



บทที่ 2

แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่องนี้เกี่ยวข้องกับแนวความคิดที่สำคัญ 3 ประการ คือ

1. แนวความคิดเรื่องอำนาจ (power)
2. แนวความคิดเรื่องอิทธิพล (influence)
3. แนวความคิดเรื่องชนชั้นนำ (elite)

ความหมายของ "อำนาจ" (power)

อำนาจ เป็นแนวคิดที่สำคัญประการหนึ่งในทางรัฐศาสตร์ (political science) โดยเฉพาะในเรื่องที่เกี่ยวกับการศึกษาเรื่องราวทางการเมือง ซึ่งมีการกล่าวถึงเรื่องนี้แล้วแต่ในแนวความคิดของนักปรัชญาการเมืองสมัยโบราณ ซึ่งนักรัฐศาสตร์บางคนถึงกับกล่าวว่าการเน้นย้ำในเรื่องของอำนาจ เป็นแนวคิดกระแสสะท้อนในประวัติศาสตร์ความคิดทางการเมือง (Freidrich (1967:147) และ Lasswell (1976:82) ถึงกับให้นิยามว่า ขบขัณฑ์ (doctrine) ของอำนาจคือขบขัณฑ์ทางการเมือง (political doctrine) และศาสตร์ของอำนาจ (the science of power) คือ ศาสตร์ทางการเมือง (political science)

อย่างไรก็ตาม Dowse และ Hughes (1972:7) นักสังคมวิทยา ได้ตั้งข้อสังเกตวิชาสังคมวิทยาการเมือง (political sociology) ว่าเป็นวิชาที่มุ่งศึกษาเรื่องของการพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับอำนาจ (power behavior) ไม่ว่าจะเกิดขึ้นเมื่อใดก็ตาม และได้มีนักสังคมวิทยาได้ให้ความหมายของอำนาจไว้อย่างมากมาย

แนวคิดในเรื่องอำนาจนี้ กล่าวได้ว่าเป็นแนวความคิดที่ยังไม่ได้มีความเห็นพ้องต้องกันในคำนิยาม และการกำหนดเนื้อหาสาระที่สำคัญให้เป็นเอกภาพ อำนาจอาจจะมองได้ในหลายมิติ ซึ่งแต่ละมิตินั้นย่อมจะให้ความหมายของอำนาจแตกต่างกัน และการวิเคราะห์การเมืองในแนว

ความคิดเรื่องอำนาจก็ย่อมจะแตกต่างกันออกไปตามความหมายที่กำหนดขึ้น เป็นแนววิเคราะห์ปัญหาที่สำคัญของการใช้แนวคิดเรื่องอำนาจ จึงเป็นเรื่องเกี่ยวกับความลึกลับในความหมายของอำนาจ หรือคุณสมบัติของอำนาจ* แต่ถึงแม้ว่าจะมีความลึกลับในประเด็นดังกล่าวแล้วก็ตาม แนวคิดเรื่องอำนาจก็ยังสามารถใช้ศึกษาเรื่องราว หรือปรากฏการณ์ทางการเมืองได้โดยเป็นที่ยอมรับกันทั่วไปในวงการนักรัฐศาสตร์

การศึกษาวิจัยเรื่องนี้มิได้มุ่งที่จะศึกษาเพื่อวัดว่าใครมีอำนาจ และอำนาจที่มันมีมากน้อยเพียงไร หากแต่กำหนดเป็นข้อเสนอ (proposition) ว่าผู้มีอำนาจในท้องถิ่นที่ศึกษาคือชนชั้นนำ (elite) โดยเฉพาะอย่างยิ่งชนชั้นนำที่มีอำนาจหน้าที่ (authority) และจะให้ความหมายของอำนาจไว้เป็นแนวคิดกว้าง ๆ ซึ่งมีประเด็นต่าง ๆ กันออกไป เพื่อที่จะสามารถระบุแยกประเภทของอำนาจไปได้หลายกรณี ดังนี้จึงเป็นการศึกษาว่าผู้มีอำนาจ (ซึ่งกำหนดขึ้นตามแนวความคิดเรื่องชนชั้นนำ) มีพฤติกรรมทางอำนาจอย่างไร

ความหมายของอำนาจ หรือคุณสมบัติของอำนาจดังที่จะกล่าวต่อไปจึงเป็นลักษณะต่าง ๆ กันของอำนาจที่จะนำมาใช้ เป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยเรื่องนี้

Rose (1967:43,45) และ Easton (1968:115-124) พิจารณาถึงเนื้อหาที่เป็นสาระสำคัญของเรื่องอำนาจ และสรุปว่าได้มีการมองและการให้นิยามของอำนาจเป็น 3 แนวทางใหญ่ ๆ คือ

1. กลุ่มที่มองอำนาจในรูปของการควบคุมการใช้กำลังและการบังคับ (force)
2. กลุ่มที่มองอำนาจในรูปของการได้รับความยินยอม (consent)
3. กลุ่มที่มองอำนาจในรูปของความสามารถที่จะเข้าไปมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ หรือกระทำกิจกรรมใด ๆ (ability to participate in decision making)

ในแต่ละแนวทางที่แตกต่างออกไปนั้นพอจะกล่าวอธิบายได้ดังนี้

*ดูรายละเอียดประเด็นนี้ใน กนก วงษ์ตระหง่าน "ข้อสังเกตรายการเกี่ยวกับการศึกษาการเมืองและการเมืองไทย" ใน มิติทางการเมืองในปรากฏการณ์ของสังคมไทย (สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529) หน้า 333-362.

1. อำนาจในความหมายของการควบคุม การใช้กำลัง และการบังคับ เป็นลักษณะของเหนือกว่าบุคคลอื่น เป็นความสามารถที่จะก่อให้เกิดผลใด ๆ ตามที่ผู้มีอำนาจต้องการ นักคิดในแนวนี้ เช่น Merriam (1950:40) เชื่อว่าอำนาจเป็นรูปแบบหนึ่งของการใช้กำลังซึ่งสามารถควบคุมบุคคลหรือกลุ่มชนได้

R.M. Maciver (1953:87) กล่าวว่า อำนาจเป็นความสามารถที่จะควบคุมพฤติกรรมของคนอื่นทั้งทางตรงโดยการบังคับ และทางอ้อมโดยใช้วิธีการต่าง ๆ ที่มีอยู่

Morgenthau (1953:13) กล่าวว่า อำนาจคือการควบคุมของคนต่อจิตใจและการกระทำของคนอื่น ๆ ในทางสังคมวิทยาซึ่งมองว่าอำนาจเป็นปรากฏการณ์สำคัญของวิชาสังคมวิทยาการเมืองนั้น ความหมายของอำนาจก็สอดคล้องคล้ายคลึงกับความเห็นของนักรัฐศาสตร์ ดังเช่น

Warren (1977:239-264) กล่าวว่า อำนาจคือความสามารถที่จะมีบางสิ่งอยู่เหนือการตัดสินใจ สามารถควบคุมชะตาชีวิตของคนอื่น ๆ โดยผู้มีอำนาจอาจสร้างความชอบธรรมในการใช้อำนาจโดยการบังคับ หรือแสดงให้เห็นว่าการใช้อำนาจนั้น เป็นไปอย่างสมเหตุสมผล

Rosenberg (1976:127) เชื่อว่า อำนาจคือการที่คนหนึ่งสามารถบังคับให้ผู้อื่นมีพฤติกรรมตามที่ตนต้องการ และ เมื่อผลประโยชน์ของกลุ่มที่มีอำนาจนั้นเอง ผู้อยู่ใต้อำนาจจะถูกควบคุมพฤติกรรมด้วยกฎระเบียบภายในสังคม

2. อำนาจในความหมายของการได้รับความยินยอม ในลักษณะนี้ เป็นความตระหนักในทางความรู้สึกต่อความสัมพันธ์กับผู้มีอำนาจว่าตนมีความด้อยกว่า และยอมรับถึงความมีอำนาจเหนือของผู้มีอำนาจ นักสังคมวิทยาหลายท่านได้ให้ความหมายที่เข้าใจได้โดยง่าย ดังนี้

John Mc. David (1968) เห็นว่า อำนาจเป็นการแสดงถึงการกระจายทรัพยากรอย่างไม่เป็นธรรม อำนาจอาจได้จากโครงสร้างที่เป็นทางการ (formal structure) ของกลุ่ม หรือได้จากลักษณะเฉพาะของตัวบุคคลในการที่บุคคลนั้นมีกิจกรรมในกลุ่ม การให้รางวัล (reward) และการข่มขู่ (coercive) เป็นอำนาจที่บุคคลในกลุ่มจำต้องยอมรับเนื่องจากอำนาจนี้เป็นสิ่งที่กำหนดโดยตำแหน่งที่ตั้งอยู่

Blau (1964:19-25) เห็นว่า อำนาจจะเกิดกับผู้ที่สามารถให้ในสิ่งที่คนอื่น ๆ ต้องการ และการแลกเปลี่ยนที่ไม่เท่าเทียมกันระหว่างผู้ที่มีทรัพยากรกับผู้ที่ไม่มียุทธศาสตร์จะนำไปสู่การมีอำนาจของฝ่ายที่มีทรัพยากรมากกว่า ผู้ที่คนอื่นจะต้องพึ่งพิงจะเป็นผู้ที่มีอำนาจ และอำนาจยังเป็นเครื่องมือในการจัดระบบผู้อยู่ใต้อำนาจอีกด้วย

Secord และ Backman (1964:281) กล่าวถึงอำนาจในแง่ของการให้รางวัล (reward power) ที่ฝ่ายหนึ่งยอมรับอำนาจของอีกฝ่ายหนึ่ง เพราะ ผู้มีอำนาจนั้นสามารถที่จะให้รางวัลเพื่อคำสั่งของเขาได้รับการปฏิบัติตาม และสามารถลงโทษผู้ขัดคำสั่งของเขาได้

3. อำนาจในความหมายของความสามารถที่จะเข้าไปมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ หรือกระทำกิจกรรมใด ๆ

Nelson W. Polsby (1963) นักวิชาการสำนักพหุนิยม (pluralist school) เชื่อว่าอำนาจคือการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจของชุมชน และในกระบวนการตัดสินใจนี้ใครเป็นผู้ครอบงำและได้ประโยชน์มากที่สุด คน ๆ นั้นจะมีอำนาจมากที่สุด

Lasswell (1976:75) ให้ความหมายว่า อำนาจคือการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

D'Antonio และ Ehrlich เห็นว่าอำนาจคือความสามารถที่จะควบคุมคนอื่น ๆ และควบคุมการตัดสินใจ (Rose 1967)

Robert A. Dahl เสนอว่า อำนาจคือความสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงให้เกิดผลตามที่ต้องการ (Deutsch 1974:24)

จากนิยามของอำนาจทั้ง 3 แนวทางดังกล่าว ทำให้เห็นถึงพฤติกรรมของอำนาจที่อยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งอาจสรุปรวบรวมได้ดังนี้

พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับอำนาจ (power behavior)

1. การที่ผู้หนึ่งหรือกลุ่มหนึ่งจะสร้างและแก้ไขกฎเกณฑ์บังคับให้ผู้อื่นปฏิบัติตาม

(Max Weber 1968, Coser 1976, Warren 1977, Rosenberg 1976, Banfield 1962)

2. การที่ผู้หนึ่ง หรือกลุ่มหนึ่งสามารถจะบังคับหรือชี้แนะแนวทางปฏิบัติให้คนอื่นทำตาม ซึ่งเป็นสิ่งสืบเนื่องมาจากข้อแรก (Sharp, Bass 1964, Maciver 1953)
3. การที่ผู้หนึ่งหรือกลุ่มหนึ่ง เป็นผู้กำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของชุมชน (Dahl 1963, Mill 1956, Riseman 1950)
4. การที่ผู้หนึ่งหรือกลุ่มหนึ่งสามารถตัดสินใจในประเด็นสำคัญ ๆ แทนคนอื่น ๆ และการตัดสินใจนั้นเป็นที่ยอมรับ (Lasswell 1976, Polsby 1963, Rose 1967, Dahl 1963)
5. การที่ผู้หนึ่งหรือกลุ่มหนึ่งสามารถให้รางวัลกับผู้ประพฤติตามและลงโทษผู้ไม่ประพฤติตามได้ (Blau 1964, Fieldler 1967, Secord และ Backman 1964, Mc. David และ Harari 1968, Chadwick 1976)

ที่มาของอำนาจ

Dowse และ Hughes (1972:86) มีความเห็นว่าอำนาจมีข้อกำเนิดมาจากแหล่งต่าง ๆ 3 แหล่ง คือ

1. อำนาจที่เกิดจากการใช้กำลังบังคับ (physical power) เช่น ในกรณีที่มีการออกระเบียบทางสังคม (social order) เพื่อเป็นแนวทางประพฤติปฏิบัติ ถ้ามีการฝ่าฝืนก็จะถูกลงโทษ ถูกบังคับ (physical sanction)
2. อำนาจที่เกิดจากวัตถุ (material power) เช่น ผู้ที่มีเงินรายได้มากย่อมมีอำนาจในการซื้อ (purchasing power) มากกว่าผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า
3. อำนาจที่เกิดจากสัญลักษณ์ (symbolic power) เช่น การที่ค่านิยมหรือบรรทัดฐานของสังคมยอมรับหรือกำหนดสถานะภาพ (status) ไต่อยู่สูงกว่าผู้อื่น ผู้หนึ่งย่อมมีอำนาจมากกว่า

ส่วน Max Weber (Dronberger 1971:305) เสนอว่าที่มาของอำนาจนั้น มี 3 ประการคือ

1. อำนาจที่ได้มาจากชนบธรรมนิยมประเพณี
2. อำนาจที่ได้มาจากบุคลิกภาพส่วนตัว
3. อำนาจที่ได้มาจากกฎหมายและการใช้เหตุผล

Arnold Breacht (1959:48) ให้ความเห็นเกี่ยวกับที่มาของอำนาจว่า มาจากการใช้กำลังป่าเถื่อน (brute force) เกียรติภูมิ (prestige) อำนาจหน้าที่ (authority) กฎหมาย (legal) ความมั่งคั่ง (wealth) และบุคลิกภาพพิเศษ (charisma)

Gane Sharp (1973:11-12) เสนอว่าที่มาของอำนาจคือ

1. อำนาจหน้าที่ (authority) คือสิทธิที่จะออกคำสั่ง หรือนำคนอื่น ๆ ให้ทำตาม โดยยอมรับอย่างไม่มีข้อโต้แย้ง ได้รับการยอมรับในฐานะที่เป็นผู้มีอำนาจเหนือ (superior) ซึ่ง authority นี้เป็นที่มาสำคัญของอำนาจ
2. ความรู้ความสามารถ (skills and knowledge)
3. ทรัพยากรทางวัตถุ (material resources) หมายถึงการที่ผู้ปกครองสามารถคุมทรัพย์สิน ทรัพยากรธรรมชาติ เงิน ระเบียบเศรษฐกิจ การสื่อสาร การคมนาคม สิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดขอบเขตของอำนาจ ถ้าผู้ปกครองสามารถควบคุมสิ่งเหล่านี้ได้มาก ก็จะมีขอบเขตอำนาจกว้างขวางด้วย
4. ปัจจัยทางจิตวิทยา เช่น ทัศนคติต่ออุดมการณ์ หรืออุดมคติของบุคคลหรือกลุ่มบุคคล สิ่งเหล่านี้จะมีผลต่อความสัมพันธ์ระหว่างผู้มีอำนาจและคนอื่น ๆ
5. การลงโทษ (sanction) คือการลงโทษผู้ที่ต่อต้าน หรือมีความเห็นขัดแย้งต่อผู้ปกครอง การลงโทษเป็นการบังคับผู้ไม่เชื่อฟังให้ยอมรับในอำนาจ อาจเป็นการลงโทษที่รุนแรง หรือไม่รุนแรงก็ได้

ในอีกลักษณะหนึ่งนักวิชาการหลายท่านกล่าวว่า การมีอำนาจนั้น เนื่องจากได้เป็นผู้ครอบครองทรัพยากรแห่งอำนาจ ซึ่งหมายถึงทรัพยากรต่าง ๆ ที่จะนำมาซึ่งการมีอำนาจ

William A. Gamson (1968) กล่าวว่า ทรัพยากรอำนาจ (power resources) หมายถึงสิ่งใด ๆ ที่ปัจเจกบุคคลหรือกลุ่มบุคคลอาจนำมาใช้เพื่อก่อให้เกิดอำนาจขึ้น ซึ่งมีอยู่หลายลักษณะ กล่าวคือ

