องการใดได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการอย่างอื่นจะเข้ามาแทนที่ กระบวนการนี้ไม่มีที่สิ้นสุดและจะเริ่มตั้งแต่เกิดจนกระทั่งตาย
2. ความต้องการที่ได้รับการตอบสนองแล้ว จะไม่เป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรมอีกต่อไป ความต้องการที่ไม่ได้รับการตอบสนอง เท่านั้นที่เป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรม
3. ความต้องการของมนุษย์มีเป็นลำดับขึ้นตามความสำคัญ กล่าวคือ เพื่อความต้องการในระดับต่ำได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการระดับสูงก็จะเรียกร้องให้มีการตอบสนองทันที

มาสโลว์ได้แบ่งลำดับชั้นของความต้องการเบื้องต้นของมนุษย์ไว้ 5 ชั้นดังนี้ ¹²

1. ความต้องการทางร่างกาย (physiological needs) ได้แก่ ความต้องการอาหาร ที่อยู่อาศัย สืบพันธุ์ พักผ่อน และความต้องการทางร่างกายอื่นๆ
2. ความต้องการความปลอดภัย (safety needs) ได้แก่ ความปลอดภัยทั้งทางร่างกายและจิตใจ
3. ความต้องการความรักความอบอุ่น (affection needs) ได้แก่ ความรักใคร่เอาใจใส่ ความเป็นเจ้าของ การถูกยอมรับ และมิตรภาพ
4. ความต้องการที่จะได้รับการยกย่อง (esteem needs) ได้แก่ ยกย่องหรือนับถือตนเอง การมีฐานะ ชื่อเสียง และเป็นที่สนใจในสังคม

¹² โปรดดูรายละเอียดใน Abraham Maslow, Motivation and Personality (New York: Harper and Row, 1954).

5. ความต้องการที่จะได้รับความสำเร็จตามความนึกคิด (Self-actualization) ได้แก่ ความต้องการที่จะเป็นในสิ่งที่บุคคลที่มีความปรารถนาที่จะได้รับความสำเร็จในด้านต่างๆ นับเป็นความต้องการขั้นสูงสุดของมนุษย์



แผนภูมิที่ 2 ระดับความต้องการทฤษฎีของมาสโลว์

เดวีส์ (James Davies) กล่าวว่า การหาทางให้ได้มาซึ่งความพอใจในแต่ละขั้นของความต้องการทำห้มนุษย์แสดงพฤติกรรมออกมาในลักษณะที่แตกต่างกันออกไป การพิจารณาในแต่ละขั้นของความต้องการที่ว่านี้ช่วยให้เราเข้าใจธรรมชาติทางการเมืองที่แท้จริงของมนุษย์ได้มากยิ่งขึ้น



ในประวัติศาสตร์ ความต้องการความปลอดภัยก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้คน เยอรมันต้องยอมรับ
ขบวนการนาซี กิลเบิร์ต (G. Gilbert) ซึ่งทำให้เห็นว่าลัทธิชาตินิยมก็เป็นแบบหนึ่งของการแสวงหา
ความปลอดภัยของบุคคลเพียงแต่ยกเอาความเป็นเผ่าพันธุ์เดียวกันมาอ้างเท่านั้นเอง

เดวิส (K. Davis) พบว่า การที่บุคคลปราศจากความรักใคร่ และความอบอุ่นในชีวิต
จะมีผลต่อสภาพจิตใจเป็นอย่างมาก ยกตัวอย่างเช่น จากการศึกษาแบบจิตวิเคราะห์พบว่าการขาด
ความอบอุ่นทางจิตใจของฮิตเลอร์ผลักดันให้เขาเป็นนักเผด็จการและแสดงพฤติกรรมทางการเมือง
อย่างก้าวร้าวเหี้ยมโหด

ลาสเวลล์ (Harold Lasswell) ซึ่งทำให้เห็นถึงความสำคัญของความต้องการได้รับการ
ยกย่องว่าเป็นตัวการที่ชักนำให้ผู้นำทั้งหลายแสวงหาอำนาจหรือแสวงหาตำแหน่งที่ทรงอิทธิพล ซึ่ง
เกิดขึ้นหลังจากที่ได้ประเมินความสามารถของตนเองกับสภาพการณ์ของสังคมนั้นๆ ว่าตัวเองมี
ความสำคัญเหนือกว่าตำแหน่งที่มีอยู่และพอเพียงกับตำแหน่งที่สูงกว่า

นักวิชาการอีกหลายๆ คน ก็ได้กล่าวถึงความต้องการของมนุษย์แตกต่างกันออกไป
บางคนบอกว่าสิ่งที่มนุษย์ต้องการจากสังคมคือ ความมั่นคง เกียรติยศ และอำนาจ บางคน เช่น ฮู
(Francis K. Hsu) บอกว่าสิ่งที่มนุษย์ต้องการจากสังคมก็คือ ความมั่นคงปลอดภัย สถานภาพและ
การได้มีโอกาสสังสรรค์กับเพื่อนมนุษย์คนอื่น ¹³

ความแตกต่างของแรงจูงใจ ซึ่งเกิดขึ้นในช่วงชีวิตนั้น มีผลมาจากความแตกต่างอย่าง
ลึกซึ้งของประสบการณ์ในวัยเด็ก เนื่องมาจากความแตกต่างทางครอบครัว และชนชั้นทางสังคม เช่น
ประสบการณ์ในด้านความสำเร็จ หรือความล้มเหลวในวัยเด็ก เด็กเหล่านี้จะต้องเผชิญความขาดและ

¹³ Francis K. Hsu, Clan, Caste and Club (Chicago: Van Nostrand, 1963).

แข็งแกร่งพอที่จะมีอิทธิพลต่อเด็กอื่นๆ ในการเล่น แต่ว่ามีความเสียเปรียบ เนื่องจากเขาแต่งตัว
ขอมือ หรือทักษะทางด้านภาษา พัฒนาการของแรงจูงใจ เป็นจุดเริ่มต้นทางอำนาจซึ่งยิ่งใหญ่ ¹⁴

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจกับพฤติกรรมทางการเมืองทั่วไป ขึ้นอยู่กับ
กระบวนการอบรมกล่อมเกลา (socialization) ของแต่ละสังคมซึ่งมีความแตกต่างกันในด้าน
ชนชั้นอย่างลึกซึ้ง อันมีผลต่อพัฒนาการของแรงจูงใจ และบทบาททางการเมือง ประสิทธิภาพทาง
การเมือง ตลอดจนโอกาสของการมีอิทธิพล ¹⁵ สำหรับ Smith, Bruner และ White ¹⁶ มี
ความเชื่อว่า มนุษย์ได้พัฒนาทัศนคติที่มีต่อการเมือง เพื่อสนองตอบความต้องการ 3 ประการ คือ

1. เพื่อที่จะได้ เข้าใจโลกและควบคุมสถานการณ์ต่างๆ
2. เพื่อที่จะได้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่นๆ
3. เพื่อตอบสนองความหึง เกรี้ยวของจิตใจ

ในทัศนะของ Robert E. Lane เขาเห็นว่า การที่มนุษย์ได้เข้าไปเกี่ยวข้องกับการเมือง
ก็เป็นเพราะมีความต้องการในสิ่งสำคัญหรือทรัพยากรอยู่ 6 ประการคือ ¹⁷

1. มนุษย์หาทางที่จะเพิ่มความอยู่ดีกินดีทางเศรษฐกิจหรือด้านวัตถุ รายได้ ทรัพย์สิน
และความมั่นคงปลอดภัยทางเศรษฐกิจ โดยใช้กลไกทางการเมือง (Political means)
2. มนุษย์ต้องการมีพวกพ้อง ต้องการความรักใคร่ และมีความสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้อื่น

¹⁴ William F. Stone, The Psychology of Politics (New York: The Free Press, A Division of Macmillan Publishing Co., Inc., 1974), p.118.

¹⁵ Ibid., p.117.

¹⁶ Robert E. Lane, Political Life: Why and How People Get Involved in Politics (New York: The Free Press, 1959), p.102.

¹⁷ Ibid.

3. มนุษย์หาทางที่จะทำความเข้าใจเรื่องโลก ตลอดจนสาเหตุที่เกิดเหตุการณ์ต่างๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อมนุษย์ (ต้องการมีความรู้หรือได้รับการศึกษานั้นเอง)
4. มนุษย์หาทางลดความตึงเครียดภายในจิตใจของตน โดยเฉพาะแรงกระตุ้นจากความก้าวร้าวและแรงกระตุ้นในทางเพศ โดยแสดงออกทางการเมือง (political expression)
5. มนุษย์ต้องการมีอำนาจเหนือบุคคลอื่นโดยผ่านช่องทางทางการเมือง (political activities)
6. มนุษย์หาทางรักษาไว้ซึ่งความภูมิใจในตัวเอง (self-esteem) และพยายามปรับปรุงให้มากยิ่งขึ้น (ความต้องการทางสถานภาพ ชื่อเสียง และความเคารพ โดยผ่านกิจกรรมทางการเมือง (political activities))

ทั้งนี้ เป็นที่สังเกตได้ว่า สมาชิกของระบบการเมืองแต่ละแห่งต่างก็พยายามแสวงหาอำนาจทางการเมืองเพื่อที่จะได้มีอิทธิพลเหนือนโยบายและการตัดสินใจของรัฐบาล โรเบิร์ต คาล์ (Robert A. Dahl) ได้ตั้งข้อสังเกตไว้ว่า อิทธิพลทางการเมืองถูกแจกแจง โดยไม่เท่าเทียมกันในบรรดาสมาชิกของระบบการเมือง ฉะนั้นการแสวงหาอำนาจและการที่จะมีอำนาจนั้นย่อมจะมีวิธีการที่ไม่เหมือนกัน ผู้แสวงหาอำนาจบางคนอาจจะไม่ประสบความสำเร็จถึงแม้ว่าเขาจะได้ใช้ความพยายามแล้วก็ตาม แต่บางคนที่มีอำนาจอยู่ในมือแล้ว อาจจะไม่แสวงหาอำนาจเนื่องจากคนเหล่านี้มีอำนาจโดยตรงสืบทอดจากบรรพบุรุษ ปัญหาสำคัญอยู่ที่ว่า 1) เหตุใดคนบางคนจึงแสวงหาอำนาจมากกว่าคนอื่น 2) เหตุใดคนบางคนจึงได้รับอำนาจมากกว่าคนอื่น

3. ผลประโยชน์

ผลประโยชน์ เป็นของคู่กันกับมนุษย์ ครอบงำที่มนุษย์เรายังมีกิเลส มีความทะยานอยาก บุคคลที่ยังมีสติสัมปชัญญะครบถ้วนตามปกติจะรู้ว่าตัวเองต้องการอะไร และอะไรคือผลประโยชน์ของตนเอง ดูเหมือนว่ามนุษย์สามารถเรียนรู้และเข้าใจ เรื่องผลประโยชน์มาตั้งแต่แรกเกิด ดังนั้นจึงมิใช่ เรื่องแปลกที่ตลอดชีวิตของมนุษย์ปุถุชนส่วนใหญ่หมกมุ่นอยู่กับ เรื่องการแสวงหาผลประโยชน์ การแย่งชิงผลประโยชน์ และตายไปพร้อมกับการสูญเสียผลประโยชน์ทั้งหลายทั้งปวงที่ตนแสวงหาแย่งชิงมา

คำว่าผลประโยชน์ (Interest) ในความหมายที่กว้างที่สุดน่าจะหมายถึงสิ่งใดก็ตามที่นำไปสู่ความอยู่ดีมีสุข (welfare) ของบุคคล

ลาสเวลล์ (Harold D. Lasswell) ได้ขยายคำว่า "ผลประโยชน์" หรือ "ความอยู่ดีมีสุข" ของบุคคลออกเป็นรายละเอียดด้านต่างๆ 8 ประการด้วยกันคือ (1) การมีทรัพย์สินและรายได้ (2) การสุขภาพดี (3) การได้มีส่วนร่วมในกลุ่มสังคมระดับต่างๆ (4) การพัฒนาความรู้ความสามารถ (5) การได้รับเกียรติยศ ชื่อเสียงศักดิ์ศรี และการเคารพยกย่อง (6) การได้รับการยอมรับในความรู้ความสามารถ (7) การรู้แจ้ง การประสบความสำเร็จในตัวเอง และ (8) การมีอำนาจทางการเมือง การมีอิทธิพลเหนือผู้อื่นในประชาคมการเมือง ¹⁸