1. การเป็นเจ้าของ ได้แก่ การครอบครองปัจจัยที่อาจทำให้เกิดอำนาจได้ เช่น เงินทอง ความรู้ ความชำนาญ บุคลิกลักษณะส่วนบุคคล เป็นต้น
2. การได้ดำรงตำแหน่งสำคัญในองค์การ
3. การได้รับมอบอำนาจจากผู้อื่น
4. การเป็นเจ้าขององค์การ

Secord และ Backman (1964:281) เห็นว่าทรัพยากรที่นำไปสู่อำนาจมีดังต่อไปนี้

1. ความสามารถในการให้รางวัลและการลงโทษ นำไปสู่อำนาจอันเกิดจากความสามารถให้รางวัล (reward power)
2. ความรู้ความสามารถของบุคคล นำไปสู่อำนาจอันเนื่องมาจากความสามารถ (expert power)
3. บรรทัดฐานและค่านิยมของสังคม ทำให้คนบางคนบางกลุ่มมีอำนาจที่ชอบธรรม (legitimate power) เช่น เรื่องชนชั้น วรณะ เพศ อายุ (อาวุโส) ซึ่งเป็นสิ่งที่คนในสังคมยอมรับว่ามีคนบางกลุ่มจะมีลำดับชั้น (hierarchy) สูงกว่า
4. การยอมรับบุคคลอื่นหรือกลุ่มอื่น เป็นกรอบอ้างอิงอันหมายถึงการกล่าวอ้างผู้มีอำนาจ (frame of reference) ซึ่งนำไปสู่อำนาจแห่งการกล่าวอ้าง (reference power)

Lasswell (1951) แบ่งสิ่งที่มีความค่า (values) ในสังคมหรือทวีปยกเว้นทางการเมือง ที่ผู้คนต่างแสวงหาออกเป็น 8 ประการคือ อำนาจ (power) ความเคารพนับถือ (respect) ความนิยมชมชอบ (affection) ความยุติธรรม (rectitude) ความอยู่ดีกินดี (well being) ความมั่งคั่ง (wealth) ทักษะ (skill) ความรอบรู้ (enlightment) และในเรื่องนี้ Karl W. Deutsch (1974:23) เสนอเพิ่มอีก 2 ประการคือ ความมั่นคงปลอดภัย (security) และเสรีภาพ (liberty) และสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ อำนาจ (power) คือกฎแห่งคุณค่าในทางการเมือง โดยที่อำนาจเป็นทั้งจุดหมายปลายทาง (end) ในตนเอง และเป็นวิถีทาง (means) ที่จะให้ได้มาซึ่งสิ่งที่มีความค่าอื่น ๆ ด้วย

จากแนวความคิดต่าง ๆ ดังกล่าวแล้ว อาจจำแนกเป็นประเด็นต่าง ๆ ให้เห็นถึงที่มาแห่งอำนาจได้ดังนี้คือ

1. อำนาจ ได้มาจากการครอบครองทรัพยากร และสิ่งที่มีความค่าในสังคม (resource and value)
2. อำนาจ ได้มาจากกฎหมายและเหตุผล (legal and rational)
3. อำนาจ ได้มาจากบุคลิกภาพส่วนตัว (charismatic)
4. อำนาจ ได้มาจากความรู้ความสามารถ (skills and knowledge)
5. อำนาจ ได้มาจากขนบธรรมเนียมประเพณีหรือสัญลักษณ์ (symbolic)
6. อำนาจ ได้มาจากการบังคับและลงโทษ (coerce and sanction)
7. อำนาจ ได้มาจากการอ้างอำนาจจากบุคคลอื่นหรือสถาบัน (reference)

ที่มาของอำนาจจากแหล่งต่าง ๆ เหล่านี้ อาจเรียกได้ว่าเป็นฐานอำนาจ ซึ่งหมายถึง สิ่งสิ่ง เสริมและสนับสนุนให้บุคคลหรือกลุ่มบุคคลมีอำนาจและสามารถรักษาอำนาจนั้นไว้ได้ เราจึงอาจแบ่งฐานอำนาจหรือสรุปรวมลักษณะใหญ่ ๆ ของที่มาแห่งอำนาจได้ 3 ลักษณะหรือประเภท คือ

1. สิทธิอำนาจหรืออำนาจหน้าที่ (authority) คือสิ่งที่บุคคลหรือกลุ่มได้จากกฎเกณฑ์อันเป็นที่ยอมรับของคนในสังคม มีสถาบันทางสังคมรองรับ (legal-rational authority) ในความหมายของ Max Weber, เป็น official ในทัศนะของ Rose (1967) จากการศึกษา Local Community Power, ในทัศนะของ Thibault + Kelly (1959) และ Sharp

(1973) เห็นว่าสิทธิอำนาจ เป็นที่มาอันสำคัญยิ่งของอำนาจจะนำไปสู่การยอมรับในฐานะผู้มีอำนาจ เห็นอย่างไม่มีข้อโต้แย้ง และ Hunter (1953) ให้ความสำคัญกับสิทธิอำนาจในฐานะที่เป็นฐานอำนาจที่เห็นได้ชัดเจนที่สุด เนื่องจากเป็นตำแหน่งอย่างเป็นทางการ (formal position)

2. ทรัพยากรทางวัตถุ (material resources) คือสิ่งที่คนหนึ่งหรือกลุ่มหนึ่งมีอยู่มากกว่าคนทั่ว ๆ ไปในสังคม เช่น เงิน ทรัพย์สิน ซึ่งเป็นสิ่งที่ต้องการของคนในสังคม Blau เห็นว่าประโยชน์ที่สำคัญในการแลกเปลี่ยนคือ ประโยชน์ที่เห็นได้ชัดและสามารถให้ต่อผู้ที่ยอมทำได้ อย่างทันทีทันใดในลักษณะของการตอบโต้ และประโยชน์ที่มีลักษณะ เป็นวัตถุที่ตอบสนองความต้องการได้หลายอย่างจะมีความสำคัญมากกว่า Krisberg (1973) เห็นว่าสิ่งสำคัญที่จะชี้ให้เห็นถึงอำนาจคือผลประโยชน์ในทางเศรษฐกิจ

3. ทรัพยากรที่ไม่ใช่วัตถุ (non-material resource) คือทรัพยากรที่ไม่ใช่วัตถุที่สามารถจับต้องได้ แต่เป็นสภาพนามธรรม เช่น เกียรติยศ ชื่อเสียง ตำแหน่ง ความน่าเชื่อถือ เหล่านี้ เป็นปัจจัยที่จับต้องไม่ได้ (intangible factors) ในแง่ของ Sharp (1973), การยอมรับเข้าเป็นสมาชิกเป็นพื้นฐานของอำนาจที่กล่าวอ้างถึง (reference power) ในแง่ของ Chadwick (1976), ทัศนคติใหม่ ความรู้ เป็นอำนาจแห่งความรอบรู้ (information power) ในแง่ของ French + Raven ซึ่งเป็นฐานของผู้มีความสามารถ (expert power) ในทัศนะของ Raven (1959) และลักษณะเฉพาะตัว (charismatic) ของผู้นำในทัศนะ Weber

สถานการณ์ที่นำไปสู่การใช้อำนาจ

หมายถึง เหตุการณ์ที่จะต้องมีการลงความเห็น การตัดสินใจ หรือการบังคับให้ผู้อื่นเห็นด้วยกับงานและปฏิบัติตามผู้ที่มีความสามารถจะจัดการกับปัญหาเหล่านั้นได้ คือผู้ที่เป็นผู้นำ การที่บุคคลหรือกลุ่มสามารถใช้อำนาจของตนได้ นอกจากจะขึ้นกับปัจจัยเกี่ยวกับบุคคลิกภาพ เศรษฐกิจ แล้ว สภาพสังคมหรือสถานการณ์แวดล้อมก็มีส่วนในการส่งเสริมให้เกิดผู้นำที่มีอำนาจในการตัดสินใจ ผู้ที่เป็นผู้นำในสถานการณ์หนึ่ง ไม่จำเป็นจะต้อง เป็นผู้นำในสถานการณ์อื่น ๆ ด้วย

ผู้มีอำนาจ

หมายถึงบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่อยู่ในองค์ประกอบดังต่อไปนี้ คือ

1. ผู้ที่มีฐานอำนาจจากแหล่งต่าง ๆ
2. ผู้ที่สามารถใช้อำนาจในลักษณะของพฤติกรรมแห่งอำนาจแบบต่าง ๆ
3. ผู้ที่เป็นผู้นำในสถานการณ์ที่นำไปสู่การใช้อำนาจ

อำนาจหน้าที่ (authority)

Authority เป็นคำที่มาจากภาษาละติน หมายถึง สิ่งซึ่งผู้ปฏิบัติงานทางการเมืองกล่าวอ้างในการใช้อำนาจของตน โดยอ้างถึงสถาบันการเมืองผู้ให้อำนาจตน เริ่มใช้ครั้งแรกในยุคโรมัน โดยผู้นำปฏิบัติงานให้กับอาณาจักรโรมันได้กล่าวอ้างถึง เมื่อใช้อำนาจในการปฏิบัติหน้าที่ สถาบันการเมืองที่อ้างถึงนั้นคือ สภาซีเนท ของโรม (Carl J. Friedrich 1967:126-127)

อำนาจหน้าที่เป็นสิ่งที่อ้างอิงกัน เป็นทอด ๆ ในการที่จะให้ความชอบธรรมในการใช้อำนาจนั้น เพราะสิ่งที่เป็นลักษณะพิเศษเฉพาะในความสัมพันธ์ของอำนาจหน้าที่คือประชาชน ซึ่งไม่เพียงแต่จะตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของผู้มีอำนาจหน้าที่เท่านั้น แต่ยัง เชื่อฟังผู้มีอำนาจหน้าที่โดยดุษณี เพราะอำนาจหน้าที่มีความถูกต้องหรือชอบธรรม (William J. Meyer 1978:59)

สถาบันการเมืองต่าง ๆ ได้ถูกกำหนดให้มีอำนาจหน้าที่ เพราะเหตุว่าอำนาจหน้าที่เป็นสิ่งที่จำเป็นในการชี้ให้เห็นถึงสัญลักษณ์ของสถาบันทางการเมืองใด ๆ การใช้อำนาจของสถาบันทางการเมืองทั้งหลายได้กลายเป็นความถูกต้องและชอบธรรม เพราะอำนาจหน้าที่ของแต่ละสถาบันเป็นอยู่ อำนาจหน้าที่จึงเป็นส่วนสำคัญของอำนาจ เหมือนกับทรัพย์สิน เป็นสิ่งสนับสนุนค้ำจุนต่อเงินตรา ทำให้เงินตรามีค่าที่มั่นคงและมีเสถียรภาพนั่นเอง (Parsons 1965:335)

เราอาจให้ความหมายของอำนาจหน้าที่ได้ดังนี้

อำนาจหน้าที่ (authority) หมายถึงความสามารถที่จะกำหนดและบังคับใช้สิทธิและหน้าที่ซึ่งถือว่าเป็นสิ่งที่ถูกต้องชอบธรรม และ เมื่อมีการบังคับใช้ตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวแล้ว ผู้ที่ถูกบังคับจะต้องยอมตามหรือปฏิบัติตาม

อำนาจหน้าที่ (authority) แตกต่างจากอำนาจ (power) ในข้อที่ว่า อำนาจหน้าที่

นั้น เป็นสิ่งที่บุคคลที่อยู่ภายใต้อำนาจหน้าที่จะต้องยอมรับ แต่ อำนาจ หมายถึงความสามารถที่จะบังคับให้บุคคลอื่นปฏิบัติตามอย่างใดอย่างหนึ่ง ไม่ว่าจะบุคคลนั้นจะยอมรับหรือไม่ก็ตาม และอำนาจหน้าที่นั้นมีความชอบธรรม (legitimacy) หรือเป็นความชอบธรรม (Weber 1968) เพราะว่าจะชอบด้วยกฎหมายในขณะที่ความชอบธรรมของอำนาจนั้นขึ้นอยู่กับ การยอมรับของบุคคลหรือกลุ่มบุคคล เป็นสิ่งสำคัญ

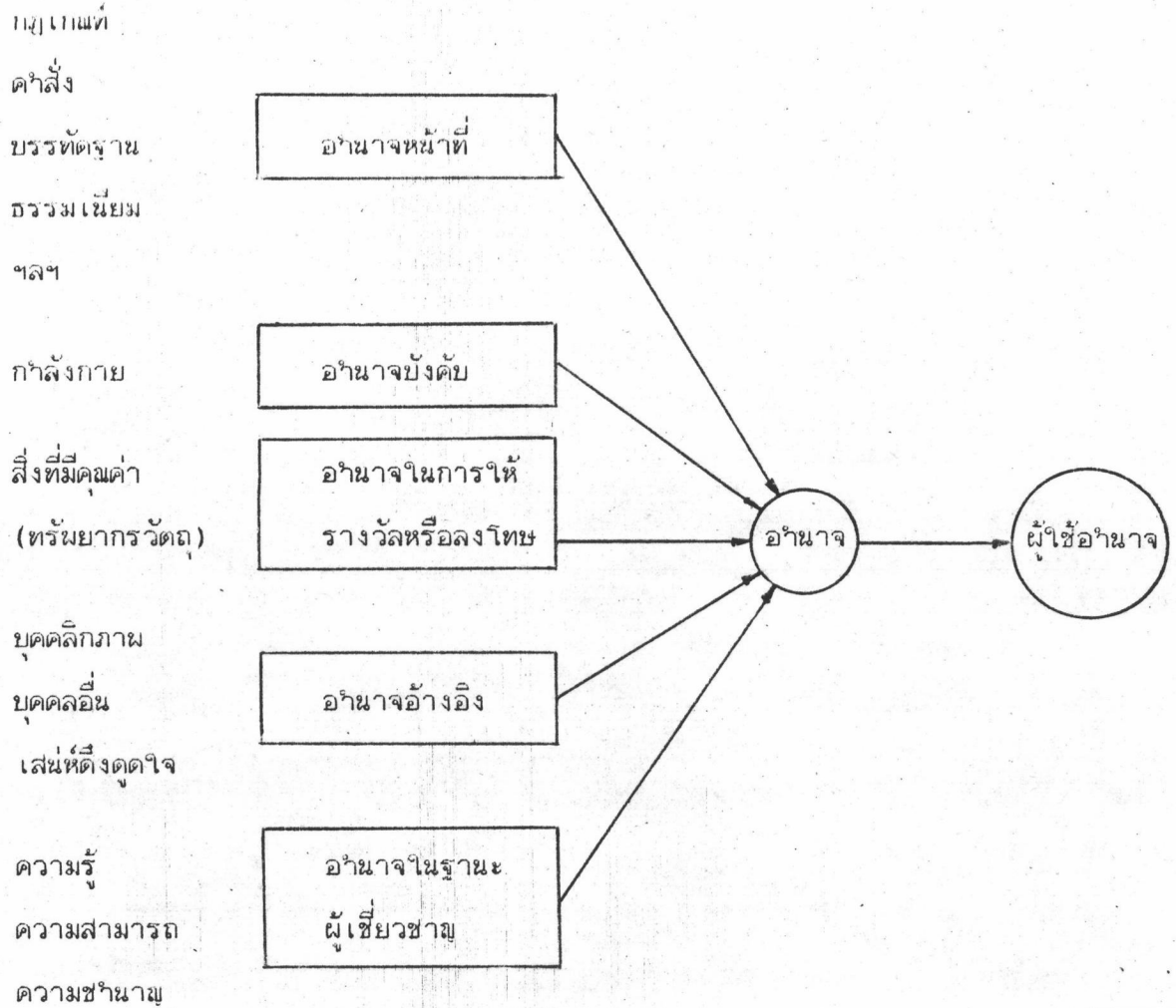
ดังนั้น ความเกี่ยวพันระหว่างแนวความคิดเรื่องอำนาจ (power) และอำนาจหน้าที่ (authority) ซึ่งต้องนำมากล่าวไว้ด้วยกันก็เพราะลักษณะที่แตกต่างกันใน เรื่องของความชอบธรรมนั่นเอง จึงทำให้ที่มาแห่งอำนาจจากอำนาจหน้าที่มีความเด่นชัดและใช้ได้ผลตามความประสงค์มากที่สุด ดังนั้นผู้มีอำนาจ (power) จึงมักจะพยายามทำให้อำนาจ (power) มีสภาพเป็นอำนาจหน้าที่ (authority) ซึ่งทำให้เกิดเป็นแบบแผนต่าง ๆ ดังนี้ (Dahl 1963, Friedrich 1963, Easton 1967)

1. ทำให้เป็นชนบประเพณี (tradition) คือให้มีการปฏิบัติตามจนกลายเป็นความเคยชิน
2. ทำให้เป็นกฎหมาย (legal) กฎหมายมีความชอบธรรม เพราะ เป็นวิถีปฏิบัติของคนในระบอบยอมรับ
3. ทำให้มีลักษณะที่ชอบด้วยเหตุผล (rationality)
4. การโน้มน้าวโดยใช้บุคคลิกลักษณะพิเศษส่วนบุคคล (charismatic)