3.1 ผลประโยชน์ส่วนตัว

ในการกระทำใดๆ สิ่งของมนุษย์นั้น อย่างน้อยส่วนหนึ่งก็จะเป็นไปเพื่อประโยชน์ส่วนตัว นั่นคือ มนุษย์ทุกคนจะกำหนดอัตราผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นจากการกระทำของเขาไว้ในใจแล้วแสดงออกมาเป็นความพึงพอใจที่เขามีต่อการกระทำนั้น เขาจึงเปรียบเทียบผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นจากการกระทำต่างๆ และเลือกกระทำอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง รวมกัน ซึ่งจะให้ประโยชน์รวมแก่เขามากที่สุด

ผลประโยชน์ส่วนตัว ในความหมายที่กว้างที่สุดหมายถึง สิ่งใดก็ตามที่ทำให้บุคคลพอใจหรือมีความสุขหรือทำให้ความทุกข์ทรมานของบุคคลลดน้อยลง ¹⁹ หรือหมายถึงสิ่งใดก็ตามที่

¹⁸ Harold D. Lasswell, "The Public Interest: Proposing Principles of Content and Procedure", Carl J. Friedrich, ed., The Public Interest (New York: Atherton Press, 1967), pp. 54-79.

¹⁹ J. Bentham, An Introduction to the Principles of Moral and Legislation (New York: Hafner, 1948), p.3.

ทำให้ฐานะความเป็นอยู่ของบุคคลดีขึ้น ²⁰ หรือหมายถึงสิ่งใดก็ตามที่สนองตอบความต้องการที่มีเหตุผลของบุคคล ²¹

John C. Calhoun ได้อ้างถึงธรรมชาติของผลประโยชน์ส่วนตัวไว้อย่างมีความหมายลึกซึ้งว่า :

"ในขณะที่ธรรมชาติได้สร้างคนเราขึ้นมาให้อยู่ในสังคมแห่งรัฐ และสร้างให้มีความรู้สึกว่าจะอะไรมีผลต่อคนอื่น? อะไรมีผลต่อตนเอง? แต่ในขณะที่เดียวกันก็สร้างให้รู้สึกได้อย่างมากว่าจะอะไรมีผลต่อเขาโดยตรงมากกว่า รู้สึกว่าจะอะไรมีผลต่อเขาทางอ้อมโดยผ่านทางผู้อื่น? หรืออีกนัยหนึ่งคือ ก็สร้างเขาขึ้นมาเพื่อให้เชื่อว่ามีผลกระทบกระเทือนโดยตรงต่อเขาเองนั้นรุนแรงมากกว่าความเห็นอกเห็นใจต่อผู้อื่น หรือความรู้สึกต่อสังคม" ²²

Calhoun ยังชี้ให้เห็นด้วยว่า ผลประโยชน์ส่วนตัวมีผลสำคัญต่อสังคมดังต่อไปนี้

"องค์ประกอบตามธรรมชาติซึ่งทำให้คนเรารู้สึกอย่างรุนแรงถึงสิ่งที่มีผลโดยตรงต่อเรามากกว่าสิ่งที่มีผลทางอ้อมต่อเรา โดยผ่านคนอื่นฯ นำเราไปสู่ความขัดแย้งระหว่างปัจเจกบุคคล ผลคือแต่ละคนจะพยายามรักษาความปลอดภัยหรือความสุข

²⁰ "W.J. Rees, "The Public Interest: in The Proceeding of Aristotelian Society; Mancur Olson, The Logic of Collective Action (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1965).

²¹ Walter Lippmann, The Public Philosophy (Boston: Little, Brown, 1955), Anthony Downs, An Economic Theory of Democracy (New York: Harper, 1957).

²² John C. Calhoun, A Disquisition on Government (New York: Bobbs Merrill Company, Inc., American Heritage Series, 1953), p.5.

ของคนเองมากกว่าของคนอื่นๆ และในทางตรงกันข้ามก็พร้อมที่จะสละประโยชน์
ของผู้อื่นมาให้แก่ตนเอง" ²³

แต่การที่มนุษย์เป็นผู้เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนในบางหนี่งนั้น ไม่ได้หมายความว่า
เขาจะไม่สนใจผลประโยชน์ของคนอื่นๆ ในพฤติกรรมของเขา และแม้ว่าผลประโยชน์ส่วนตนจะเห็น
ได้น้อยก็ยังจงใจให้มนุษย์เราทำเพื่อสนองผลประโยชน์ของผู้อื่นได้ ถ้าการกระทำนั้น จะทำให้
ประโยชน์ของเขาเพิ่มขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น มนุษย์ที่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัวมักมีเป้าหมายหลายอย่าง
ซึ่งบางอย่างก็ทำให้เขาเสียสละประโยชน์ส่วนตนในระยะสั้น เพื่อให้ประโยชน์แก่คนอื่นฯ ภายใต
สภาพแวดล้อมที่แน่นอน

ความรักภักดีต่อกลุ่มก็เป็นตัวอย่างหนึ่งของเป้าหมายแบบนี้ท้ายที่สุดในสภาวะปกติ
มนุษย์เราจะยอมรับข้อจำกัดต่างๆ ที่มีให้มุ่งประโยชน์ส่วนตนแต่ฝ่ายเดียว อันเป็นผลประโยชน์มา
จากการยอมรับคุณค่าทางจริยธรรมในสภาพวัฒนธรรมของสังคมที่ตนอยู่ เช่น นักการเมืองที่สนใจใน
การเพิ่มพูนความมั่งคั่ง อาจจะโกรธและปฏิเสธไม่ยอมรับ เงินสินบนต่างๆ ได้ ดังนั้นจะเห็นว่า
ความสำคัญของผลประโยชน์ส่วนตนในทฤษฎีที่กล่าว ไม่ได้ยกเว้นพฤติกรรมอื่นๆ ไปเสียทั้งหมด หรือ
มิได้หมายความว่า มนุษย์เราจะมุ่งไปตามผลประโยชน์ส่วนตนโดยปราศจากการคำนึงถึงจริยธรรม
หรือข้อยับยั้งใจฯ ทั้งสิ้น

แรงจูงใจโดยทั่วไปของนักการเมือง สันนิษฐานว่า นักการเมืองทั้งหมดมี
เป้าหมายอยู่หลายอย่างดังต่อไปนี้ นักการเมืองที่ต่างแบบกันก็จะถูกกระตุ้นโดยสิ่งต่างๆ กันดังนี้

- อำนาจ
- รายได้
- ชื่อเสียง เกียรติยศ

²³ Ibid,

- ความสะดวกสบาย ซึ่งแสดงออกโดยการต่อต้านความเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรม ในกรณีที่ต้องใช้ความพยายามส่วนตัวเพิ่มขึ้น และเต็มใจรับการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรม ซึ่งทำให้ใช้ความพยายามส่วนตัวน้อยลง

- ความมั่นคง ในที่นี้หมายถึง มีความเป็นไปได้น้อยที่จะสูญเสียอำนาจ รายได้ ชื่อเสียง เกียรติยศ และความสะดวกสบายในอนาคต

- ความจงรักภักดีส่วนบุคคล รวมถึง ความจงรักภักดีต่อส่วนรวม หรือต่อประเทศชาติ

- ความภาคภูมิใจในการทำงานที่ต้องใช้ความสามารถ

- ความปรารถนาที่จะรับใช้เพื่อประโยชน์ส่วนรวม

จุดมุ่งหมาย 5 อย่างแรก (อำนาจ, รายได้, ชื่อเสียงเกียรติยศ, ความสะดวกสบาย และความมั่นคงปลอดภัย) นั้นถือว่าเป็นส่วน "บริสุทธิ์" ของผลประโยชน์ส่วนตัวสำหรับความจงรักภักดีนั้น อาจเป็นได้ทั้งในลักษณะที่เป็นผลประโยชน์ส่วนตัว และผลประโยชน์เพื่อส่วนรวมขึ้นอยู่กับว่าจะจงรักภักดีต่ออะไร

ส่วนความภูมิใจในการทำงานที่ต้องใช้ความสามารถก็เป็นแรงกระตุ้นแบบผสม เช่นเดียวกัน

ความปรารถนารับใช้เพื่อประโยชน์ส่วนรวม นั้นเป็นการกระทำที่เกือบจะถือได้ว่าเป็นส่วนรวมอย่างบริสุทธิ์แท้จริง

3.2 ประโยชน์สาธารณะ

มนุษย์เป็นสัตว์สังคม โดยธรรมชาติหรือสัญชาตญาณของมนุษย์มักต้องอยู่รวมกัน เป็นกลุ่ม เป็นพวก จะเป็นกลุ่มเล็กหรือกลุ่มใหญ่ก็สุดแล้วแต่ กฎธรรมชาติที่ว่านี้บางทีก็ถือว่าเป็นกฎของพระเจ้าตามความเชื่อของบางศาสนา การอยู่ร่วมกันเป็นสังคมมนุษย์นั้นทำให้บุคคลแต่ละคนได้รับประโยชน์หลายประการ เช่น ได้ร่วมกันต่อสู้กับภัยธรรมชาติหรือภัยจากการรุกรานของมนุษย์กลุ่มอื่นๆ ทำให้เกิดการแบ่งงานกันทำตามความชอบความถนัดของแต่ละคน และมีการแลกเปลี่ยนแบ่งปันผลผลิตระหว่างกันและกัน นอกจากนั้นบุคคลยังได้รับความรักความอบอุ่น การเห็นอกเห็นใจ และการยอมรับ

นับถือจากผู้อื่นที่อยู่รอบข้างอีกด้วย กล่าวโดยสรุปแล้วการอยู่ร่วมกัน เป็นสังคมทำให้มนุษย์ได้รับประโยชน์ทั้งในทางวัตถุและทางจิตใจ มนุษย์ไม่สามารถแสวงหาสิ่งเหล่านี้ได้หากแยกตัวไปอยู่คนเดียวโดยลำพัง

การอยู่ร่วมกัน เป็นสังคมมนุษย์นั้นทำให้เกิดระ เียบแบบแผนของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในสังคมนั้น ระ เียบแบบแผนที่ว่านี้อาจจะ เริ่มต้นมาจาก เจื้อนไขตามธรรมชาติของมนุษย์และพัฒนาเป็นระบบ เศรษฐกิจ ระบบการเมืองและสังคมที่ เค้นชัดขึ้นในเวลาต่อมา เนื่องจากมนุษย์แต่ละคนมีความแตกต่างกันทั้งในด้านร่างกายและจิตใจ กล่าวคือทั้งผู้ที่อ่อนแอและผู้ที่แข็งแรง มีทั้งผู้ที่ฉลาดและโง่งม และ มีทั้งผู้ที่เห็นอกเห็นใจผู้อื่นและเห็นแก่ส่วนรวม และผู้ที่เห็นแก่ตัวและฉลาดแกมโกง ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในสังคมจึงอาจจะไม่ราบรื่น เสมอไป ความขัดแย้งระหว่างบุคคลหรือกลุ่มบุคคลอื่น เนื่องมาจากการแข่งขันแย่งชิงผลประโยชน์และการละเมิดสิทธิในชีวิตและทรัพย์สินของบุคคลอาจเกิดขึ้นได้ เสมอ ในสภาวะการณ เช่นนี้จึงต้องมี "ผู้พิทักษ์หรือผู้ให้ความ เป็นธรรม" แก่ทุกคนในสังคม และต้องมีกฎระ เียบที่มีลักษณะบังคับให้สมาชิกของสังคมทุกคน ต้องปฏิบัติตาม เพื่อให้เกิดหลักประกันว่าบุคคลจะได้รับการคุ้มครองสิทธิในชีวิตและทรัพย์สินของตนเอง และ เพื่อให้ผู้ที่จะ เเมิดสิทธิผู้อื่นต้องถูกลงโทษตามกฎหมาย โดยนัยดังกล่าวนี้จึง เกิดมีรัฐบาลขึ้น เพื่อทำหน้าที่ในนามของผู้พิทักษ์หรือผู้ให้ความ เป็นธรรมในสังคมและ บังคับใช้กฎหมาย เพื่อรักษาความยุติธรรมในสังคม