องค์ประกอบสำคัญของอำนาจหน้าที่ที่มีความสำคัญ 2 ประการคือตำแหน่ง (position) และบทบาท (role) ของบุคคลผู้ใช้อำนาจหน้าที่นั้น ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้บุคคลใด ๆ มีระดับของอำนาจและอิทธิพลแตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภาวะผู้นำของบุคคลนั้น ๆ เอง บุคคลที่อยู่ในตำแหน่งเดียวกันอาจมีอำนาจและอิทธิพลไม่เท่าเทียมกัน ทั้งนี้เพราะบทบาทที่แต่ละคนแสดงออกกันแตกต่างกัน ซึ่งจะได้กล่าวถึงรายละเอียดเรื่องนี้ในแนวคิดเรื่องอิทธิพลและชนชั้นนำ ดังที่จะได้กล่าวต่อไป

จากแนวความคิดเรื่องอำนาจทั้งหมดดังกล่าวแล้วใครที่จะแสดงให้เห็นแผนผังของอำนาจตามแนวความคิดของ ปรัชญา เวลาร์ธซ์ และ อรุณ รักรัธรรม (2522:526) ได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 1
แผนผังของอำนาจ



ความหมายของ "อิทธิพล" (influence)

การศึกษาเรื่องอำนาจยังมีความจำเป็นต้องศึกษาเรื่องอิทธิพลควบคู่กันไปด้วย เพราะเหตุว่านักวิชาการทางรัฐศาสตร์และสังคมวิทยาหลายท่าน หรือแม้แต่นักรัฐประศาสนศาสตร์เองก็ยังใช้ความหมายของอำนาจและอิทธิพลในความหมายเดียวกัน หรือไม่ก็คล้ายคลึงกันอย่างยิ่ง ดังเช่น Thomas C. Clary และ Robert A Luke, Jr. (1975:42) กล่าวว่า "บางครั้งอำนาจหมายถึง ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมของบุคคลอื่นให้ เป็นไปตามความต้องการของบุคคลที่เป็นผู้ควบคุม การเป็นผู้มีอิทธิพลเหนือบุคคลอื่นในการกระทำสิ่งต่าง ๆ ซึ่งบุคคลเหล่านั้นจะไม่กระทำ"

Edward C. Banfield (1962:3) กล่าวว่า อิทธิพล หมายถึงความสามารถของบุคคลที่จะทำให้คนอื่น ๆ ปฏิบัติหรือมีความรู้สึกตามที่ตนต้องการ

Robert A. Dahl (1963:17-18) อธิบายว่า อิทธิพล เป็นความสัมพันธ์ระหว่างผู้ปฏิบัติ นั่นคือผู้หนึ่งสามารถจูงใจหรือทำให้ผู้อื่นปฏิบัติในสิ่งที่ตนมีเจตนา และโดยปกติแล้วถ้าปราศจากการจูงใจเหล่านั้น ผู้หนึ่งจะไม่ปฏิบัติในทางนั้นเลย แต่จะปฏิบัติไปในอีกทางหนึ่ง ดังนั้น อิทธิพลจึง เป็น เรื่องที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล กลุ่ม สมาคม องค์กร หรือรัฐนั่นเอง นอกจากนี้การใช้อิทธิพลของบุคคลฝ่ายหนึ่งก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของบุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งพฤติกรรมในที่นี้รวมถึงแนวโน้ม ความรู้สึก ทัศนคติ และความเชื่อ รวมทั้งการกระทำต่าง ๆ ด้วย Dahl จึงใช้คำ Power และ influence ในลักษณะที่แทนที่กันได้

แม้ว่าอำนาจและอิทธิพลจะมีความหมายใกล้เคียงกันในลักษณะที่แทนกัน เพราะสะท้อนถึงความสามารถของบุคคลฝ่ายหนึ่งในการ เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของอีกฝ่ายหนึ่งก็ตาม แต่ผู้วิจัยใครที่จะแยกให้เห็นถึงความแตกต่าง เพื่อประโยชน์ในการศึกษาวิจัยนี้ ซึ่งจะทำให้สามารถเห็นภาพของเนื้อหาสาระได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น ทั้งยังได้แสดงให้เห็นถึงแผนผังของอำนาจแล้วในแนวคิดเรื่องอำนาจ และจะได้แสดงผัง เรื่องอิทธิพลในขั้นต่อไป

ในเรื่องความเข้าใจต่อความหมายของอิทธิพล (influence) นี้ Karl W. Deutsch (1970:24) กล่าวถึงผลงานของ Lasswell ซึ่งนิยามการเมืองว่าเป็น เรื่องการศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพล (influence) และผู้มีอิทธิพล (the influential) และได้ให้คำจำกัดความของอิทธิพลในลักษณะของการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ เกี่ยวกับการบีบบังคับที่ไม่รุนแรง จากนั้นฐานนิยามนี้ อิทธิพลในทัศนะของ Deutsch จึงเป็นรูปแบบที่กว้างขวางและ เขาย่างของอำนาจ Deutsch เห็นว่าอิทธิพล เป็นลักษณะของความพยายามที่จะกำหนดบุคลิกภาพของบุคคล ในขณะที่อำนาจควบคุมครอบงำบุคคลนั้น โดยปราศจากการต่อต้านได้ และดังนั้นบุคคลที่มีอิทธิพลใช้ว่าจะมีอำนาจเสมอไป ในขณะที่บุคคลผู้มีอำนาจจะมีอิทธิพลด้วยเสมอ และ Deutsch เชื่อว่าอำนาจมีลักษณะ เป็นส่วนหนึ่งของอำนาจหน้าที่ และ เป็นการบังคับที่แฝง เร้นลึกซึ่ง เห็นอบุคลิกภาพของบุคคล และรู้สึกกว่าปฏิเสธได้ยาก ในขณะที่อิทธิพล เป็นการบังคับ เห็นอความคิดและความรู้สึกที่ต่อยกว่าอำนาจ และง่ายต่อการที่จะปฏิเสธ (Kolb 1978:5)

นอกจากนี้ ยังมีความเห็นว่า อิทธิพลเป็นแบบที่สำคัญของอำนาจที่มีได้โดยไม่มี การออก คำสั่งที่เห็นได้ชัดเจน หรืออีกนัยหนึ่งอิทธิพลเป็นอำนาจแฝงเร้น (Friedrich 1967:125)

ดังนั้น อิทธิพลในการศึกษาวิจัยนี้ จึงนิยามอิทธิพลว่า เป็นลักษณะของสัมพันธภาพระหว่าง บุคคลในลักษณะใด ๆ ที่ฝ่ายหนึ่งได้กระทำการลงไป อันมีผลเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของอีกฝ่ายหนึ่ง เพื่อให้เป็นไปตามความมุ่งหมายของตน โดยไม่ต้องอาศัยการบังคับอย่างชัดเจนและรุนแรง อนึ่ง อำนาจกับอิทธิพลเป็นส่วนเกี่ยวข้องกันโดยตรง กล่าวได้ว่าอำนาจนั้น เป็นฐานที่สำคัญ ส่วนอิทธิพล เป็นเพียงลักษณะหนึ่งของอำนาจ อิทธิพลอาศัยอำนาจเป็นฐานของการกระทำ

ปัจจัยที่ส่งเสริมให้บุคคลมีอิทธิพล

Robert A. Dahl (1963) กล่าวว่า สาเหตุที่บุคคลหรือกลุ่มมีอิทธิพลเหนือการตัดสินใจใน เรื่องใดเรื่องหนึ่งนั้น เนื่องจากเหตุผลดังต่อไปนี้

1. บุคคลนั้นมีทรัพยากรทางการเมือง (political resources) อยู่ในความครอบครองมากกว่าบุคคลอื่น
2. แม้จะมีทรัพยากรทางการเมืองในความครอบครอง เท่ากัน บุคคลบางคนใช้ทรัพยากรทางการเมืองได้มากกว่าคนอื่น ทำให้บุคคลนั้นมีอิทธิพลทางการเมืองเหนือบุคคลอื่น
3. แม้จะมีทรัพยากรทางการเมืองในความครอบครอง เท่ากัน บุคคลบางคนสามารถใช้ทรัพยากรทางการเมืองได้ชำนาญ หรือมีประสิทธิภาพมากกว่าบุคคลอื่น

การที่บุคคลบางคนใช้ทรัพยากรทางการเมืองมากกว่าคนอื่นก็เพราะต้องการผลประโยชน์มากกว่าคนอื่น ส่วนสาเหตุที่บุคคลมีความชำนาญในการใช้ทรัพยากรทางการเมืองมากกว่ากัน เนื่องจาก

- ก. ความไม่แตกต่างกันในเรื่องเชื้อชาติ
- ข. ความแตกต่างกันในโอกาสที่จะเรียนรู้
- ค. ความแตกต่างกันในเรื่องแรงจูงใจที่จะเรียนรู้

ดังนั้น จะ เห็น ได้ ว่า ปัจจัย ที่ ส่ง เสริม ให้ บุคคล มี อิทธิพล คือ ทรัพยากร ทาง การ เมือง ความ สามารถ และ ความ สนใจ ใน การ ใช้ ทรัพยากร ทาง การ เมือง

ซึ่ง ใน ที่ นี้ ทรัพยากร ทาง การ เมือง ใน ที่ นี้ ของ Robert A. Dahl คือ ความ มั่ง คั่ง ชื่อ เสียง ของ วงศ์ ตระกูล ความ สามารถ ใน การ ควบคุม ข้อมูล ต่าง ๆ ตำแหน่ง สูง ใน ทาง สาธารณะ การ ได้รับความ นิยม จาก ประชาชน อย่าง กว้าง ขวาง มี พรรค นว กษริการ ที่ มี วินัย และ จง รักษ์ ภัก ติ ตลอดจน ควบคุม หน่วย งาน ที่ ไร ต่อ การ รับ ข้อมูล และ วิเคราะห์ ข้อมูล

หลัก ในการ วิเคราะห์ อิทธิพล

Dahl กล่าว ถึง หลัก ในการ วิเคราะห์ อิทธิพล ไว้ ดังนี้

1. พิจารณา ใน แ่ง ของ สิ่ง ที่ ปรากฏ คือ อิทธิพล ที่ ปรากฏ อยู่ จริง หรือ ที่ เกิด ขึ้น จริง (existence)
2. พิจารณา ทิศ ทาง แห่ง อิทธิพล (direction) คือ พิจารณา ว่า ผู้ใด มี อิทธิพล ต่อ ผู้ใด
3. ใน บาง โอกาส ต้อง พิจารณา ถึง ความ สัมพันธ์ แห่ง อิทธิพล หรือ ระดับ แห่ง อิทธิพล (relative influence) เช่น อาจ มี คำ ถาม ว่า รัฐมนตรี คน ใด ใน รัฐบาล ที่มี อิทธิพล สูง ที่ สุด ชาว ใด มี อิทธิพล มาก ที่ สุด ความหมาย ใน ข้อ นี้ มุ่ง หา ปริมาณ แห่ง อิทธิพล และ เปรียบ เทียบ ขนาด หรือ ปริมาณ ของ อิทธิพล ของ ผู้มี อิทธิพล ต่าง ๆ

อย่างไร ก็ ตาม การ วัด ระดับ อิทธิพล นี้ เป็น เรื่อง ยาก เพราะ ว่า มี การ ใช้ อิทธิพล หลาย แบบ และการ แสดง ออก ซึ่ง อิทธิพล นั้น ไม่ ชัด เจน เพราะ อิทธิพล มัก จะ เป็น เรื่อง ของ ทาง อ้อม มากกว่า ทาง ตรง

หลักการวัดอิทธิพล

สำหรับวิธีการที่จะวัดอิทธิพล Dahl กล่าวว่าเมื่อมี 5 วิธี คือ

1. พิจารณาการเปลี่ยนแปลงของฐานะ (position) ของผู้ที่ได้รับอิทธิพล หัวใจหรือหลักสำคัญของวิธีการขึ้นอยู่กับปริมาณการเปลี่ยนแปลง (amount of change) ซึ่งอาจวัดได้ด้วยการนับสิ่งที่เปลี่ยนแปลงว่ามีกี่อย่าง กี่ประเภท ภายในประเทศ และเป็นการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญหรือไม่ การวัดอิทธิพลตามวิธีการนี้ควรวัดในเรื่องเดียวกัน และควรพิจารณาฐานะดั้งเดิม หรือความรู้สึกที่แท้จริงของบุคคลหรือกลุ่มคนที่ได้รับอิทธิพล ตลอดจนท่าที หรือจุดยืนของนักการเมืองหรือกลุ่มการเมืองที่ใช้อิทธิพลด้วย มิฉะนั้น ผลการเปรียบเทียบอิทธิพลอาจจะคลาดเคลื่อนไม่ตรงตามความเป็นจริง

2. พิจารณาจากปัจจัยทางจิตวิทยาของบุคคลในการที่จะต้องปฏิบัติตามการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ที่เกิดจากการใช้อิทธิพล

ปัจจัยทางจิตวิทยานี้อาจจะเรียกว่ามูลค่าที่บุคคลอาจจะต้องสูญเสียในทางความรู้สึกนึกคิดหลักทั่วไปมีอยู่ว่า ถ้าบุคคลหรือกลุ่มใดต้องเปลี่ยนแปลงในสิ่งที่คุณค่าหรือกลุ่มนั้นถือว่าสำคัญ ก็ถือว่าอิทธิพลของการเปลี่ยนแปลงมีมาก

3. ปริมาณของการเปลี่ยนแปลง เราอาจจะวัดอิทธิพลด้วยการศึกษาจากปริมาณของความแตกต่างกันของการยินยอมหรือยอมตามคำสั่ง หรือการใช้อิทธิพลต่าง ๆ

4. ความแตกต่างในเรื่องขอบเขตของการมีปฏิริยาสนองตอบ หลักในข้อนี้อธิบายได้ว่า

ก. การกระทำทุกอย่างที่จะ เปรียบเทียบกันนั้นถือว่า มีลักษณะ เดียวกัน

ข. มีการพิจารณาถึงผลที่เกิดจากการกระทำว่ามีขอบเขตกว้างขวางมากน้อยแค่ไหน

ค. ขอบเขตแห่งผลที่เกิดขึ้นจากกระทำนี้ หมายถึงการตอบสนองต่อการกระทำนั้นว่ามีมากน้อยประการใด

5. การเปรียบเทียบระดับอิทธิพลโดยพิจารณาจากจำนวนบุคคล ซึ่งมีปฏิริยาสนองตอบการใช้อิทธิพลนั้น

ก. ดูจำนวนบุคคลที่ยอมคล้อยตามอิทธิพลนั้น ถ้ามีผู้เห็นด้วยหรือยอมตามกับความคิด นายเอ. มากกว่าจำนวนบุคคลซึ่งคล้อยตามความคิดนายบี. นายเอ. มีอิทธิพลมากกว่านายบี.

ข. อย่างไรก็ตามก็ดี เพียงแต่จำนวนเท่านั้นยังไม่พอ จะต้องพิจารณาต่อไปว่า

- (1) จำนวนบุคคลที่คล้อยตามอิทธิพลได้ทุกเรื่องหรือไม่
- (2) พิจารณาว่าเป็นการคล้อยตามอย่างยั้งหรือไม่ ซึ่งหมายความว่าผู้ที่เห็นด้วยแม้ใน เรื่องที่เป็น การเปลี่ยนแปลงทัศนคติอย่างมากมาย เช่น ประชาชนที่มีทัศนคติหรือมีความฝังหัวในเรื่องหนึ่งแต่เปลี่ยนแปลงความคิดได้ตาม อิทธิพลของผู้ใช้อิทธิพล ก็แสดงว่าผู้ใช้อิทธิพลนั้นมีอิทธิพลสูงยิ่ง แม้จำนวน ผู้ที่คล้อยตามนั้นจะมีไม่มากก็ตาม

เกณฑ์พิจารณาความสำเร็จของการใช้อิทธิพล

การจะพิจารณาว่า ผู้ใดมีอิทธิพลภายในกลุ่มมากน้อยเพียงใดในช่วงระยะเวลาใดเวลา หนึ่ง Dahl กล่าวว่า จะต้องพิจารณาแบบแผนที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของบุคคลนั้น อย่างน้อย 6 ประการ ดังต่อไปนี้

1. เขาใช้อิทธิพลต่อใครบ้าง
2. เขาใช้อิทธิพลต่อบุคคลดังกล่าวในเรื่องใดบ้าง ทั้งนี้เพื่อทราบขอบเขตของอิทธิพล
3. เขาใช้วิธีการอะไรบ้าง เพื่อให้มีอิทธิพลต่อคนอื่น ๆ กล่าวคือ เป็นการศึกษาริธี การใช้ทรัพยากรทางการ เมืองนั้นเอง
4. อิทธิพลของเขาที่ใช้ต่อผู้อื่น ได้รับความสำเร็จมากน้อยเพียงใด
5. เขาสามารถใช้อิทธิพลต่อผู้อื่นในเรื่องที่สำคัญหรือไม่
6. ในการใช้วิธีการต่าง ๆ เพื่อสร้างอิทธิพล เขาต้องสูญเสียอะไรไปบ้าง ผลที่ได้รับ จากการใช้วิธีการดังกล่าวคุ้มค่างับสิ่งที่ต้องสูญเสียไปหรือไม่

ผลของการใช้อิทธิพล

จากแนวความคิดเรื่องอิทธิพลนี้สามารถกล่าวถึงผลของการใช้อิทธิพลได้เป็น 4 ลักษณะ
ดังต่อไปนี้

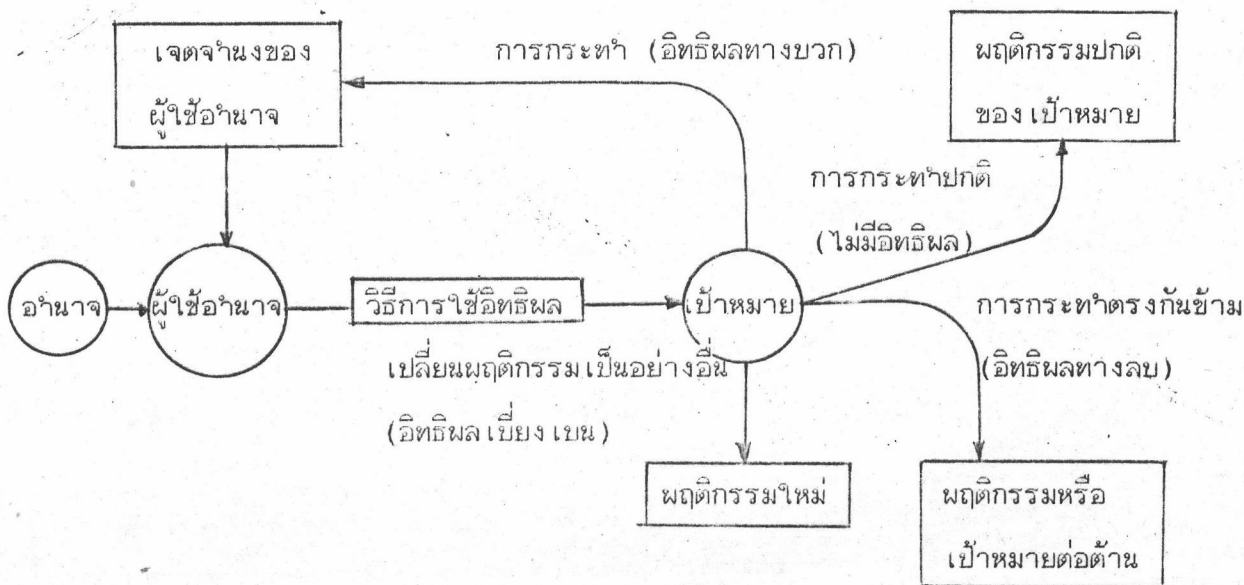
1. ไม่มีอิทธิพล ในกรณีที่ได้กระทำลงไป เพื่อให้เป้าหมายเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคน แต่การกระทำของฝ่ายแรกไม่บังเกิดผล คือไม่มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือทัศนคติของเป้าหมายเลย หรือเป้าหมายยังคิดและกระทำตามปกติของตนอยู่ ก็ถือว่าเป็นไม่มีอิทธิพล
2. อิทธิพล เบี่ยงเบน หมายถึงได้ทำการแล้ว และเป้าหมายได้เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือทัศนคติของตน แต่พฤติกรรมหรือทัศนคตินั้นไม่สอดคล้องหรือเกี่ยวข้องกับเจตจำนงของผู้ใช้อำนาจ
3. อิทธิพลทางบวก หรืออิทธิพลโดยปกติ หมายถึงได้มีการกระทำเพื่อให้มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือทัศนคติให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ของผู้ใช้และเป้าหมายได้กระทำตามเจตนารมณ์นั้น
4. อิทธิพลในทางลบ คือเกิดการเป้าหมายเปลี่ยนพฤติกรรมหรือทัศนคติของตนแต่เป็นการเปลี่ยนไปในทิศทางที่ตรงกันข้ามกับเจตนา ซึ่งมีลักษณะของการฝ่าฝืนหรือทำลาย

William A. Gamson (1968:68) จึงได้เสนอว่าเราควรพิจารณาอิทธิพลในแง่ผลรวม (net effects) คือหักลบขบล้างระหว่างความพยายามใช้อิทธิพลกับปฏิกิริยาต่อต้าน ถ้าความพยายามล้มเหลวก็ถือว่าไม่มีอิทธิพล

เราสามารถที่จะ เขียนภาพความสัมพันธ์ของอำนาจและอิทธิพล และแสดงถึงผลของการใช้อิทธิพลตามแนวกรอบความคิดของปรัชญา เวสาร์ซี่ซ์ และอรรถ รัถธรรม (2527:528) ได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 2

แผนภูมิแสดงตัวแบบการใช้อิทธิพล



วิธีการใช้อิทธิพลที่ต้องอาศัยอำนาจ เป็นพื้นฐาน

วิธีการใช้อิทธิพลนั้นอาจจำแนกออกได้เป็นวิธีการต่าง ๆ มากมาย ทั้งโดยใช้วิธีการโดยตรงและวิธีการโดยอ้อม อย่างไรก็ตาม การจะใช้อิทธิพลได้ต้องมีฐานอำนาจรองรับ ดังนั้น การที่บุคคลใดจะใช้อิทธิพล บุคคลนั้นต้องมีฐานอำนาจอยู่แล้ว การใช้อิทธิพลจากฐานอำนาจประเภทต่าง ๆ มีดังนี้

1. การใช้อำนาจหน้าที่ (authority) เป็นการอ้างอำนาจหน้าที่ หลักการ แนวธรรมเนียมปฏิบัติ ประเพณี ระเบียบกฎเกณฑ์ ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันทั่วไป ซึ่งการใช้อำนาจหน้าที่นี้เป็นวิธีการหรือเครื่องมือที่สำคัญยิ่งของชนชั้นนำทางการเมือง ซึ่งเป็นผู้มีตำแหน่งอย่างเป็นทางการและสถาบันทางการเมือง เป็นสิ่งที่รองรับการใช้อำนาจหน้าที่ของชนชั้นนำทางการเมือง เหล่านี้

2. การใช้อำนาจในการให้รางวัลและการลงโทษ เป็นการใช้อิทธิพลโดยอาศัยสิ่งที่มีคุณค่ามาขึ้นแรงกระตุ้นให้เป้าหมายกระทำการตามเจตนาของของผู้ใช้อำนาจ เป็นเรื่องของการได้เสียผลประโยชน์ประเภทต่าง ๆ

3. การใช้กำลัง เป็นการสร้างอิทธิพลโดยวิธีรุนแรง หรือคุกคามว่าจะใช้วิธีรุนแรงซึ่งมักจะใช้โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อก่อให้เกิดความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สินของ เป้าหมาย เป็นสำคัญ

4. การใช้อำนาจอ้างอิง วิธีการใช้อิทธิพลแบบที่แสดงออกหลายรูปแบบ จุดสำคัญคือ ความผูกพันระหว่าง เป้าหมายกับสิ่งที่ใช้อ้างอิง ซึ่งอาจเป็นผู้ใช้อำนาจหรือผู้อื่นก็ได้ ทั้งนี้โดยอาศัยความรักความชื่นชม ความเมตตาสงสาร ความเกรงอกเกรงใจ เป็นต้น วิธีสร้างอิทธิพลแบบนี้จึง เป็นไปในทำนองชักชวนโน้มน้าวมากกว่าคุกคาม เป็น เรื่องที่อาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวมากกว่า

ในสภาพความเป็นจริงนั้นการใช้อิทธิพลได้ในลักษณะแล้วแต่พื้นฐานของอำนาจ สถานการณ์ และผู้ที่ เป็น เป้าหมาย แต่อาจยกบุรุษธรรมของการใช้อิทธิพลได้ในลักษณะต่าง ๆ กัน เป็นตัวอย่างได้ ดัง เช่น

1. การข่มขู่คุกคามว่าจะใช้กำลัง เช่น การขู่ว่าจะทำร้ายถึงชีวิต
2. การใช้เหตุผลและข้อเท็จจริง เช่น การใช้ตำแหน่งหน้าที่ของตนต่อผู้อยู่ใต้บังคับบัญชา
3. การใช้อิทธิพลในลักษณะชักชวน เช่น การแสดงให้เห็นถึงความสำเร็จที่เกิดขึ้นแล้ว
4. การแลกเปลี่ยนประโยชน์ที่แต่ละฝ่ายต้องการ เช่น ผลประโยชน์ทางวัตถุหรือชื่อเสียง
5. การบีบบังคับให้ต้องยอมตาม เช่น การแบล็คเมลล์
6. การบิดเบือนข่าวสารข้อมูล เช่น การโกหกให้หลง เชื่อในข้อเท็จจริงใดเหล่านี้ เป็นต้น

ในสภาพความเป็นจริงของการศึกษา เรื่องการ เมือง เรื่องกัญชานั้น ในส่วนนี้เองที่ผู้วิจัย กำหนดนิยามว่าเป็น "คุณลักษณะของการ เมือง" ซึ่งยึดถือตามแนวความคิดว่าด้วยนิยาม เรื่อง การเมืองของ Lasswell (1976)

คุณลักษณะของการ เมือง เรื่องกัญชาในที่นี้คือ มีการใช้อิทธิพลกันอย่างไรในเรื่องที่ เกี่ยวข้องกับ "กัญชา" (ซึ่งหมายถึงผลประโยชน์หรือทรัพยากรทางการเมือง)

ชนชั้นนำทั้งในระดับบุคคลต่อบุคคล หรือกลุ่มต่อกัน หรือระหว่างบุคคลกับกลุ่ม ในสังคม ต้องมีต่างพยายามใช้อิทธิพลต่อกัน เพื่อตนเองจะเป็นผู้ที่ได้รับผลประโยชน์ตามที่คาดหวัง โดยใช้ กัญชาเป็นสื่อกลาง บ้างก็ใช้อิทธิพลจากการที่เป็นผู้มีอำนาจหน้าที่ตามกฎหมายในการบีบบังคับให้

ผู้อื่นที่ได้ผลประโยชน์จากการค้าก็อาจจะต้องแบ่งปันผลประโยชน์ให้แก่ตนหรือกลุ่มตน เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนกับการที่ไม่ต้องใช้อำนาจหน้าที่อันชอบธรรมในการทำให้ผู้ค้าก็จะต้องสูญเสียผลประโยชน์ และได้รับโทษหรือในทางกลับกันผู้ค้าก็อาจจะใช้อิทธิพลในลักษณะชักชวนหรือการให้ผลประโยชน์ตอบแทนต่อผู้มีอำนาจหน้าที่ในการละเว้นการกระทำ ทั้งสองลักษณะที่กล่าวมาต่างกันที่ว่าใครใช้อิทธิพลลักษณะใดกับใครก่อน และได้รับการตอบสนองยอมตามหรือไม่ ในลักษณะอื่น ๆ ของการใช้อิทธิพลใช้อิทธิพล เช่น ผู้ค้าก็อาจจะกล่าวต่อบุคคลที่สามว่า บุคคลที่สอง (ซึ่งอาจเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐ) เป็นผู้ขัดขวางการทำงานของตนจำเป็นต้องขจัดให้มันไปเสีย ซึ่งอาจใช้วิธีการวิ่งเต้นให้มีการโยกย้ายเจ้าหน้าที่ผู้นั้นไปอยู่ในท้องถิ่นอื่น หรือใช้ความรุนแรงให้ถึงแก่ชีวิต นี่ก็เป็นปรากฏการณ์ของอิทธิพลอย่างหนึ่งที่จะส่งผลให้เจ้าหน้าที่ผู้นั้นต้องยุติการกระทำของตน เพื่อรักษาตนเองให้รอดพ้นจากการใช้อิทธิพล หรืออาจต้องเข้าหาผู้ใช้อิทธิพลนั้นเพื่อสวามิภักดิ์ หรืออาจต่อต้านการใช้อิทธิพลนั้นโดยการกระทำใด ๆ ในอันที่จะทำให้การใช้อิทธิพลของผู้นั้นไม่เป็นผลสำเร็จ เหล่านี้ เป็นต้น

การศึกษาปรากฏการณ์ทางการ เมือง เรื่องกัญชาในมิติของการใช้อำนาจอิทธิพลจึงเป็นเรื่องที่ผู้วิจัยเห็นว่า มีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อใครก็ตามที่เกี่ยวข้องกับการใช้อำนาจหน้าที่ตามกฎหมาย ในกระบวนการยุติธรรม ในการปราบปรามการค้ากัญชาที่ควรจะได้เข้าใจและเห็นรูปธรรมที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน เพื่อเป็นความรู้ในการใช้วิจารณญาณในการปฏิบัติหน้าที่อย่าง เป็นธรรม

แนวคิดเรื่องชนชั้นนำหรือผู้นำ (elite)

แนวคิดเรื่องชนชั้นนำมีรากฐานอยู่บนแนวความคิดเรื่องการแบ่งชั้นทางสังคม (social stratification) อันเป็นแนวความคิดทางสังคมวิทยา ซึ่งให้ความหมายว่าเป็นการจัดคนในสังคมออกเป็นกลุ่มที่มีความไม่เสมอภาคกัน หรือลดหลั่นต่างกันตามฐานะตำแหน่งที่ไม่เท่าเทียมกันในด้านอำนาจ ทรัพย์สิน การประเมินค่าทางสังคม และความพึงพอใจในด้านจิตใจ

ระดม วงษ์หอม (2526:5) กล่าวว่า จากการมีอยู่ของการแบ่งชั้นทางสังคมดังกล่าวไม่ว่าสังคมนั้น ๆ จะแบ่งคนเป็นกี่ชั้น และจะมีรูปแบบเป็นอย่างไรก็ตาม ปรากฏการณ์ที่พบได้ร่วมกันในทุกสังคมก็คือ จะมีกลุ่มน้อยในสังคมที่ถูกจัดว่าเป็นชนชั้นสูงสุดของสังคมซึ่งมีอำนาจมากที่สุด หรือร่ำรวยมีทรัพย์สินมากกว่าบุคคลอื่น ๆ และโดยสรุปแล้วเป็นกลุ่มคนที่ครอบงำการใช้ อำนาจและการตัดสินใจของสังคม เป็นชนชั้นที่ปกครองชุมชน และนักรัฐศาสตร์ที่ยอมรับแนวคิดนี้

พยายามชี้ให้เห็นว่าชนชั้นนำในกลุ่มนี้มักจะรวมตัวกัน เหนียวแน่น มีผลประโยชน์ร่วมกัน มีอุดมการณ์ ตลอดจนความเชื่อและโลกทัศน์แบบเดียวกัน ต่างรวมตัวกัน เป็นชนชั้นปกครอง (ruling class) ที่ใช้อำนาจปกครอง เพื่อประโยชน์ของกลุ่มตนเอง

นักรัฐศาสตร์หลายท่านที่กล่าวถึงแนวความคิดเรื่องชนชั้นนำได้แก่ Plato, Aristotle Pareto, Mosca, Marx, C. Wright Mills, Max Weber, Robert Michels เป็นต้น

นอกเหนือจากคำว่า elite แล้ว ยังมีคำอื่น ๆ ที่ถูกนำมาใช้ในความหมายที่ใกล้เคียง หรือทดแทนกัน เช่น class, ruling class, government elite, governing class, leader ฯลฯ

แนวความคิดทางทฤษฎีเรื่องผู้นำ เริ่มเห็นชัดเจนจากการศึกษาอันปรากฏเป็นผลงานของ Vilfredo Pareto (1935) และ Gaetano Mosca (1965) กล่าวถึงผู้นำในคำว่า governing elite (ผู้นำในการปกครอง) โดยแสดงถึงคุณสมบัติที่ไม่เท่าเทียมกันของแต่ละบุคคล ในทุกแห่งของชีวิตในสังคม ส่วน Mosca กล่าวว่าในทุกรัฐจะมีคน 2 กลุ่มคือ ชนชั้นผู้ปกครองและถูกปกครอง โดยที่พวกแรกเป็นผู้ควบคุมและบังคับการในลักษณะที่เป็นการควบคุมทางกฎหมาย การตัดสินชี้ขาด การอาศัยความรุนแรงมากบ้างน้อยบ้าง อำนาจของชนกลุ่มน้อยเหล่านี้ เป็นสิ่งที่แต่ละคนในชนส่วนใหญ่ไม่อาจจะต่อต้านได้ และโดยข้อเท็จจริงแล้ว ชนกลุ่มน้อยเหล่านี้ ประกอบขึ้นด้วยบุคคลแต่ละคนที่เป็นชนชั้นนำ ซึ่งปรากฏว่าเป็นผู้มีอิทธิพลอย่างมากภายในสังคมที่เขาอาศัยอยู่