อาจจะกล่าวได้ว่าการรักษาความยุติธรรมในสังคม เป็น "ผลประโยชน์สาธารณะ" เรื่องแรกๆ ที่มีการกล่าวถึงในทฤษฎีการเมือง ทั้งนี้ เพราะถือกันว่าการรักษาความยุติธรรม เป็นการ ให้ความคุ้มครองสิทธิประโยชน์พื้นฐานของบุคคล ซึ่งจะให้ประโยชน์แก่ทุกคนในสังคม นอกจากนั้นยัง ส่งผลให้สังคมส่วนรวมมีความสงบ เรียบร้อยและสามารถพัฒนาให้ก้าวหน้าได้ต่อไป ผลประโยชน์จากการรักษาความยุติธรรมจึงมีลักษณะผสมกลมกลืนกันระหว่างผลประโยชน์ส่วนบุคคลกับผลประโยชน์ของสังคมส่วนรวม อย่างไรก็ตาม เรื่องของผลประโยชน์สาธารณะมิได้จำกัดอยู่ เฉพาะ เรื่องการรักษาความยุติธรรม เพียงอย่างเดียว หากยังมี เรื่องอื่นๆ ที่ถือกันว่าเป็นผลประโยชน์สาธารณะและเป็นหน้าที่ของรัฐบาลที่จะต้องดูแลรับผิดชอบในฐานะผู้ใช้อำนาจอธิปไตยในนามของสังคมส่วนรวม เช่น การป้องกันประเทศ การจัดบริการสาธารณะที่จำเป็นพื้นฐาน การช่วยเหลือผู้ที่ย่อนแอและช่วยตัวเอง

ไม่ได้ การขึ้นำ การเปลี่ยนแปลงของสังคมส่วนรวม การประสานประโยชน์ระหว่างกลุ่มต่างๆ การส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยี ฯลฯ ดังนี้ เป็นต้น

ผลประโยชน์สาธารณะ หมายถึง สิ่งใดก็ตามที่ทำให้ประโยชน์แก่มวลสมาชิกในประชาคมการเมือง (political community) ทุกคน และ/หรือทำให้ประโยชน์แก่ประชาคมนั้นโดยส่วนรวม ประโยชน์ที่ว่านี้อาจเป็นประโยชน์ในปัจจุบันหรือ เป็นประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตก็ได้ สมาชิกแต่ละคนในประชาคมอาจจะได้รับประโยชน์ เช่นว่านั้น เท่าเทียมกันหรือไม่ก็ได้ และสมาชิกของประชาคมอาจจะสามารถรับรู้ถึงประโยชน์ที่ตนเองได้รับนั้นหรือไม่ก็ได้ ²⁴

เพลโต (Plato) นักปรัชญาการเมืองสมัยนครรัฐของกรีกได้แสดงทัศนะในเรื่องผลประโยชน์สาธารณะไว้ว่า สิ่งใดที่เป็นผลประโยชน์ของรัฐหรือของประชาคม สิ่งนั้นก็คือผลประโยชน์ของสมาชิกในประชาคมทุกคน เช่นเดียวกัน ทั้งนี้ก็เนื่องมาจากเหตุผลที่ว่าประชาคมประกอบขึ้นจากบุคคล และบุคคลได้ประโยชน์หลายประการจากการเข้า เป็นสมาชิกของประชาคมดังที่กล่าวถึงข้างต้นแล้ว เพลโตยังได้ให้เหตุผลเพิ่มเติมว่า จุดมุ่งหมายของรัฐและสังคมคือการทำให้คนทุกคนมีความสุข โดยการจัดสรรและดูแลให้ประชาชนได้ทำหน้าที่ของตนเองตามความสามารถและความต้องการของแต่ละบุคคล รัฐบาลดูแลให้สังคมมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย มีความยุติธรรม และให้องค์ประกอบส่วนต่างๆ ของสังคมที่หลากหลายนั้นดำเนินไปอย่างผสมผสานกลมกลืน เป็นเอกภาพ ในขณะเดียวกัน การที่ปัจเจกชนแต่ละคนทำงานตามหน้าที่ของตนเองและ เพื่อประโยชน์ของตนเองนั้นก็ เท่ากับว่าได้ช่วยผลักดันให้สังคมเจริญก้าวหน้า มีความสมบูรณ์สุขไปด้วยพร้อมๆ กัน รัฐและสังคมที่พึงต้องสร้างสรรค์และรักษาเอกภาพของผลประโยชน์ทั้งสองลักษณะนี้ไว้ตลอดเวลา การสร้างสรรค์และรักษาเอกภาพของประโยชน์สาธารณะดังกล่าวจะกระทำได้ดีก็แต่โดยการบังคับใช้กฎหมายเพื่อความยุติธรรมและสันติสุขของสังคมส่วนรวม ²⁵

²⁴ C.W. Cassinelli, "The Public Interest in Political Ethic?" in Carl J. Friedrich, ed., The Public Interest (New York: Atherton Press, 1967), หน้า 44-53.

²⁵ ปรีชา ช่างขวัญอิน, ปรัชญาแห่งอุดมการณ์ทางการเมือง (กรุงเทพฯ, สำนักพิมพ์วิชาการ, 2524), หน้า 96-99.

รูสโซ เป็นอีกผู้หนึ่งที่พิจารณาผลประโยชน์สาธารณะว่าเป็นผลประโยชน์ร่วมกันของสมาชิกทุกคนในประชาคม (common interest) และเรียกผลประโยชน์หรือ "ความต้องการ" ชนิดนี้ว่า "ความต้องการทั่วไป" (general will) รูสโซให้คำอธิบายธรรมชาติของความต้องการของบุคคลว่า บุคคลแต่ละคนมีความต้องการ 2 ลักษณะอยู่ในตัวเองคือ ความต้องการเพื่อส่วนรวมและความต้องการเพื่อตนเอง ในขณะที่แต่ละคนมีผลประโยชน์ส่วนตัวในลักษณะที่แตกต่างกันออกไปนั้น อาจมีบางสิ่งบางอย่างที่บุคคลทั้งหลายมีความต้องการเหมือนกันหรือร่วมกัน สิ่งนี้เองที่รูสโซเรียกว่า "ความต้องการทั่วไป" หรือ "ผลประโยชน์สาธารณะ" สิ่งที่เป็นประโยชน์สาธารณะนี้อาจมีทั้งเรื่องที่มุ่งสนองตอบความต้องการของบุคคลแต่ละคน และมีทั้งส่วนที่บุคคลปรารถนาจะให้ผู้อื่นและสังคมส่วนรวมได้รับประโยชน์ร่วมกัน เช่น ความปรารถนาที่จะให้สังคมมีความสุข ความปรารถนาที่จะให้เพื่อนมนุษย์มีความรักใคร่เห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน หรือปรารถนาที่จะให้คนอื่นมีกินมีใช้ไม่ออดอยาก ฯลฯ เป็นต้น ความปรารถนาเหล่านี้เองที่ทำให้มนุษย์มีลักษณะ เป็นสัตว์สังคมและเป็นแรงยึดเหนี่ยวให้สังคมดำรงอยู่และพัฒนาไปได้ รูสโซมีความเห็นว่าแม้มนุษย์จะมีความเห็นแก่ตัวอยู่โดยธรรมชาติ แต่มิได้หมายความว่ามนุษย์จะคิดและทำทุกสิ่งทุกอย่างเพื่อตัวเองไปเสียทั้งหมด

อนึ่ง แม้ว่ารูสโซจะอธิบายเรื่องผลประโยชน์สาธารณะจากการพิจารณาความต้องการของบุคคลแต่ละคน แต่มิได้หมายความว่าสิ่งที่ เป็นผลประโยชน์สาธารณะจะเป็นผลรวม (aggregation) ของความต้องการของปัจเจกชนทั้งหลายเข้าด้วยกันแต่อย่างใด รูสโซอธิบายข้อแตกต่างในเรื่องนี้ไว้ว่า

"ความต้องการของคนทั้งหมด (The will of all) กับเจตนารมณ์ร่วมหรือความต้องการทั่วไป (general will) นั้น มีความแตกต่างกันตรงที่ว่า ความต้องการชนิดหลังนั้นเป็นผลประโยชน์สาธารณะ (common interest) ในขณะที่ความต้องการชนิดแรกเป็นเพียงการรวมเอาความต้องการของคนแต่ละคนเข้าด้วยกันเท่านั้น"

การที่รูสโซจำแนกให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างการรวมความต้องการของบุคคลเข้าด้วยกัน (The will of all) กับสิ่งที่เราเรียกว่า "ผลประโยชน์สาธารณะ" ข้างต้นนั้น มีจุดมุ่งหมายที่จะแสดงให้เห็นว่า "ความต้องการทั่วไปซึ่งเป็นผลประโยชน์สาธารณะในทัศนะของเขาจะต้องเป็นสิ่งที่คนทุกคนในประชาคมปรารถนาร่วมกัน ได้ประโยชน์ร่วมกัน ส่วนใครจะได้



ประโยชน์มากน้อยต่างกันอย่างไรนั้นไม่สำคัญ แต่จะต้องไม่มีใครได้รับผลเสียจากสิ่งนั้น ไม่ว่าจะมากหรือน้อยก็ตาม

ในการอธิบายพฤติกรรมของนักการเมืองตามทฤษฎีดังกล่าวนี้ ต้องการจะเน้นในแรงจูงใจเพื่อประโยชน์ส่วนตัว 5 อย่าง นักการเมืองส่วนใหญ่ที่มีจะถูกกระตุ้นโดยประโยชน์ส่วนตัว ทั้งๆ ที่หน้าที่ทางการเมืองของเขาเหล่านั้นคือ การรับใช้เพื่อประโยชน์ส่วนรวม

แม้ว่านักการเมืองหลายคนจะมองเห็นว่า คนทำงานเพื่อรับใช้ประโยชน์ส่วนรวมก็ไม่จำเป็นที่เขาเหล่านั้นจะถูกกระตุ้นโดยผลประโยชน์ส่วนตัวเพียงอย่างเดียว หรือถูกกระตุ้นโดยผลประโยชน์ส่วนรวมเพียงอย่างเดียว ถ้าหากว่าสังคมได้สร้างสรรค์สถาบันต่างๆ ขึ้นมาอย่างเหมาะสมแล้ว แรงจูงใจส่วนตัวของนักการเมือง จะนำเขาให้กระทำในสิ่งที่เขาเชื่อว่าเป็นประโยชน์ส่วนรวม แม้ว่าแรงจูงใจเหล่านี้จะมีรากฐานมาจากผลประโยชน์ส่วนตัว เช่นเดียวกับคนอื่น ๆ ก็ตาม ดังนั้นในความเป็นจริงแล้วการดำเนินงานเพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ส่วนรวมจะมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับว่า สถาบันทางสังคมแห่งนั้นถูกสร้างขึ้นเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าวหรือไม่ สังคมไม่อาจประกันได้ว่า ผลประโยชน์ส่วนรวมจะได้รับการสนองได้จริงโดยสังคมนั้นเท่านั้นที่เพียงมอบหมายให้ใครคนหนึ่ง เป็นผู้ดำเนินการเท่านั้น

4. การเป็นตัวแทน

การปกครองระบอบประชาธิปไตยโดยทางผู้แทนนั้น การดำเนินการทางการเมืองการปกครองเป็นไปโดยตัวแทนของประชาชน ด้วยเหตุที่ประชาชนในระบอบการปกครองประชาธิปไตยโดยทางผู้แทนมีส่วนร่วมทางการเมืองโดยการเลือกตัวแทน ตัวแทนของประชาชนจึงมีอำนาจในการตัดสินใจในนามของประชาชน โดยมีขอบเขตการตัดสินใจที่ผลประโยชน์ของประชาชน ทั้งนี้ก็เพื่อที่จะสนองตอบต่อความจำเป็นอันเนื่องมาจากการขยายตัวของอาณาเขตของรัฐบาลและจำนวนพลเมือง ตลอดจนเพื่อให้การปกครองในระบอบประชาธิปไตยเป็นไปโดยการพยายามที่จะให้ประชาชนส่วนใหญ่มีโอกาสปกครองตนเอง มีผู้ให้ทัศนะต่างๆ เกี่ยวกับความหมายของการเป็นตัวแทนดังนี้