การศึกษาเกี่ยวกับผู้นำ มีนักทฤษฎีหลายท่านได้กล่าวถึงความหมายของผู้นำเอาไว้ ดังนี้

1. ผู้นำคือ คนกลุ่มน้อยซึ่ง เป็นผู้มีสติปัญญาและความมั่งคั่ง เป็นกลุ่มซึ่งประกอบด้วยบุคคลซึ่งมีความพิเศษเหนือกว่าผู้อื่นในด้านต่าง ๆ (Lenczowski 1975:1)
2. ผู้นำคือ คนกลุ่มน้อยที่มีอำนาจหรือกลุ่มบุคคลใด ๆ ก็ตามในสังคมหนึ่ง ๆ ที่มีตำแหน่งหน้าที่สำคัญและมีชื่อเสียง อาจรวมถึงบุคคลหลายอาชีพด้วยกัน บุคคลที่มีตำแหน่งสูงมีอำนาจหน้าที่ในราชการ อาจเรียกได้ว่าเป็นผู้นำที่มีอำนาจ (power elite) (Etzioni 1961:89)

3. ผู้นำ หมายถึง ชนกลุ่มน้อยในสังคมซึ่งเป็นผู้ควบคุมทรัพย์สินส่วนใหญ่ หรือผู้ซึ่งมีสถานภาพทางสังคมในระดับสูง เป็นผู้ที่มีอิทธิพล ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อมในขบวนการตัดสินใจซึ่งมีผลต่อสมาชิกของสังคม (Wehmhoener 1975:83)
4. ผู้นำ คือผู้ที่มีอำนาจมากในกลุ่ม
ผู้นำ คือคนที่ทำหน้าที่ทางเทคนิค เช่น นักกฎหมาย แพทย์ เพราะเทคนิคนี้มีคุณค่าในทางการปกครอง (Friedrich, 1963:321)
5. ผู้นำ คือผู้ซึ่งดำรงตำแหน่งสูงอยู่ในสังคมใด ๆ (Lasswell, and others 1954:6)
6. ผู้นำ คือผู้ที่มีการแสดงออก ภาระทำการ และปฏิบัติการงานในทางการเมืองและการปกครองมากที่สุดในชุมชนนั้น ๆ และผู้นำที่มีอำนาจทางการเมืองมากกว่าผู้อื่น เรียกว่า เป็นผู้นำทางการเมือง (Putnum 1976:3-4)
7. ผู้นำ เป็นบุคคลซึ่งใช้อิทธิพลในการควบคุมและกระทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจทางการเมือง เศรษฐกิจ และสังคม ผู้ได้รับอำนาจจากความมั่งคั่ง สถานภาพทางด้านครอบครัวชั้น วรรณะ ระบบ หรือความมีสติปัญญาเฉลียวฉลาด ผู้นำเป็นองค์ประกอบของโครงสร้างอำนาจท้องถิ่น ชาติ และชุมชน (Plano, Greenbery and others 1973:134)
8. ผู้นำซึ่งอยู่ในอำนาจหรือตำแหน่งที่ถูกกำหนดให้เป็นผู้นำ เป็นผู้ซึ่งสามารถมีอิทธิพลในการจัดสรรและจัดการต่อสิ่งที่มีคุณค่าต่าง ๆ มากกว่าคนอื่น ๆ ในชุมชนนั้น เพื่อให้เกิดผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมายที่ปรารถนาทั้งของตนเองและของสมาชิกชุมชน (Bell, Edwards and Wagner 1969:10)
10. ผู้นำทางการเมืองครอบคลุมถึงผู้กุมอำนาจอันสำคัญและเป็นหัวใจของแก่การเมือง มีที่มาเป็นพิเศษและได้รับการยอมรับ มีความสามารถในการดำรงตำแหน่งเป็นผู้นำ หรือถ้าจะกล่าวอย่างสั้น ๆ ผู้นำทางการเมืองคือผู้มีอำนาจสุดยอด (Lasswell and others 1954:12)

โดยสรุปแล้ว ผู้นำหรือชนชั้นนำมีภาพรวมของความหมายไว้ดังนี้คือ

1. เป็นผู้ที่มีทรัพยากรทางการเมือง อันได้แก่ อำนาจ ตำแหน่งหน้าที่ ชื่อเสียง และทรัพย์สินสมบัติ ความรู้ความชำนาญ เหล่านี้ เป็นต้น
2. ผู้นำเป็นคนกลุ่มน้อยในสังคมซึ่ง เป็นผู้ที่มีอำนาจ
3. เป็นผู้ที่สามารถใช้อำนาจและอิทธิพลในสังคม

ในการศึกษานี้จะถือว่าผู้นำมีลักษณะ 3 ประการ ดังที่กล่าวมานี้

จากองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการของผู้นำนี้ อาจกล่าวได้ว่าแท้จริงแล้วผู้นำคือชนชั้นนำทางการเมือง หรือผู้นำทางการเมืองนั่นเองซึ่งสิ่งสำคัญที่สุดที่เราจะเห็นได้ชัดที่สุดของผู้นำหรือชนชั้นนำคือ ชื่อเสียงในการมีอำนาจของบุคคลนั้น (Rose 1967:261)

ประเภทของผู้นำทางการเมือง

ในทัศนะของ Vilfredo Pareto (1935:1423-1424) ได้จำแนกผู้นำออกเป็น 2 พวกคือ ชนชั้นนำในการปกครอง (governing elite) และชนชั้นนำที่ไม่มีส่วนในการปกครอง (non-governing elite) ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของ Gaetano Mosca (1965:50) ที่ว่าชนชั้นผู้ปกครองผู้ซึ่งมีจำนวนน้อยในสังคม แต่ควบคุมหน้าที่ต่าง ๆ ของการเมืองทั้งหมดผูกขาดอำนาจ และเป็นผู้ที่ได้เปรียบจากผลที่อำนาจนำมาให้

การกำหนดชนชั้นนำหรือการศึกษาโครงสร้างอำนาจท้องถิ่น

การศึกษาว่าใคร เป็นชนชั้นนำในท้องถิ่นใดและชนชั้นนำเหล่านี้มีความสัมพันธ์ทางอำนาจกันอย่างไร ใครมีอำนาจอิทธิพล ใครปกครองชุมชน ตลอดไปจนถึงการพิจารณาว่าชนชั้นนำในท้องถิ่นนั้นมีปัจจัยอะไรที่สำคัญที่สุดผลักดันให้คนกลุ่มนั้นขึ้นมาเป็นชนชั้นนำ หรือบรรดาปัจจัยเหล่านี้ปัจจัยใดอธิบายการเป็นชนชั้นนำมากที่สุด การพิจารณาประเด็นเหล่านี้เรียกได้ว่าการศึกษาโครงสร้างอำนาจท้องถิ่น (community power structure) และจากการศึกษาโดยทั่วไปจะพบว่า

อำนาจ ทรัพย์สิน และตำแหน่งหน้าที่เป็นสิ่งที่อธิบายการเป็นชนชั้นนำได้มากที่สุด (ระดม วงษ์น้อม 2526:14) วิธีการหาชนชั้นนำมีแนวทางหลัก 3 แนว คือการระบุตัวชนชั้นนำโดยพิจารณาจากตำแหน่ง (position technique) ซึ่งถือว่าบุคคลที่มีตำแหน่งสำคัญ ๆ ในองค์การต่าง ๆ คือชนชั้นนำ ทั้งนี้อาจเป็นผู้มีตำแหน่งในองค์การทางการเมือง สังคม เศรษฐกิจหรือธุรกิจ ราชการ ศาสนา เป็นต้น ทั้งนี้เพราะถือว่าคนที่ดำรงตำแหน่งสำคัญดังกล่าวควบคุมทรัพยากรและการตัดสินใจของชุมชน นอกจากนี้ยังมีวิธีการระบุชนชั้นนำโดยพิจารณาจากชื่อเสียง (reputational technique) โดยถือว่าคนที่มีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับของสมาชิกในท้องถิ่น เป็นการให้บุคคลอื่นรอบข้างชนชั้นนำเหล่านั้น เป็นผู้พิจารณา ซึ่งอยู่บนพื้นฐานของความเชื่อที่ว่า ใครก็ตามจะเป็นชนชั้นนำได้ และอำนาจจะต้องได้รับการยอมรับยกย่องจากสมาชิกเป็นสำคัญ ทั้ง 2 วิธีการดังกล่าว เป็นแนวความคิดของนักวิชาการสำนักชนชั้นนิยม (elite school) ในขณะที่สำนักพหุนิยม (pluralist school) เชื่อว่าการเมืองเป็นเรื่องของการแข่งขันระหว่างกลุ่มผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่ส่งตัวแทนเข้าเจรจาต่อรอง เื่อผลประโยชน์ได้รับความกระทบกระเทือน แนวคิดนี้เสนอการพิจารณาโครงสร้างอำนาจ จากกระบวนการตัดสินใจในปัญหาสำคัญ ๆ โดยดูว่าใครเข้าร่วมตัดสินใจ ใครได้ ใครเสีย ในผลของการตัดสินใจในปัญหาท้องถิ่นที่สำคัญ ๆ และใครได้ประโยชน์มากที่สุดและครอบงำในผลของการตัดสินใจดังกล่าว บุคคลเหล่านี้คือผู้มีอำนาจเป็นชนชั้นนำ

ทั้ง 3 วิธีการศึกษาชนชั้นนำล้วนมีข้อเด่นข้อด้อยในตัวเอง ซึ่งในเรื่องนี้ยังไม่มีการยืนยันอย่างชัดเจนเลยว่าวิธีการใดไม่ถูกต้องและใช้ไม่ได้ ความขัดแย้งดังกล่าวยังคงมีอยู่ต่อไปว่าวิธีการของตนเป็นสิ่งที่น่าเชื่อถือ ผลของความเห็นไม่ลงรอยในความคิดเรื่องโครงสร้างอำนาจดังกล่าวนี้ ทำให้นักวิชาการแต่ละสำนักยอมรับ หรือมีวิธีการศึกษาโครงสร้างอำนาจที่แตกต่างกันในแง่ของวิธีการระบุตัวชนชั้นนำ และต่างฝ่ายต่างปฏิเสธวิธีการของสำนักตรงกันข้าม

อย่างไรก็ดี แม้จะมีความขัดแย้งในวิธีการดังกล่าว แต่ผลของการศึกษาของแต่ละสำนักก็ยืนยันว่า นั่นคือชนชั้นนำในแนวคิดของตน และในการศึกษาวิจัยเรื่องนี้ประเด็นหลักไม่ใช่เป็นการศึกษาเพื่อพิจารณาว่าใคร เป็นชนชั้นนำ หากแต่ยอมรับว่าชนชั้นนำมีอยู่แล้วในขอบข่ายของแนวคิดเรื่องชนชั้นนำ ไม่ว่าจะ เป็นชนชั้นนำที่ถูกกำหนดขึ้นจากแนวคิดหรือวิธีการใดก็ตาม หรือชนชั้นนำตามแนวคิดเหล่านั้นและใช้อิทธิพลอย่างไร ดังนั้นชนชั้นนำอาจเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง บุคคลที่มีตำแหน่งหน้าที่ บุคคลที่มีทรัพย์สิน ฯลฯ ซึ่งล้วนอยู่บนพื้นฐานของความเชื่อที่ว่าผู้มีอำนาจและอิทธิพลเป็นชนชั้นนำ

การกำหนดชนชั้นนำในการศึกษาวิจัยนี้จึงกำหนดขึ้นตามแนวคิดทฤษฎีดังที่ได้กล่าวมาแล้ว ซึ่งผู้วิจัยใคร่ที่จะนิยามขอบเขตของชนชั้นนำในท้องถิ่น ซึ่งจะนำมาใช้ เป็นหน่วยของการวิเคราะห์ (units of analysis) ดังนี้

1. ชนชั้นนำทางการเมืองท้องถิ่น หมายถึง นักการเมืองท้องถิ่นที่เคยดำรงตำแหน่งในอดีตและที่ดำรงตำแหน่งทางการเมืองในปัจจุบัน ซึ่งได้แก่ สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร (ส.ส.) สมาชิกสภาจังหวัด (ส.จ.) และสมาชิกสภาเทศบาล (ส.ท.) โดยที่บุคคลเหล่านี้มีอำนาจทางการเมืองเป็นพื้นฐาน ซึ่งเป็นลักษณะทั้งอำนาจหน้าที่ (authority) และอำนาจอ้างอิง (reference power) จากสถาบันการเมือง

นอกจากนี้โดยส่วนบุคคลแล้ว ชนชั้นนำเหล่านี้ก็มีฐานอำนาจทางด้านอื่นอีก เช่น มีฐานอำนาจจากทรัพยากรอื่น ๆ บ้างก็มีฐานอำนาจจากทรัพยากรนามธรรม อันได้แก่ ชื่อเสียง เกียรติยศ หรือคุณลักษณะพิเศษเฉพาะตัว เป็นต้น

2. ชนชั้นนำทางการปกครอง หมายถึง เจ้าหน้าที่ของรัฐซึ่งมีอำนาจหน้าที่ในการปราบปรามการกระทำผิดกฎหมายและรักษาความสงบเรียบร้อยของประชาชน กลุ่มที่สำคัญในการศึกษานี้คือ ตำรวจภูธร ตำรวจตระเวนชายแดน และเจ้าหน้าที่ฝ่ายปกครอง โดยที่กลุ่มบุคคลเหล่านี้มีอำนาจหน้าที่ (authority) เป็นฐานอำนาจที่สำคัญ

3. ชนชั้นนำทางเศรษฐกิจ หมายถึง พ่อค้า นักธุรกิจ ตลอดจนบุคคลที่มีชื่อเสียงในด้านฐานะ (ความร่ำรวย) โดยที่กลุ่มบุคคลเหล่านี้มีฐานอำนาจทางเศรษฐกิจเป็นสำคัญ

ความสำคัญของแนวคิดชนชั้นนำในการวิเคราะห์การเมืองไทย

กนก วงษ์ตระหง่าน (2529:220-234) ใช้กรอบการวิเคราะห์การเมืองโดยมุ่งเน้นองค์ประกอบ 3 ประการคือ ผู้กระทำการทางการเมือง (political actors) สถานการณ์ และอำนาจทางการเมือง เพื่อที่จะชี้ให้เห็นว่าการเมืองไทยในความเป็นจริงมีลักษณะเด่นหรือร่วม

กันอย่างไร ในบทความเรื่องข้อสังเกตทางการเมืองใน "สถานการณ์กับการต่อสู้ของอำนาจ" ในเรื่องนี้ เขาใช้ผู้กระทำทางการเมือง ซึ่งอธิบายว่าอาจเป็นได้ทั้งปัจเจกบุคคล หรือกลุ่มบุคคลเป็นหน่วยของการวิเคราะห์ (unit of analysis) และระบุดำแปรสำคัญที่ช่วยอธิบายพฤติกรรมของผู้กระทำทางการเมืองเหล่านั้น ตัวแปรสำคัญได้แก่ สถานการณ์ และอำนาจทางการเมือง สิ่งที่ต้องวิเคราะห์คือผู้กระทำต่าง ๆ เหล่านี้ ใช้สถานการณ์ทางการเมืองให้เป็นเครื่องมือของการต่อสู้กันอย่างไร ผู้ที่สามารถใช้สถานการณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า ผู้นั้นย่อมมีแนวโน้มที่จะ เป็นผู้ได้เปรียบในสถานการณ์นั้น และในที่สุดเป็นผู้ชนะทางการเมืองขณะนั้น

กนก เห็นว่าการเมืองไทยเป็นเรื่องของชนชั้นนำ (elite) เป็นส่วนใหญ่ การวิเคราะห์การเมืองไทยจำเป็นต้องวิเคราะห์โครงสร้างความสัมพันธ์ของชนชั้นนำในแต่ละสถานการณ์ เช่น ใครสัมพันธ์กับใคร ด้วยจุดมุ่งหมายหรือเงื่อนไขอะไร บุคคลเหล่านั้นมีอำนาจเพียงใดในสถานการณ์เมือง เป็นต้น สิ่งที่จะละเอียดละมามีส่วนเกี่ยวข้องกับอย่างยิ่งกับบทบาทของชนชั้นนำคือองค์กรที่ชนชั้นนำสังกัดอยู่ ทั้งนี้ เนื่องจากองค์กร เป็นฐานของอำนาจทางการเมืองที่สำคัญ

ผลงานของกนกทำให้เห็นภาพว่า ผู้กระทำทางการเมืองต่าง ๆ ย่อมจะมีเป้าหมายในการเข้ามามีบทบาททางการเมือง เขายืนยันว่า เป้าหมายสำคัญของผู้กระทำทางการเมืองไทย คือผลประโยชน์ทางอำนาจและเศรษฐกิจ ไม่ว่าบุคคลต่าง ๆ จะสัมพันธ์กันอย่างไรก็ตามในการร่วมกันต่อสู้ทางการเมือง แต่ในที่สุดแล้วเป้าหมายสุดท้ายของการต่อสู้ทางการเมืองคือการสนองตอบต่อเป้าหมายและผลประโยชน์ส่วนตน

ผู้นำทางการเมืองกับแรงจูงใจ

Robert A. Dahl (1961:87) เห็นว่าโดยปกติแล้วมนุษย์ทุกคนอยู่ในฐานะที่จะใช้ทรัพยากรทางการเมือง แต่ความขมขื่นมีวัตถุประสงค์มากมาย และโดยที่มนุษย์มีวิธีการใช้วิธีต่าง ๆ กัน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว การใช้ทรัพยากรของมนุษย์ใช้ว่า เพื่อต้องการใช้อำนาจเสมอไป แต่ที่ผู้แสวงหาอำนาจต้องใช้ทรัพยากร เนื่องจากเหตุผลดังนี้

1. มนุษย์แสวงหาอำนาจเพื่อที่จะ เป็น เจ้าของทรัพยากรโดยต้องการที่จะ เป็นผู้รักษาผลประโยชน์ของประชาชนทุกคน รักษาความเป็นธรรมให้กับทุกคน รักษาผลประโยชน์ให้กับรัฐ หรือแสวงหาอำนาจเพื่อตอบสนองความต้องการของจิตใจ เสรีภาพ และ เพื่อความสุข

2. มนุษย์แสวงหาอำนาจโดยจิตสำนึก เพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเอง

3. มนุษย์แสวงหาอำนาจโดยมีแรงจูงใจจากจิตใต้สำนึก ในประเด็นนี้ Lasswell (1948:81-90) สรุปว่า ผู้แสวงหาอำนาจทางการเมืองมีความต้องการใช้อำนาจเพื่อขัดเซยสิ่งที่ไม่ชอบใจในจิตใจในวัยเด็ก คนเหล่านี้จะได้รับความกระทบกระเทือนทางใจและจะประมาณค่าของตัวเองต่ำลงไป ต่อมา เมื่อเป็นผู้ใหญ่คนเหล่านี้เรียนรู้ที่จะยกระดับคุณค่าของตนเองด้วยวิธีการตั้งเป้าหมายในเรื่องอำนาจ มีความเชื่อว่าด้วยวิธีการแสวงหาอำนาจ เขาสามารถที่จะสร้างตนเองให้ดีขึ้นได้ และด้วยเหตุผลนี้การสร้างความรัก ความเชื่อถือ หรือหากเขาสามารถที่จะเปลี่ยนทัศนคติของผู้คนที่มาต่อเขาได้ด้วยอำนาจ จะทำให้เขามีความสำคัญ เป็นที่รักนับถือและชื่นชม เขาหวังว่าด้วยความสัมพันธ์เกี่ยวกับอำนาจ ความเห็นใจ ความรัก และความศรัทธา จะเกิดขึ้นในครอบครัวของเขา พฤติกรรมบางส่วนเท่านั้นที่ต้องการแรงกระตุ้น โดยมีมโนธรรมและเหตุผลในทางตรงกันข้าม แรงจูงใจจำนวนมากก็เป็นสิ่งที่ไร้มโนธรรม ผู้แสวงหาอำนาจไม่มีความจำเป็นอันใดที่จะต้องเข้าใจว่าเหตุใดเขาจึงแสวงหาอำนาจ แต่เมื่อเปรียบเทียบกับคนทั่วไปแล้วผู้แสวงหาอำนาจมีความคิดและความรู้สึก คือ

- 3.1 ให้คุณค่าอย่างสูงกับการมีอำนาจ
- 3.2 ต้องการใช้อำนาจและสิ่งที่มีคุณค่าอื่น ๆ สำหรับตนเอง
- 3.3 มีความเชื่อมั่นอย่างสูงว่าสามารถที่จะมีอำนาจได้
- 3.4 มีความต้องการอย่างน้อยที่สุดคือ ความเชี่ยวชาญในการใช้อำนาจ



ผู้รักกับแรงจูงใจในการแสวงหาชื่อเสียงเกียรติยศ (elite and status motive)

คนส่วนมากต้องการมีสถานภาพ อันได้แก่ฐานะหรือตำแหน่งระดับหนึ่งในหมู่เพื่อนฝูงของตน อย่างน้อยที่สุดคนที่เป็นที่รักให้ทำตนอยู่ในฐานะที่คนอื่นคิดถึงแต่ตนเองดี ให้ได้รับความนับถือจากคนในหมู่ที่ตนรู้จัก และไม่ต้องการให้คนอื่นเห็นว่าตนต่ำต้อย ถ้าความต้องการอย่างนี้มีแรงจูงใจผู้แสวงหาต้องการที่จะได้รับตำแหน่งที่สูงที่สุดในชุมชนของตน ในอาชีพของตน หรือในมาตรฐานการเปรียบเทียบกับอื่น ๆ ประพนอม สโรชสมาน (2520:29) กล่าวว่า status drive เป็นความปรารถนาที่จะให้คนอื่นอยู่ ณ ตำแหน่งหนึ่งตำแหน่งใด เราต้องการที่จะได้รู้ว่าใครอยู่เหนือตน และใครอยู่ต่ำกว่าตน ซึ่งจะได้ปฏิบัติตนอย่างเหมาะสม ทั้งระบบของตำแหน่งแตกต่างกันไปตามหมู่

ไม่ว่าจะเป็นชมชนใด สังคมใด ทั้งเก่าแก่และปัจจุบันมีระบบตำแหน่งหรือฐานะ (status system) ของตนเองทั้งสิ้น

สิ่งอื่นที่เกี่ยวข้องโดยใกล้ชิดกับฐานะหรือตำแหน่งคือ เกียรติยศ (prestige) และ อำนาจ (power) ความต้องการที่จะได้มีชื่อเสียงคือ ความต้องการที่จะรู้สึกได้ว่าตนเหนือผู้อื่น ความต้องการที่จะได้มีอำนาจก็คล้าย ๆ กันแต่ไม่เหมือนกันทีเดียว มีคนบางคนที่หลีกเลี่ยงไม่ใส่ใจกับความมีชื่อเสียง แต่ทะเยอทะยานที่จะมีอำนาจเหนือพวกพ้อง บางคนอาจไม่มีชื่อเสียงใดเลย แต่ทำอำนาจต่าง ๆ ไว้ในมือ วิธีการแบบนี้แสดงให้เห็นถึงผลการของความต้อการมีสถานภาพในวิธีการที่แตกต่างกันออกไป

ฐานะหรือตำแหน่ง เป็นจุดมุ่งหมายสุดท้ายที่มี เพื่อตอบสนองแรงจูงใจขั้นมูลฐานมากมาย คนที่มีสถานภาพอย่างหนึ่งสามารถที่จะคาดหวังได้ว่าทำเงินได้ขนาดหนึ่ง มีชีวิตได้แบบหนึ่ง และได้รับการปฏิบัติจากคนอื่นอย่างหนึ่ง ดังนั้นสถานภาพสามารถประกันให้เราได้ไม่มากนักน้อย ว่าบุคคลอาจตอบสนองความต้องการอื่น ๆ ได้ระดับหนึ่ง

ผู้นำกับแรงจูงใจในการรักษาผลประโยชน์ของตนเอง (elite and achievement motive)

Earnest R. Hilgard (1967:153) ได้นิยามแรงจูงใจทางความสำเร็จว่าเป็นแรงจูงใจชนิดหนึ่งที่ทำให้บุคคลมีการกระทำเพื่อบรรลุเป้าหมาย (goal) ด้วยมาตรฐานอันดีเยี่ยม John W. Atkinson (1961:241) กล่าวถึงแรงจูงใจทางความสำเร็จในลักษณะของสมรรถนะ (capacity) ต่อการรับเอาความภาคภูมิใจในความสำเร็จ ส่วน Carl W. Backman และ Paul F. Secord (1964:568) กล่าวว่า ถ้ามีการทำทนายเกี่ยวกับมาตรฐานของการปฏิบัติ แต่ละคนจะต้องตอบสนองต่อเหตุการณที่แตกต่างกัน บุคคลที่ตั้งมาตรฐานของตัวเองไว้สูงจะพยายามอย่างมากเพื่อให้ได้มาตรฐาน ส่วนบุคคลที่ไม่ได้ตั้งมาตรฐานสำหรับตนเองก็จะมีความพยายามน้อย และมีความรู้สึกเฉย ๆ ต่อความสำเร็จตามมาตรฐานที่ตั้งไว้ บุคคลพวกนี้จะมีแรงจูงใจทางความสำเร็จแตกต่างกัน นอกจากนี้ David McClelland (1953:110) ยังพบว่ามนุษย์เรามีระดับของความต้อการความสำเร็จแตกต่างกัน และสิ่งที่บอกถึงความแตกต่างนี้คือ แรงจูงใจทางความสำเร็จ

จากนิยามข้างต้นพอจะสรุปได้ว่า แรงจูงใจนี้คือแรงจูงใจที่จะทำอะไรขึ้นมาให้ได้ หรือ

ได้ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ตนทำได้หลีกเลี่ยงความล้มเหลวในบางวัฒนธรรมโดยเฉพาะวัฒนธรรมที่เจริญแล้ว บุคคลจะได้รับการสั่งสอนให้พยายามประสบความสำเร็จในสิ่งหนึ่งสิ่งใด อาจจะเป็นการหาเงินให้ได้มาก ทำงานที่ใช้ความรู้สูง โดยผู้หนึ่งจะต้องทำงานหนักและอดสลาหะ เพื่อที่จะให้ได้สิ่งนั้นมา แต่ก็มีได้หมายความว่า จะต้อง เป็น เช่นนี้ ไปทุกวัฒนธรรม

ความรุนแรงของแรงจูงใจที่จะทำอะไรได้สำเร็จมีส่วนคล้ายกับแรงจูงใจที่ยุติกันอื่น ๆ ตรงที่แต่ละบุคคลมีต่างกันมาก ในบางคนแรงจูงใจที่จะให้ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ตนทำมีความรุนแรงมาก ซึ่งเรียกว่าระดับปณิธาน (level of aspiration) สูง ขณะที่บางคนอาจจะเรียกว่าต่ำแต่อย่างใด แต่ก็กล่าวได้ว่าทุกคนมีแรงจูงใจอยู่ในระดับหนึ่ง (ประพนอม สโรชสมาน 2520:24)

Robert E. Lane (1959:99-103) กล่าวว่า การที่บุคคลเข้ามีส่วนร่วมทางการเมืองในระดับสูง เนื่องมาจากการกระตุ้นเตือนที่มากขึ้น และเพราะผลประโยชน์นั่นเอง โดยมนุษย์จะลอกเลียนแบบความคิดและการแสดงกิจกรรม เพื่อการกินดีอยู่ดีด้านวัตถุ มนุษย์จะปกป้องทรัพย์สินของตนเองให้เกิดความมั่นคงยิ่งขึ้น มีรายได้ที่แน่นอน ซึ่งหากจะพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับการเมืองจะต้องพิจารณาจากผลประโยชน์ในทางเศรษฐกิจไปสู่การเมือง จากจุดนี้ ปัจจัยเรื่องความทะเยอทะยานจึงลดน้อยลง การพิจารณาถึงการจำแนกธรรมชาติของความพึงพอใจจะบรรลุได้ก็โดยการพิจารณาเรื่องการเมืองจากผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ

Lane เห็นว่าการที่มนุษย์ได้เข้าไปเกี่ยวข้องกับการเมือง เพราะมีความต้องการในสิ่งสำคัญ หรือทรัพยากร 6 ประการ คือ

1. มนุษย์หาทางที่จะเพิ่มความอยู่ดีกินดีทาง เศรษฐกิจหรือทางด้านวัตถุ รายได้ ทรัพย์สิน และความมั่นคงปลอดภัยทางเศรษฐกิจ โดยใช้กลไกทางการเมือง (political means)
2. มนุษย์ต้องการมีพวกพ้อง ต้องการความรักใคร่และมีความสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้อื่น
3. มนุษย์หาทางที่จะทำความเข้าใจเรื่องโลก ตลอดจนสาเหตุที่เกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อมนุษย์ (ต้องการศึกษาหาความรู้)

4. มนุษย์หาทางลดความตึงเครียดภายในจิตใจของตน โดยเฉพาะแรงกระตุ้นจากความก้าวร้าวและแรงกระตุ้นในทางเพศ โดยการแสดงออกทางการเมือง (political expression)

5. มนุษย์ต้องการมีอำนาจเหนือบุคคลอื่น โดยผ่านช่องทางการเมือง (political channels)

6. มนุษย์หาทางรักษาไว้ซึ่งความภาคภูมิใจในตัวเอง (self esteem) และพยายามปรับปรุงให้มากยิ่งขึ้น (ความต้องการด้านสถานภาพ ชื่อเสียงและความเคารพ) โดยผ่านกิจกรรมทางการเมือง (political activities)

และทั้งนี้ เป็นสิ่งที่สังเกตได้ว่าสมาชิกของระบบการเมืองแต่ละแห่ง ก็พยายามแสวงหาอำนาจทางการเมือง เพื่อจะได้มีอิทธิพลเหนือนโยบายและการตัดสินใจของรัฐบาล ซึ่ง Robert A. Dahl (1963:86) ได้ตั้งข้อสังเกตว่า อิทธิพลทางการเมืองถูกแจกแจงโดยไม่เท่าเทียมกันในบรรดาสมาชิกของระบบการเมือง ฉะนั้น การแสวงหาอำนาจและการที่จะมีอำนาจนั้นย่อมจะมีวิธีการไม่เหมือนกัน ผู้แสวงหาอำนาจบางคนอาจจะไม่ประสบความสำเร็จ ถึงแม้ว่าจะได้ใช้ความพยายามแล้วก็ตาม แต่บางคนที่มีอำนาจอยู่ในมือแล้วอาจจะไม่แสวงหาอำนาจ เนื่องจากคนเหล่านี้มีอำนาจโดยการสืบทอดจากบรรพบุรุษ อย่างไรก็ตาม ประเด็นสำคัญอยู่ที่ว่า 1. เหตุใดบางคนจึงแสวงหาอำนาจมากกว่าคนอื่น ๆ และ 2. เหตุใดบางคนจึงได้รับอำนาจมากกว่าคนอื่น ๆ คำตอบก็คือ อาจเป็นไปได้ในลักษณะที่ Lane สรุปลไว้ดังได้กล่าวแล้ว โดยขึ้นอยู่กับความเชื่อพื้นฐานที่ว่าอำนาจเป็นวิถีทางและเป้าหมาย (means and end) ในตัวเอง และเพราะอำนาจคือกุญแจแห่งการได้มาซึ่งสิ่งที่มีความค่าในทางการเมือง (Deustch 1974:23)

ผู้นำทางการเมืองไทยกับแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมือง

H.D. Evers และ T.H. Silcock (1965:84-104) แบ่งชนชั้นนำไทยออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ คือ ข้าราชการ พ่อค้า นายธนาคาร นักธุรกิจ และกลุ่มทหาร นอกจากนี้ก็มีชนชั้นนำอื่น ๆ อีก เช่น สถาบันกษัตริย์ สถาบันสงฆ์ พวกผู้เชี่ยวชาญแต่ละสาขาอาชีพ

เขาเห็นว่าการเป็นข้าราชการตั้งแต่ระดับต่ำถึงระดับสูง ซึ่งเป็นหนทางแห่งการได้ติดตามชนชั้นปกครองสังคม และการเป็นข้าราชการก็เพื่อจะเป็นเจ้าคนนายคน

ชนชั้นนำกลุ่มที่สองคือนักธุรกิจ ในฐานะที่คนเหล่านี้ เป็นผู้ควบคุมผูกขาดการค้าที่สามารถใช้เงินให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ต้องการได้

ชนชั้นนำกลุ่มที่สามคือ กลุ่มทหาร ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจทางการเมืองที่แท้จริง สามารถใช้อำนาจจัดการทุกอย่างได้ พ่อค้านักธุรกิจที่ต้องการทำการค้าโดยรายรายจึงต้อง เป็นผู้สนับสนุนทางการเมือง แก่ผู้มีอำนาจทางการเมือง ด้วยการแบ่งผลกำไรจากการค้าและตำแหน่งในองค์การให้ เพื่อเป็นหลักประกันว่าอำนาจอื่นจะไม่เข้ามายุ่งเกี่ยวกับกิจการของตน และจะทำให้สามารถแสวงหากำไรและผูกขาดทางการค้าได้และจากสภาพของการปกครองผู้ที่ปกครองมุ่งแสวงหาผลประโยชน์ระบบราชการก็เปิดช่องให้ข้าราชการสามารถให้อำนาจหน้าที่ของตนไปเอารัดเอาเปรียบประชาชนพ่อค้ารายย่อย หรือไม่เช่นนั้นข้าราชการจะร่วมกันกับนักธุรกิจใหญ่ ๆ โกงกิน เบียดบังผลประโยชน์ของชาติ

Arnold Wehmhoener (1975:85) เห็นว่าผู้นำไทยที่สำคัญที่สุดมีอยู่ 3 กลุ่ม คือ ทหาร ข้าราชการ และนักธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้ควบคุมทรัพย์สิน มีสถานะทางสังคม และมีอำนาจทางการเมือง

ไม่ว่าผู้ใดจะเป็นชนชั้นนำก็ตาม แต่ในการเข้ามามีบทบาทในทางการเมืองการปกครองของชนชั้นนำเหล่านี้ล้วนมุ่งแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัว เป็นสำคัญ

ในท้องถิ่นระดับหมู่บ้าน นลินี ตันธุมิตย์ (2525) ศึกษาเรื่องการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างอำนาจในชนบทไทย โดยการศึกษเปรียบเทียบระหว่าง 2 หมู่บ้าน ซึ่งมีและไม่มีโครงการพัฒนาของรัฐ จากการศึกษาพบว่าในหมู่บ้านที่มีโครงการพัฒนาของรัฐจะเกิดผู้นำใหม่ซึ่งมีอำนาจทาง เศรษฐกิจ โดยอำนาจจากผู้นำเก่าที่เป็นแบบอำนาจตามประเพณีจะถูกจำกัดลงไป ผลของการกระจายอำนาจจากผู้นำแบบเก่าไปสู่ผู้นำทาง เศรษฐกิจ เป็นการขยายอำนาจของกลุ่มผู้นำทาง เศรษฐกิจให้มีโอกาสเอาเปรียบในเชิง เศรษฐกิจกับชาวบ้านในหมู่บ้านได้มากขึ้น

การแสวงหาประโยชน์ของชนชั้นนำโดยใช้ระบบบทบาทในทางการเมืองการปกครองระดับท้องถิ่นหมู่บ้านนี้มีภาพที่ไม่ชัดเจนนักและผลประโยชน์มีจำนวนน้อย ในขณะที่ผู้กระทำทางการเมืองก็อยู่ในวงแคบ เพียงคนจำนวนไม่กี่คน เท่านั้นแต่ภาพสะท้อนในลักษณะดังกล่าวจะ เห็นได้อย่างชัดเจน

ในท้องถิ่นระดับจังหวัด ซึ่งเป็นระดับที่มีปรากฏการณ์ทางสังคมหลากหลาย และมีผู้กระทำทาง การเมืองทั้งระดับตัวบุคคลและกลุ่มคน ที่มีสถานภาพ ตำแหน่ง และบทบาทที่แตกต่างกันออกไป ชน ชี้นำในทางการเมืองที่เราเห็นภาพได้ชัดในระดับจังหวัด อาทิ ได้แก่ นักการเมืองระดับชาติที่ เป็นตัวแทนในจังหวัด นักการเมืองท้องถิ่น ซึ่งได้แก่ สมาชิกสภาเทศบาล สมาชิกสภาจังหวัด พ่อค้านักธุรกิจในวงการต่าง ๆ เช่น ผู้รับเหมา ตัวแทนจำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นผู้ผูกขาด เจ้าของ กิจการใหญ่ ๆ ข้าราชการพลเรือน ข้าราชการทหารตำรวจ นอกจากนี้ยังมีกลุ่มผลประโยชน์ เช่น หอการค้าจังหวัด สหกรณ์ต่าง ๆ ตลอดจนกลุ่มอาชีพที่สำคัญในท้องถิ่น เหล่านี้ เป็นต้น

การศึกษาของตระกูล มีชัย (2526) เรื่องความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มธุรกิจ เอกชนและ ข้าราชการกับการเมืองไทย พบว่าในระยะตั้งแต่ประเทศไทยเริ่มมีการพัฒนาเศรษฐกิจ เป็นต้นมาจน ถึงปัจจุบันนั้น ได้เกิดการผูกขาดทาง เศรษฐกิจโดยบุคคลกลุ่มหนึ่งซึ่งครอบครองอำนาจทาง เศรษฐกิจ ทั้งภาคเกษตรกรรม อุตสาหกรรม การเงิน การธนาคาร การค้าและการบริการ กลุ่มธุรกิจ เหล่านี้ เจริญเติบโตและสะสมความมั่งคั่งทาง เศรษฐกิจด้วยการร่วมมือกับชนชั้นปกครองในการมิ- ตัดผลประโยชน์ และอาศัยอำนาจอิทธิพลทางการเมืองของกลุ่มชนชั้นปกครองขยายอำนาจการ ผูกขาดในธุรกิจแต่ละประเภท และภายหลังการเปลี่ยนแปลง เมื่อ 14 ตุลาคม 2516 บทบาทของ กลุ่มธุรกิจ เอกชน เริ่มใช้พลังอำนาจทาง เศรษฐกิจ เข้าไปแสวงหาอำนาจทางการเมือง เพื่อคุ้มครอง และขยายอิทธิพลทางธุรกิจของตนโดยการ เข้ารับเลือกตั้ง เป็นนักการเมือง หรือไมก็เป็นผู้ให้การ สนับสนุนนักการเมือง เพื่ออาศัยอิทธิพลด้านการเงินที่สนับสนุนพรรคหรือนักการเมือง ช่วยผลักดัน นโยบายบางประการซึ่งทำให้คนได้รับผลประโยชน์

ในทำนองเดียวกัน ประภาศศักดิ์ ธานีพงศ์ (2528) จากการศึกษาเรื่องทัศนคติ เกี่ยวกับการมีส่วนร่วมทางการเมืองของนักการเมือง พบว่านักธุรกิจประเภทต่าง ๆ ยอมรับว่า ธุรกิจจำเป็นต้องสัมพันธ์กับการเมืองคือ การเมือง เป็นเครื่องมือช่วยในการปกป้องแสวงหาผลประโยชน์ให้ธุรกิจเป็นสำคัญ อย่างเช่นการเมืองสามารถผลักดันให้นักธุรกิจได้รับผลประโยชน์โดยทำ ให้กิจกรรมต่าง ๆ ดำเนินการได้คล่องตัวมากขึ้น เห็นได้ชัดจากการทำงานของบางองค์การ เช่น กรอ. ได้ตั้งพวกพ้องที่เป็นนักธุรกิจ เข้าไปเป็นคณะกรรมการ ดังนั้นการกำหนดนโยบายของ กรอ. ที่ผ่านออกมาจึง เป็นการกำหนดเพื่อผลประโยชน์ของกลุ่มนี้ ๆ ในขณะที่การเมืองเป็นตัวกำหนด นโยบายให้ประโยชน์ทางธุรกิจ ดังนั้น นักธุรกิจจึงสนับสนุนการเมืองในด้านการเงินและข่าวสาร การเมือง ตลอดจนอิทธิพลอื่น ๆ ในอันที่จะทำให้เกิดตนมีบทบาทในพรรคการเมืองได้

และในลักษณะเดียวกันนี้การศึกษาของ สัจจิต ขุมขงการ (2528) เรื่องการใช้จ่ายประ-
 มาณในการรณรงค์หาเสียงและการเลือกตั้ง ก็พบว่าอำนาจเงินก่อให้เกิดผลทางการเมืองที่สำคัญ
 คือ ทำให้คนมีเงินซึ่งมีอิทธิพลอยู่แล้วได้เปรียบในการหาเสียงเลือกตั้งมากขึ้น ทำให้เกิดความไม่
 เท่าเทียมในทางการเมือง ซึ่งทำให้บรรดาคณะกรรมาชิกเข้ามายุ่งเกี่ยวทางการเมืองมากขึ้น ทำให้
 แบบแผนของการเมืองในระดับจังหวัดและท้องถิ่น เปลี่ยนแปลงไป บรรดาพ่อค้านักธุรกิจ เหล่านี้ส่วน
 ใหญ่มักเป็นผู้มีอำนาจอิทธิพลในท้องถิ่น พยายามได้เข้าทางการเมืองโดยเริ่มจากระดับท้องถิ่น
 ระดับดังกล่าว ไปจนถึงระดับชาติคือสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร สัจจิต กล่าวว่า คนเหล่านี้นอกจากมี
 เงินแล้วยังมีชายงานและองค์การของตนเองที่จะช่วยหาเสียงโดยไม่ต้องพึ่งองค์การของพรรคการ
 เมือง ซึ่งมักไม่มีอย่างจริงจังในระดับจังหวัด และคนเหล่านี้นอกเหนือจากการเข้ามามีบทบาท
 ทางการเมืองโดยตรงแล้ว บางคนชอบมีบทบาททางการเมืองโดยทางอ้อมคือทำตนเป็นผู้มีอิทธิพล
 อยู่เบื้องหลังนักการเมืองและผู้บริหารในจังหวัด เช่น นายกเทศมนตรี กำนัน และผู้ใหญ่บ้าน โดย
 เป็นผู้ให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงินแก่บุคคลเหล่านี้ในการหาเสียง เข้ารับการเลือกตั้งในตำ-
 แหน่งต่าง ๆ เมื่อเขามีอิทธิพลเหนือนักการเมืองเหล่านี้ ก็สามารถใช้คนเหล่านี้ต่อสู้เพื่อปกป้อง
 ผลประโยชน์ของตน สภาพการณ์หรือแนวโน้มเช่นนี้ ทำให้การเมืองในระดับท้องถิ่นและในระดับ
 จังหวัดอยู่ในกำมือของพวกนักธุรกิจจำนวนไม่กี่คน และพวกนี้จะพยายามสร้างฐานทางการเมือง
 ของตนให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น เพื่อจะได้ดำรงตำแหน่งทางการเมืองที่สูงขึ้นไปได้

จากตัวอย่างของการศึกษาที่ยกมากล่าวอ้างนี้ เป็นปรากฏการณ์ที่แสดงให้เห็นถึงประเด็น
 ที่สำคัญอย่างหนึ่งว่าอำนาจทางการเมือง หรืออิทธิพลทางการเมืองในระดับท้องถิ่นสามารถ
 แสวงหาได้โดยใช้อำนาจทาง เศรษฐกิจ และ เมื่อเข้าสู่การมีบทบาทและอำนาจทางการเมืองแล้ว
 จึงใช้อำนาจทางการเมืองนั้น เป็นเครื่องมือในการแสวงหาผลประโยชน์ทาง เศรษฐกิจต่อไป นี้เป็น
 แบบแผนของชนชั้นหน้าที่ เป็นพ่อค้านักธุรกิจ และนักการเมืองท้องถิ่นในการแสวงหาอำนาจ

ในส่วนของชนชั้นหน้าที่เป็นข้าราชการประจำ ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐที่เป็นผู้มีอำนาจ
 หน้าที่ครอบคลุมทุกเรื่องในนโยบายของรัฐ มีตัวอย่างการศึกษาที่สำคัญซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงแรง
 จูงใจในการใช้อำนาจและอิทธิพล ดังที่จะกล่าวได้ต่อไปนี้

สมพร แสงชัย (2528:50-107) ศึกษารวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อกับเรื่องการฉ้อราษฎร์
 บังหลวงพบว่า การฉ้อราษฎร์บังหลวงหรือการคอร์รัปชันของสังคมไทยโดยเฉพาะสังคมข้าราชการ

มีลักษณะแปลก ๆ จนยากแก่การอธิบายโดยอาศัยพื้นฐานของค่านิยมในสังคมไทย แต่ถ้าหากยึดถือคณธรรมทางตะวันตกแล้วการคอร์รัปชันในเมืองไทยแม้จะแปลกประหลาดอย่างไร การกระทำนั้นก็คือการฉ้อราษฎร์บังหลวงอย่างแน่นอน ซึ่ง จำทูล กongsar และคณะได้แสดงถึงลักษณะของการคอร์รัปชันในแบบต่าง ๆ กล่าวคือ

1. ปาตี้น หลีกเลี้ยง หรือบิดเบือนระเบียบแบบแผนหรือข้อบังคับ
2. จูงใจ เรียกร้อง บังคับ ช่มชู้ หน่วงเหนี่ยว หรือกลั่นแกล้ง เพื่อหาประโยชน์ใส่ตนหรือพวกพ้อง
3. สมยอม รู้เห็น เป็นใจ เพิกเฉย หรือละเว้นการกระทำในการที่จะต้องปฏิบัติหรือรับผิดชอบตามหน้าที่
4. ยักยอก เบียดบัง ซึ่งทรัพย์สินของทางราชการ
5. ปลอมแปลงหรือกระทำการใด ๆ อันเป็นความเท็จ
6. มีผลประโยชน์ร่วมในกิจการบางประเภท ที่สามารถใช้อำนาจหน้าที่ของตนบันดาลประโยชน์ให้

ดังนี้ อาจกล่าวได้ว่าการฉ้อราษฎร์บังหลวงและประพฤตินิยมชอบในนี้ จึงควรจะหมายถึงข้าราชการที่มีตำแหน่งหน้าที่ได้รับประโยชน์ที่เป็นทรัพย์สินเงินทองหรือไม่ก็ตาม โดยการเรียกร้องหรือไม่ได้เรียกร้องก็ได้ เป็นการปฏิบัติหรือไม่ได้ปฏิบัติตามหน้าที่ก็ได้ ประโยชน์นั้นอาจจะได้แก่ตนเองหรือพรรคพวกก็ได้ ทางราชการและส่วนรวมอาจจะเสียหายหรือไม่ก็ได้ การปฏิบัติอาจจะจากปกติหรือไม่ผิดจากปกติก็ได้ อาจจะเสื่อมเสียทางศีลธรรมหรือไม่ก็ได้ แต่จะเกิดความไม่เป็นธรรมหรือขาดความเที่ยงธรรมขึ้นมาได้ถ้ามีการเปรียบเทียบกับผู้อื่นขึ้น ในลักษณะต่าง ๆ เหล่านี้ การฉ้อราษฎร์บังหลวงและการประพฤตินิยมชอบ จึง เป็น เรื่องที่ค่อนข้างจะกว้างขวางและยากแก่การกำหนดขอบเขตให้ชัดเจนได้

ในเรื่องการฉ้อราษฎร์บังหลวงนี้ จำทูล กongsar และคณะ (2515:107) ยืนยันว่าสาเหตุสำคัญเกิดจากตัวข้าราชการเอง ทั้งนี้เพราะ เห็นว่าการที่จะเอาโทษทั้งทางอาญาและวินัยนั้นกระทำได้ยากมาก ประกอบกับได้ตระหนักว่าชนชั้นนำของสังคมมีความเป็นอยู่อย่าง เป็นสุขสบาย ก็เนื่องมาจากการทุจริตคอร์รัปชันและได้รับการยกย่องนับถือจากสังคม จึงได้ถือการทุจริตคอร์รัปชัน เป็นบรรทัดฐานสร้างฐานะ เพื่อให้สังคมยกย่องนับถือตาข้าง

สาเหตุต่าง ๆ ที่เอื้ออำนวยให้เจ้าหน้าที่ของรัฐบาลสามารถคอร์รัปชันได้ เนื่องจากรวมอำนาจมากเกินไปของระบบราชการและขาดระบบตรวจสอบที่รัดกุม ตลอดจนขั้นตอนต่าง ๆ มากมาย มีระเบียบปฏิบัติและกฎหมายซึ่งล้าสมัยซับซ้อนล้าสมัย มีช่องโหว่เปิดโอกาสให้ทุจริตได้ ในขณะที่ด้านสังคมวัฒนธรรมและศีลธรรมซึ่งมีอิทธิพลต่อความเป็นอยู่ ความเจริญทางด้านวัตถุ ความนิยมชมชอบความร่ำรวย ความเคยชินกับระบบเจ้าขุนมูลนาย ระบบอุปถัมภ์ และประเด็นที่สำคัญก็คือ ตัวข้าราชการเองซึ่งอาศัยช่องทางต่าง ๆ ในการคอร์รัปชัน (พ.อ.สุชาติ สุนทรศรี, 2518 จำพูล กองสาร และคณะ 2515)

ในส่วนของเจ้าหน้าที่ของรัฐซึ่งมีส่วนใกล้ชิดอย่างมากกับการปราบปราม คือข้าราชการตำรวจ ประชัช เปี่ยมสมบูรณ์ (2526:1-24) ศึกษาเรื่องเกี่ยวกับอิทธิพลประโยชน์ในองค์การตำรวจ ในแนวความคิดเชิงทฤษฎีและปรากฏการณ์ พบว่าผลประโยชน์ในองค์การตำรวจนั้น เกิดจากอิทธิพลของสภาพแวดล้อมภายนอกองค์การตำรวจ โดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคล เสนอผลประโยชน์ในลักษณะมิชอบด้วยกฎหมายแก่เจ้าพนักงานตำรวจ โดยมุ่งจะแลกเปลี่ยนกับการปฏิบัติหรือละเว้นการปฏิบัติของ เจ้าพนักงานอื่น เป็นการขัดต่อกฎหมาย เป็นการก่ออิทธิพลเหนือผู้บังคับใช้กฎหมายโดยตรง Scott (1969) "ให้ข้อสังเกตว่าในประเทศที่กำลังพัฒนารวมทั้งประเทศไทยด้วย การต่อรอง เรื่องผลประโยชน์มักไม่ได้กระทำในระดับนิติบัญญัติ แต่ส่วนมากกระทำในระดับบังคับใช้กฎหมาย โดยกล่าวว่า "อิทธิพลในระดับบังคับใช้กฎหมายปรากฏในรูปของการคอร์รัปชันแต่ก็ไม่ได้ถูกมองในแง่ของทางเลือกเพื่อการแสวงหาผลประโยชน์ ซึ่งในความเป็นจริง เป็นเช่นนั้น" (Scott 1969:1142)

นอกจากปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกแล้ว สภาพแวดล้อมภายในองค์การตำรวจเองมีลักษณะไม่สนใจยึดต่อเงื่อนไขที่ก่อให้เกิดปัญหาการรับผลประโยชน์โดยมิชอบ แต่กลับมุ่งที่การรักษาความลับทางการบริหาร เป็นหลัก รวมทั้งยังมีการยับยั้งการร้องทุกข์กล่าวโทษในกลุ่มข้าราชการตำรวจด้วยกัน R.A. Ball (1972) เห็นว่าปัญหาอิทธิพลผลประโยชน์ภายในองค์การตำรวจโดยทั่วไปมีลักษณะสี่ข้อ และเกี่ยวพันยุ่งยากเกินกว่าการใช้อำนาจหน้าที่ของบุคคลากรตำรวจบางคน เพื่อประโยชน์ส่วนตัว แต่หมายรวมถึงการละเมิดหลักความเป็นธรรมที่ปรากฏขึ้นทั่วไปทั้งกระบวนการยุติธรรมของกรมตำรวจ โดยสืบเนื่องจากการปฏิบัติหน้าที่ไม่สมบูรณ์ขององค์การ และในทำนองเดียวกัน Baker และ Roebuck (1974) ได้พรรณนาถึงปัญหาการแสวงหาผลประโยชน์มิชอบภายในหน่วยงานตำรวจว่า เป็นพฤติกรรมเบี่ยงเบนขององค์การยิ่งกว่าของ เลกัต์บุคคลตามลำพัง

ในองค์การตำรวจไทย ประชัช เปี่ยมสมบุรณ์ (2526) เห็นว่าวัฒนธรรมรอง (sub-culture) ประเภทหนึ่งซึ่งบุคคลากรตำรวจได้รับการถ่ายทอดกันมาเป็นระยะเวลาชานจนถือเป็น "กฎัยรูปของตำรวจ" คือการยอมรับ "การกินตามหน้า"* โดยที่ผลประโยชน์ตามหน้าซึ่งมักถูกใช้ใน 3 ลักษณะคือ

1. เพื่อประโยชน์ส่วนตัวโดยตรง สำหรับการสร้างฐานะตนเองและครอบครัว
2. เพื่อประโยชน์ส่วนตัวโดยทางอ้อม การส่งผลประโยชน์ให้บุคคลบัญชา ไม่ว่าในรูปของเงินตราหรือสิ่งมีค่า เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับบุคคลบัญชาอันจะเป็นหนทางของความก้าวหน้าในราชการต่อไป
3. เพื่อประโยชน์ของทางราชการ เพื่อสร้างผลงาน

อย่างไรก็ตาม นอกจากผลประโยชน์ตามหน้าในลักษณะต่าง ๆ แล้ว เจ้าหน้าที่ตำรวจหลายรายมีพฤติกรรมเบี่ยงเบนไปถึงขั้นการร่วมประกอบอาชญากรรมเสียเองหรือไม่ก็รับผลประโยชน์ต่างตอบแทนในอาชญากรรมที่ปราศจากผู้เสียหาย (victimless crime) เช่น การค้ายาเสพติด การค้าประเวณี การพนัน สลากกินรวบ เหล่านี้เป็นต้น ทั้งนี้โดยประเมิณค่าส่งเงินรายได้จากความเสียหายของเจ้าหน้าที่จากการไม่ใช้กฎหมายบังคับในแต่ละสถานการณ์

อาจกล่าวได้ว่าเท่าที่ปรากฏในปัจจุบันสภาพปัญหาภายในกรมตำรวจได้ก่อให้เกิดเงื่อนไขสำหรับการรับผลประโยชน์โดยมิชอบ ซึ่งเงื่อนไขที่ปรากฏนี้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มผลประโยชน์ภายนอกองค์การตำรวจที่มุ่งแสวงหากำไรจากการประกอบการผิดกฎหมาย อันจำเป็นไปสู่ความมั่งคั่งอย่างรวดเร็ว ลักษณะผลประโยชน์ต่างตอบแทนระหว่างนักธุรกิจและเจ้าหน้าที่ดำเนินไปด้วยความพอใจทั้งสองฝ่าย ความสลับซับซ้อนของปัญหาอิทธิพลผลประโยชน์ขององค์การตำรวจ เป็นเรื่องที่มีผลประโยชน์กระทบต่อสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม และโดยเฉพาะอย่างยิ่งระดับจังหวัด จะเห็นภาพเหล่านี้ได้อย่างชัดเจน

*ในความหมายดั้งเดิม คำว่า "การกินตามหน้า" หมายถึง การรับผลประโยชน์จากผู้ให้ในลักษณะสินน้ำใจโดยไม่มีกรเรียกร้องจากผู้รับด้วยประการใด ๆ แต่ในปัจจุบันขอบเขตของความหมายของคำได้ขยายกว้างขึ้น โดยครอบคลุมถึงการรับผลประโยชน์ในลักษณะต่างตอบแทนระหว่างผู้ให้และผู้รับอีกด้วย

ความสำคัญของแนวคิดทฤษฎีเรื่องอำนาจ อิทธิพล และชนชั้นนำในการศึกษา

ดังได้กล่าวแล้วในข้างต้นว่า แนวคิดทฤษฎีทั้ง 3 เรื่อง ซึ่งถูกนำมาใช้ในการศึกษานี้ได้กำหนดขึ้นเป็นข้อเสนอ (proposition) ว่าชนชั้นนำคือผู้มีอำนาจและสามารถใช้อิทธิพล และในการศึกษาจะได้นำแนวคิด เรื่องอำนาจและอิทธิพลมาอธิบายเหตุการณ์ทางการเมืองของชนชั้นนำ ที่ถูกกำหนดให้เป็นหน่วยของการวิเคราะห์

ในการศึกษานี้ เมื่อระบุว่าใครคือชนชั้นนำ ก็สามารถที่จะอธิบายได้ว่า เขามีองค์ประกอบของความเป็นชนชั้นนำในด้านใด (ซึ่งก็คือฐานอำนาจอะไรนั่นเอง) และจากฐานอำนาจในแต่ละลักษณะนั้นได้ใช้เพื่อสร้างอิทธิพลต่อชนชั้นนำกลุ่มอื่น ๆ อย่างไรบ้าง ซึ่งปรากฏการณ์ของการใช้อำนาจและอิทธิพลนี้เองที่สามารถอธิบายได้โดยแนวความคิด เรื่องอำนาจและอิทธิพล

ประเด็นที่สำคัญอย่างยิ่งในการศึกษา เรื่องการเมือง เรื่องกัญชาคือ ความสัมพันธ์ระหว่างการใช้อำนาจและอิทธิพลกับการแสวงหาผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับการค้ากัญชา โดยที่ชนชั้นนำกลุ่มต่าง ๆ ซึ่งล้วนมีอำนาจและอิทธิพลในระดับต่างกัน และมีฐานอำนาจต่างกัน แต่มุ่งแสวงหาทรัพยากรทางการเมืองที่สำคัญประเภทเดียวกันคือกัญชา จะเกิดความพยายามที่จะแข่งขัน การร่วมมือและการต่อสู้โดยวิธีการต่างๆ เพื่อแสวงหาและรักษาผลประโยชน์ของตนหรือกลุ่ม พฤติกรรมต่าง ๆ เหล่านี้ ผู้วิจัยสนใจศึกษาในแง่มุ่งของการใช้อำนาจและอิทธิพลเป็นสำคัญ และพฤติกรรมต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนเกิดขึ้นในระหว่างกลุ่มชนชั้นนำด้วยกันแทบทั้งสิ้น คือต่างใช้อำนาจและอิทธิพลต่อกัน ในขณะที่ราษฎรเป็นเพียงฝ่ายเดียวที่ถูกกระทำอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากพื้นฐานของอำนาจและอิทธิพล ที่จะใช้ต่อต้านอีกฝ่ายหนึ่งที่เป็นชนชั้นนำนั้น แทบจะไม่มีอยู่เลย หรือในระดับต่ำมาก

ทราบได้ทีกลุ่มชนชั้นนำสามารถใช้อำนาจ และอิทธิพลในการครอบงำสังคมท้องถิ่นอย่างได้ผลแล้วย่อมทำให้การแสวงหาผลประโยชน์จากกัญชาดำเนิน ไปได้อย่างราบรื่น มีการต่อต้าน ในระดับต่ำ และสามารถแบ่งปันผลประโยชน์จากการค้ากัญชาได้อย่างทั่วถึง โดยที่ผู้มีอิทธิพลทางด้านการเงิน (นายทุน) จะได้ประโยชน์สูงสุด และราษฎรได้รับในอัตราต่ำสุด แต่ต้องรับความเสี่ยงจากกระบวนการลักลอบค้ามากที่สุด

ผลประโยชน์จากกัญชาซึ่งหมายถึง รายได้จำนวนมากเหล่านี้ เป็นสิ่งที่ชนชั้นนำบางกลุ่ม

นำไปใช้ในการเสริมสร้างฐานะอำนาจทางเศรษฐกิจ หรือการแสวงหาอำนาจอื่นต่อไปเช่นอำนาจทางการเมือง และอำนาจทางการเมืองปกครอง (ตำแหน่งหน้าที่)

การเมือง เรื่องกัญชาในหนังสือ เป็นเสมือนวิถีทางอย่างหนึ่งของความพยายามที่จะแสวงประโยชน์ในทางเศรษฐกิจและอื่น ๆ โดยถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือของชนชั้นนำ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า วงจรของอำนาจที่เกิดจากการแสวงหาทรัพยากรทางการเมืองนั้นมีอยู่อย่างใดซึ่งผู้วิจัยได้หยิบยกเรื่องกัญชามาเป็นตัวอย่างของการศึกษา

สรุป

บทนี้กล่าวถึงแนวความคิดทางทฤษฎีและผลงานการศึกษาที่เกี่ยวข้องโดยมีประเด็นสำคัญ 3 ประการคือ เรื่องอำนาจ (power) อิทธิพล (influence) และชนชั้นนำ (elite) เริ่มต้นโดยกล่าวถึงแนวความคิดในเรื่องอำนาจ โดยมุ่งที่จะให้เข้าใจเป็นพื้นฐานว่า ลักษณะของอำนาจเป็นอย่างไร และอำนาจมีที่มาจากไหน ดังนี้ เมื่อกล่าวถึงผู้มีอำนาจจึงถือเป็นข้อเสนอ (propositions) ในประเด็นที่ว่า ผู้มีอำนาจคือ ผู้มีฐานอำนาจจากแหล่งต่าง ๆ (ทรัพยากรแห่งอำนาจ) และเป็นผู้ที่สามารถใช้อำนาจในลักษณะที่เป็นพฤติกรรมแห่งอำนาจแบบต่าง ๆ นี้เป็นข้อสรุปที่สุดของเรื่องอำนาจ ที่จะใช้เป็นองค์ประกอบของการศึกษานี้

ถัดจากเรื่องอำนาจเป็นเรื่องแนวคิดเรื่องอิทธิพล (influence) ซึ่งทั้งเรื่องอำนาจและอิทธิพลข้างก็เห็นว่าเป็นคำที่อาจใช้ทดแทนกันได้ในความหมายเดียวกัน ข้างที่ว่าระดับของการบังคับต่างกัน โดยที่อำนาจมีความรุนแรงมากกว่า ข้างที่ว่า อำนาจเป็นเรื่องของความสามารถที่จะกระทำในขณะต่ออิทธิพล คือการกระทำตามความสามารถของผู้มีอำนาจในการกำหนดพฤติกรรมของผู้อื่น ซึ่งในการศึกษาถือว่า อิทธิพล คือ การกระทำของผู้มีอำนาจเพื่อกำหนดพฤติกรรมของบุคคลอื่น โดยถือเป็นข้อเสนอประการต่อมา ซึ่งถ้าจะว่าไปแล้ว อิทธิพลในหนังสือ คือพฤติกรรมแห่งอำนาจในลักษณะต่าง ๆ นั่นเอง และอำนาจ กับ อิทธิพล มิใช่เป็นเรื่องที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง หากจะต้องยอมรับว่ามีความเกี่ยวพันในความเข้าใจในการนำความหมายมาใช้เป็นอย่างมาก ซึ่งแม้ว่าจะมีความพยายามแยกแยะให้เห็นความแตกต่างแล้วก็ตาม และผู้วิจัยก็ยอมรับว่าจำเป็นที่จะต้องใช้ควบคู่กันไปเสมอ และในการศึกษาเรื่องนี้ก็เช่นกัน

นอกจากเรื่องอำนาจและอิทธิพลแล้ว เรื่องที่มีความเกี่ยวข้องกับการศึกษานี้อย่างยิ่งคือ เรื่องเกี่ยวกับชนชั้นนำ (elite) ด้วยเหตุผลในแนวคิดทางรัฐศาสตร์ที่ว่า การเมือง เป็นการศึกษา เรื่องอิทธิพลและผู้มีอิทธิพล และผู้กระทำการทางการเมือง (political actors) ก็คือ ชนชั้นนำ ซึ่งหมายถึงผู้มีอิทธิพล หรือผู้มีอำนาจนั่นเอง การนำแนวคิดเรื่องผู้นำหรือชนชั้นนำมากล่าวไว้ ด้วยนี้ เพื่อให้เห็นภาพรวมที่สัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดระหว่าง ชนชั้นนำที่เป็นผู้กระทำการทางการเมือง กับเรื่องของการใช้อำนาจและอิทธิพล และโดยเฉพาะอย่างยิ่งในสังคมการเมืองไทย นักวิชาการต่างก็ยอมรับว่า การเมืองไทย เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นจากการกระทำของชนชั้นผู้นำทางการเมือง เป็นสำคัญ การวิเคราะห์การเมืองไทยจึงไม่อาจจะตั้งการวิเคราะห์ชนชั้นนำได้เลย เมื่อประกอบกับแนวคิดเรื่องอำนาจและอิทธิพลข้อเสนอนี้ประ เด็นที่เกี่ยวกับชนชั้นนำในที่นี้จึงถือว่า ชนชั้นนำ เป็นผู้ที่มีอำนาจและสามารถใช้อิทธิพลในระดับต่าง ๆ กัน

จากแนวคิดต่าง ๆ ดังกล่าวรวมทั้งผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจึงเป็นแนวทางในการกำหนด กรอบความคิดในการวิเคราะห์ (conceptual framework of analysis) สำหรับการวิจัย เรื่องนี้ในลักษณะที่ว่า "การเมืองเรื่องกัญชาเป็น เรื่อง เกี่ยวกับการใช้อำนาจและอิทธิพลของชนชั้นนำโดยมีจุดมุ่งหมาย เพื่อแสวงหาผลประโยชน์แก่ตน" ซึ่งสามารถที่จะแสดงให้เห็นถึงแผนภูมิความสัมพันธ์ได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 3

แผนภูมิแสดงความสัมพันธ์ของแนวความคิดเรื่อง อำนาจ อิทธิพล และชนชั้นนำ กับ กรอบความคิดในการศึกษาการเมืองเรื่องกัญชา