ฮอบส์ (Thomas Hobbes) นักทฤษฎีการเมืองในศตวรรษที่ 17 ชาวอังกฤษ ได้อธิบายถึงการเป็นตัวแทนไว้ในบทที่ 16 ของหนังสือ Leviathan ว่าด้วย "Of Persons, Authors

and Things Personated" โดยใช้หลักการเกี่ยวกับบุคคลตามธรรมชาติและบุคคลที่ได้รับฐานะพิเศษ ("natural" and artificial persons) ในการอธิบายถึงการเป็นตัวแทน ที่ Hobbes เห็นว่า ตัวแทนหมายถึง บุคคลที่ได้รับฐานะพิเศษ (artificial person) ที่กระทำการใด ๆ เพื่อบุคคลที่ตนได้ทำหน้าที่แทนโดยมีอำนาจที่จะตัดสินใจกระทำการอย่างหนึ่งอย่างใด และ Hobbes ได้ให้ทัศนะว่า สิทธิที่จะดำเนินการอย่างหนึ่งอย่างใดของตัวแทนดังกล่าวนี้จะต้องเป็นไปโดยมีความรับผิดชอบ²⁶ ทัศนะเกี่ยวกับการเป็นตัวแทนของ Hobbes ดังกล่าว เป็นแนวความคิดที่นักทฤษฎีต่างยอมรับมาเป็นแนวความคิดเบื้องต้นเกี่ยวกับการเป็นตัวแทนของคน เช่น Edward Sait, Avery Leiserson, Sir Ernest Barker, Karl Loewenstein, John Plamenatz, Joseph Tussman เป็นต้น แนวความคิด การเป็นตัวแทนของ Hobbes ได้รับการวิพากษ์วิจารณ์จาก Ludwig Wittgenstein ถึงระบบการเมืองตามแนวความคิดของ Hobbes (Hobbesian political system) ที่เกี่ยวกับการเป็นตัวแทนว่ามีลักษณะแคบ เพราะระบุถึงตัวแทนเพียงชนิดเดียวคือ บุคคลที่ได้รับฐานะพิเศษ จึงนับเป็นทัศนะเกี่ยวกับการเป็นตัวแทนเพียงแง่มุมเดียว²⁷ และสำหรับ Hanna Fenichel Pitkin นั้นเห็นว่า Hobbes นับเป็นนักทฤษฎีที่มีความสนใจต่อความหมายและลักษณะตัวแทนที่สำคัญที่สุด ในขณะที่นักทฤษฎีคนอื่น ๆ แม้แต่ John Stuart Mill ไม่ได้ให้ความสนใจในเรื่องนี้

แนวความคิดเกี่ยวกับการเป็นตัวแทนตามแนวทาง Organschaft เห็นว่า ตัวแทนเป็น ตัวนำ (agent) ของกลุ่ม เช่น

เว็บบอร์ (Max Weber) เห็นว่า การเป็นตัวแทนหมายถึง การกระทำของสมาชิก ของกลุ่มที่ได้รับการเลือก

วูล์ฟ (Hans Wolff) ให้ความหมายว่า ตัวแทนเป็นผู้มีสิทธิและหน้าที่ในการกระทำการ ใด ๆ เพื่อกลุ่ม

²⁶ Hanna Fenichel Pitkin, The Concept of Representation, (London: University of California Press, 1972), pp. 14-19.

²⁷ Ibid., p.37.

แนวทางของ Organschaft นี้เป็นของนักคิดในศตวรรษที่ 19 ที่กล่าวได้ว่ามีที่มาจาก การปฏิวัติในฝรั่งเศสต่อมาได้รับการปรับปรุงเป็นอันมากจาก Gierke และ Jellinek ซึ่งเป็นว่า ตัวแทน เป็นผู้ที่มีความชำนาญอย่างยิ่งของกลุ่ม ²⁸

วอเจลลิน (Eric Voegelin) ได้ให้ทัศนะเกี่ยวกับการเป็นตัวแทนว่า ผู้ปกครองที่ดำเนินการใด ๆ เพื่อสังคมอย่างมีประสิทธิภาพจึงเป็นตัวแทนของสังคม Voegelin มีความคิดเบื้องต้นเกี่ยวกับการเป็นตัวแทนอยู่ที่การกระทำเพื่อสังคม ซึ่งเป็นแนวความคิดที่เป็นเช่นเดียวกันกับแนวความคิดเบื้องต้นของ Hobbes และ Voegelin ยังมีความเห็นที่ตรงกับ Hobbes ที่ว่า ตัวแทนที่ไม่อาจกระทำการใด ๆ ได้ไม่ถือว่าเป็นตัวแทน สำหรับในเรื่องที่เกี่ยวกับประสิทธิภาพของการเป็นตัวแทนนั้น Voegelin เห็นว่า อำนาจการตัดสินใจของตัวแทนจะมีประสิทธิภาพได้ในวิถิต่างเดียวก็แต่โดยการออกกระ เที่ยงที่ เหมาะสมให้กับสังคมโดยให้เหตุผลว่า "ผู้ปกครอง เป็นตัวแทนของสังคม ก็เพราะผู้ปกครอง เป็นตัวแทนของความสอดคล้องแห่งอำนาจที่สามารถรักษาระ เที่ยงในสังคมไว้ได้" ²⁹

อาดัม (John Adams) ให้ทัศนะไว้ใน The American Revolution Period ว่า ตัวแทนควรกระทำในสิ่งที่ประชาชนส่วนใหญ่จะคิด รู้สึก ให้เหตุผล และการกระทำในสถานการณ์นั้นๆ ³⁰

วิลสัน (James Wilson) เห็นว่า สมาชิกสภาควรเป็นแบบอย่างของสังคมทั้งหมด รวมทั้งมีความศรัทธาต่อเสียงของปวงชน ³¹

²⁸ Ibid., p.45.

²⁹ Ibid.

³⁰ Ibid., p.60.

³¹ Ibid., p.61.

เบอร์ก (Edmund Burke) เห็นว่า ตัวแทนจะต้องมี จริยธรรม วิทยาศาสตร์ และสถานภาพ ที่แสดงถึงความรู้สึกของชาติ ³²

Hanna Fenichel Pitkin ในหนังสือ The Concept of Representation ซึ่ง ตีพิมพ์ในปี 1972 ได้ให้ความหมายของการเป็นตัวแทนตามความหมายที่ตรงกับ Representation ว่า การเป็นตัวแทนหมายถึง การนำเสนออีกครั้งหนึ่ง ³³ นอกจากนี้ยังให้ความหมายของการเป็น ตัวแทนทางการเมือง (political representation) ว่า หมายถึงการกระทำการใด ๆ เพื่อ ผลประโยชน์ของผู้แทนที่ตน เป็นตัวแทนอย่างมีความรับผิดชอบ โดยมีอิสระในการกระทำนั้นๆ และมี แนวทางการปฏิบัติที่สอดคล้องกับผลประโยชน์ของผู้ที่ตนเป็นตัวแทน ³⁴

ในทัศนะของผู้มีแนวคิด เกี่ยวกับการเป็นตัวแทนตามระบอบประชาธิปไตย อาทิ เช่น Tussman และ Plamenatz

ทัซแมน (Tussman) เห็นว่าสถานภาพของการเป็นตัวแทนก็คือ การที่ตัวแทนได้รับมอบ อำนาจการตัดสินใจที่ก่อให้เกิดสิทธิที่จะกระทำอย่างหนึ่งอย่างใดก็ได้ และอำนาจการตัดสินใจของ ตัวแทนดังกล่าวจะถูกจำกัดก็แต่โดยอำนาจการตัดสินใจของตัวแทนอื่น ³⁵ ทั้งนี้โดยที่จริงแล้วการ ที่ประชาชน เลือกตัวแทนให้ เป็นผู้ดำเนินการทางการเมืองการปกครองแทนตนนั้น ไม่ได้ทำให้ สถานภาพการ เป็นตัวแทนที่อยู่ในฐานะผู้ปกครองมีสถานภาพของการ เป็นผู้ปกครองลดน้อยลง เขา ให้เหตุผลว่า เราจกกล่าวว่ เราได้เลือกตัวแทนของเรา เข้าสู่สภาซึ่งย่อมไม่ใช่การให้คนรับใช้ ของเราไปจ่ายตลาด ³⁶

³² Ibid.

³³ Ibid., p.8.

³⁴ Ibid., p.209.

³⁵ Ibid., p.43.

³⁶ Ibid.

Plamenatz และ Tussman มีความเห็นตรงกันว่า การดำเนินการใด ๆ ของตัวแทนเป็นไปโดยความยินยอมจากบุคคลอื่น ทัศนะของนักทฤษฎีประชาธิปไตย ดังกล่าวสามารถชี้ให้เห็นถึงลักษณะของการเป็นตัวแทน 2 ประการ³⁷ คือ

1. การกระทำของตัวแทน เป็นไปโดยความยินยอมของประชาชนโดยที่สิทธิการตัดสินใจที่จะกระทำการใด ๆ ของตัวแทนจะมีแนวทางที่แน่นอน เจื่อนไขที่ประชาชนปรารถนาที่จะให้ตัวแทนกระทำการใด ๆ ตามแนวทางนั้น
2. ประชาชนมีส่วนรับผิดชอบในการกระทำของตัวแทนที่กระทำไปในนามของตน

แนวความคิดของนักทฤษฎีประชาธิปไตย เกี่ยวกับการเป็นตัวแทนนี้ Pitkin ได้สรุปถึงแนวความคิดดังกล่าวในหนังสือของเขา คือ The Concept of Representation ซึ่งตีพิมพ์ในปี 1972 ว่า การเป็นตัวแทนตามทัศนะของนักทฤษฎีประชาธิปไตยหมายถึง การที่ตัวแทนจะต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมโดยรวม³⁸

ทัศนะต่างๆ เกี่ยวกับการเป็นตัวแทนตลอดถึงการเป็นตัวแทนตามทัศนะของนักทฤษฎีประชาธิปไตย สรุปได้ว่า การเป็นตัวแทนเป็นผลให้ตัวแทนได้รับสิทธิที่จะเข้าดำเนินการทางการเมืองการปกครองแทนประชาชน พร้อมทั้ง ได้รับหน้าที่ที่จะต้องรับผิดชอบต่อประชาชนไปพร้อมๆ กันด้วย

สรุป

เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการผลักดันให้บุคคล เข้ามีส่วนร่วมในทางการเมือง นักรัฐศาสตร์ยอมรับว่าแรงจูงใจ เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีส่วนสำคัญอย่างยิ่ง

³⁷ Ibid.

³⁸ Ibid., p.56.

แรงจูงใจในการเข้ามีส่วนร่วมทางการเมืองที่สำคัญส่วนหนึ่ง ได้แก่ ความต้องการ
แสวงหาชื่อเสียง เกียรติยศ การรักษาผลประโยชน์ส่วนตัว การที่จะมุ่งเป็นตัวแทนของประชาชน
ซึ่งบุคคลที่เข้ามามีส่วนร่วมทางการเมืองในระดับลงสมัครรับเลือกตั้งจะมีระดับของความ
ต้องการดังกล่าวแตกต่างกัน ถึงแม้โดยธรรมชาติของมนุษย์นั้น แรงจูงใจที่ทำให้บุคคลกระทำพฤติกรรมมี
จุดมุ่งหมายเพื่อประโยชน์สูงสุด นั่นคือในบรรดาทางเลือกต่างๆ นั้น มนุษย์จะตัดสินใจเลือกเอา
หนทางที่บรรลุถึงทางเลือกในระหว่างสิ่งต่างๆ ที่จะก่อให้เกิดผลสูงสุด กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ บุคคล
จะกำหนดอัตราผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นจากการกระทำของเขาไว้ในใจ แล้วแสดงออกมาเป็นความ
พึงพอใจที่เขามีต่อการกระทำนั้น แล้วจึงเปรียบเทียบผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นจากการกระทำต่างๆ
และเลือกกระทำอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง อย่างรวมกัน ซึ่งจะให้ประโยชน์รวมแก่เขามากที่สุด
ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว ผลประโยชน์ส่วนรวมมีรากฐานมาจากผลประโยชน์ส่วนตัว ดังนั้นการ
ดำเนินงานเพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ส่วนรวมจะมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด จึงขึ้นอยู่กับสังคมได้
สร้างสถาบันทางสังคมที่มีความเข้มแข็ง เพื่อให้เกิดประโยชน์ส่วนรวมได้รับการสนองได้จริง.



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย