

## บทที่ 2

### แนวความคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับ "แรงจูงใจในการเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรของนักการเมืองไทย" นั้น ได้ใช้แนวความคิดดังต่อไปนี้มาเป็นแนวทางในการศึกษาวิเคราะห์วิจัย

1. แนวความคิดเกี่ยวกับนักการเมือง
2. แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจ
3. แนวความคิดเกี่ยวกับบทบาทและบทบาททางการเมือง
4. แนวความคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพและบุคลิกภาพทางการเมือง

#### แนวความคิดเกี่ยวกับนักการเมือง

Marvin Zonis<sup>1</sup> ได้ให้ความหมาย "นักการเมือง" ไว้ว่า นักการเมืองคือ บุคคลที่ใช้และมีอำนาจทางการเมืองมากกว่าคนอื่นๆ ในสังคมอำนาจทางการเมืองนั้น เกี่ยวกับการแจกแจงค่านิยมที่หายากในระบบการเมือง

Robert D. Putnam<sup>2</sup> ได้ให้ความหมายคำว่า นักการเมืองไว้อย่างกว้าง ๆ โดยไม่พิจารณาถึงขนาดองค์ประกอบและกฎเกณฑ์ที่ได้ตั้งขึ้นในการจัดแบ่งทฤษฎีของนักการเมือง เริ่มด้วยหลักฐานข้อแรกคือ ประชาชน (บางคน) ที่มีอำนาจทางการเมืองมากกว่าผู้อื่น ๆ อย่างนี้เรียกว่า "นักการเมือง"

---

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

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

Arnold Wehmhoener<sup>3</sup> ได้ให้คำนิยามเกี่ยวกับนักการเมืองโดยเน้นบทบาทของนักการเมืองว่าเป็นผู้กำหนดวัฒนธรรมหรือเป็นบุคคลซึ่งอยู่ในตำแหน่งระดับสูงของโครงสร้างสังคมนั้น ๆ หรือนักการเมืองหมายถึง กลุ่มบุคคลซึ่งมีอำนาจสูงสุดในแต่ละสังคมใดสังคมหนึ่ง ๆ โดยมีตำแหน่งหน้าที่สำคัญและมีชื่อเสียง... อาจรวมถึงบุคคลหลายอาชีพด้วยกัน บุคคลที่มีตำแหน่งสูงมีอำนาจหน้าที่ราชการ ซึ่งเป็นบุคคลกลุ่มน้อยในสังคมและเป็นผู้ควบคุมทรัพย์สินส่วนใหญ่หรือสถานภาพทางสังคมในระดับสูงหรือเป็นผู้มีอิทธิพลไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมในขบวนการตัดสินใจที่มีผลต่อสมาชิกของสังคม<sup>4</sup> ซึ่งพวกที่ร่ำรวยในทางการค้าและธุรกิจต่าง ๆ ก็อาจเรียกขานเป็นนักการเมืองได้เช่นกัน ทั้งนี้เพราะบุคคลเหล่านี้เป็นผู้ยึดกุมทรัพยากรของการเมืองส่วนใหญ่ไว้อยู่ในกลุ่มตนเองและพร้อมที่จะใช้ทรัพยากรทั้งหมดที่มีอยู่เพื่อก้าวไปสู่การเมืองหรือให้ได้มาซึ่งอำนาจในทางการเมือง เพื่อที่จะใช้กำลังอำนาจทางการเมืองในการแสวงหาหรือรักษาผลประโยชน์ของตนหรือกลุ่มคน

### การแบ่งประเภทนักการเมือง

Chong Lim Kim และ Samuel C. Patterson<sup>5</sup> ได้แบ่งประเภทของนักการเมืองในรัฐสภาออกเป็น 4 ประเภท ตามแบบแผนวิชาชีพทางการเมืองและประสบการณ์ทางการเมือง

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

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Chong Lim Kim and Samuel C. Patterson, "The Integration of Parliamentary Elites in Less Developed Countries", *Political Elites and Social Change* ed, by Moshe M. Czudnowski (Dekalb : Northern Illinois University Press, 1993), pp. 228-230 อ้างใน พิชัย แก้วสำราญ และคณะ, *การเลือกตั้งปัดตานี ปี 2529 : ศึกษาเฉพาะกรณีการหาเสียงและระบบห้วคະແນน* (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิเพื่อการศึกษาประชาธิปไตยและการพัฒนา, 2530), หน้า 24.

1. **กลุ่มนักการเมืองสมัครเล่น** (political amateurs) หมายถึง นักการเมืองที่ไม่เคยมีประสบการณ์ทางการเมืองมาก่อนทั้งในระดับชาติหรือระดับท้องถิ่น การเมืองในทัศนะของเขาก็เปรียบเสมือน “การผจญภัย” เขาไม่ค่อยทราบรายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะกลไกทางการเมืองที่มีอยู่ในสังคม ทัศนคติและเป้าหมายทางการเมืองของเขามักจะเป็นอุดมคติและตั้งอยู่บนหลักการมากกว่าที่จะคำนึงถึงความเป็นจริงทางการเมือง

2. **นักการเมืองผู้เริ่มต้น** (political arrivistes) หมายถึง นักการเมืองที่อาจเคยมีประสบการณ์ทางการเมืองมาก่อน แต่ประสบการณ์ดังกล่าวนั้นจำกัดอยู่เฉพาะในระดับท้องถิ่นหรือระดับขององค์กรพรรคการเมือง เขาอาจเคยเป็นเจ้าหน้าที่หรืออาสาสมัครของพรรคการเมือง เจ้าหน้าที่งานของรัฐหรือผู้นำของกลุ่มผลประโยชน์ต่าง ๆ การได้เข้ามาร่วมในรัฐสภาของบุคคลเหล่านี้ก็เปรียบเสมือนกับการเลื่อนตำแหน่งทางการเมือง (political promotion) จากระดับองค์กรพรรค กลุ่มผลประโยชน์หรือระดับท้องถิ่นไปสู่ตำแหน่งทางการเมืองในระดับชาติ

3. **นักรัฐสภา** (parliamentarians) หมายถึง นักการเมืองที่มีอาวุโสและเคยเข้าร่วมเป็นสมาชิกของรัฐสภามาเป็นเวลานาน จนเป็นที่รู้จักกันโดยทั่วไป นักการเมืองประเภทนี้มักจะเป็นบุคคลที่พยายามรักษาระบบนิยมประเพณีของรัฐสภา เขาจะต่อสู้และปกป้องรัฐสภาเพื่อความเป็นอิสระปลอดจากการแทรกแซงและควบคุมจากฝ่ายบริหาร

4. **นักการเมืองมืออาชีพ** (professional politicians) หมายถึง นักการเมืองที่มีประสบการณ์และทักษะทางการเมือง ทั้งในและนอกรัฐสภาเป็นอย่างมาก โดยมากมักเป็นผู้ที่มีเทคนิคในการจูงใจในการหาเสียง ในการแสวงหาผลประโยชน์และการประนีประนอมทางการเมืองเป็นอย่างดี ในทางปฏิบัติเขาก็พร้อมที่จะใช้อำนาจอิทธิพลหรือการทุจริตเพื่อให้ได้บรรลุถึงวัตถุประสงค์และผลประโยชน์ที่เขาต้องการ ความชำนาญและทักษะทางการเมืองของเขาเกิดจากการสั่งสมประสบการณ์ที่เขาได้เข้าร่วมทางการเมืองทั้งในและนอกรัฐสภาเป็นเวลานาน

Jame David Barber<sup>6</sup> ได้แบ่งกลุ่มชนที่เข้าร่วมในทางการเมืองหรือขบวนการทางการเมือง ตามจิตวิทยาการเมืองระดับนักการเมืองออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ ด้วยกันคือ

1. ประเภทอาสาหรืออุทิศตัวเต็มที่ (devotion) กลุ่มนี้จะอุทิศตัวเองจะเป็นพวกที่มีความคิดและความรู้สึกที่รุนแรง เช่นยอมรับนับถือนโยบายพรรคและหัวหน้าพรรคอย่างลึกลับซึ้ง (fanatical devotion) จนสามารถเอาการเมืองแทนศาสนาได้ เชื่อมมั่นและหวังในระบบการเมือง พวกนักการเมืองประเภทนี้จะเป็นหัวหน้าหอสำคัญที่เดินหน้าได้แก่นักการเมืองระดับหัวหน้าพรรค กรรมการบริหารพรรคหรือเลขาธิการพรรค เป็นต้น

2. ประเภทแนวร่วมหรือพันธมิตร (alliance) นักการเมืองประเภทมีศรัทธาและมีอุดมการณ์ทางการเมือง รองจากนักการเมืองประเภทแรก แต่จะมีระดับความเชื่อมั่นศรัทธาในระบบการเมืองลดระดับลงมาบ้างเล็กน้อย

3. ประเภทพวกมีศรัทธา (allegiance) สำหรับนักการเมืองประเภทนี้มีระดับความเป็นศรัทธาทางการเมืองไม่รุนแรงพอ แม้ว่าโอกาสจะอำนวยให้ก็ตาม พวกนี้จะเป็นพวกเฉื่อยชาเฉยเมยทางการเมืองแต่มีความเชื่อมั่นและมีศรัทธาในระบบการเมืองอยู่บ้าง แต่เมื่อความรู้สึกเฉื่อยชาเข้าครอบงำ พวกนี้มักจะโทษคนอื่นเสมอไป (rejection)

H. D. Evers และ T. H. Silcock<sup>7</sup> ได้แบ่งกลุ่มนักการเมืองของไทยตามอาชีพของนักการเมือง ออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ด้วยกันคือ

---

<sup>6</sup> อ่างใน ไหม รักหมุ่ม และ ธวัชชัย ไพจิตร. บันทึก 25 นักการเมือง วิเคราะห์การเลือกตั้งของไทย (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์นพรัตน์, 2522), หน้า 149.

<sup>7</sup> H. D. Evers and T. H. Silcock, "Elite and Selection," in *Thailand Social and Economics Studies in Development*, ed. T. H. Silcock (Canberra : Australian University Press, 1965), pp. 84-104.

1. กลุ่มนักการเมืองที่มาจากพวกข้าราชการพลเรือนชั้นผู้ใหญ่ที่ปลดเกษียณแล้วหรือกำลังจะปลดเกษียณ
2. นักการเมืองที่มาจากกลุ่มพ่อค้า นักธุรกิจ นายธนาคารและผู้ประกอบอาชีพอิสระต่าง ๆ เป็น นายแพทย์ ทนายความและวิศวกร เป็นต้น
3. นักการเมืองที่มาจากทหาร นายทหารที่มาเป็นนักการเมืองจะเคยดำรงตำแหน่งอยู่ในระดับสูงในกองทัพหรืออยู่หน่วยคุมกำลังรบเป็นส่วนใหญ่

พิชัย แก้วสำราญ และ คณะ<sup>8</sup> ได้แบ่งประเภทของผู้สมัครเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรจังหวัดปัตตานี การเลือกตั้งปี 2529 โดยคำนึงถึงปัจจัยทางเงื่อนไขรัฐธรรมนูญ อิทธิพลอำนาจทางการเมืองระบบหัวคะแนน ประสบการณ์ทางการเมือง และแบบแผนการพัฒนามหาวิชาชีพทางการเมืองของผู้สมัครอาจแบ่งได้ 4 ประเภท คือ

1. **นักการเมืองอาชีพที่มีอิทธิพล** (influential professional politicians) หมายถึง บุคคลที่ได้เข้าร่วมการเมืองทั้งในระดับชาติและระดับท้องถิ่นมาโดยตลอดไม่ว่าจะมีการเลือกตั้งหรือไม่ นักการเมืองประเภทนี้จะเป็นบุคคลที่มีกิจกรรมทางสังคมการเมืองอย่างต่อเนื่องไม่ขาดตอน เขาจะเป็นที่ฟังและคอยช่วยเหลือประชาชนอยู่เสมอ ๆ นักการเมืองอาชีพที่มีอิทธิพลนี้อาจเป็นอดีตสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรหลายสมัยของจังหวัดอาจเป็นลูกหลานของอดีตสมาชิกสภาผู้แทนของจังหวัดนั้น นอกจากเขาจะมีทักษะทางการเมือง การหาเสียงเลือกตั้งและการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการเมืองต่าง ๆ เขายังมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับกลุ่มอิทธิพลและกลุ่มผลประโยชน์ต่าง ๆ ตลอดจนผู้นำชุมชน ความสัมพันธ์ที่มีกับกลุ่มเหล่านี้เป็นความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มีอยู่กับการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน บางครั้งอาจ

---

<sup>8</sup> พิชัย แก้วสำราญ และ คณะ, การเลือกตั้งปัตตานี ปี 2529 : ศึกษาเฉพาะกรณีการหาเสียงและระบบหัวคะแนน (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิเพื่อการศึกษาประชาธิปไตยและการพัฒนา, 2530), หน้า 25 - 41.

จะมีการจัดตั้งกลุ่มคนเหล่านี้เป็นองค์กรอย่างหลวม ๆ เพื่อเป็นประโยชน์ในการหาเสียงเลือกตั้งซึ่งรู้จักกันโดยทั่วไปในนามของ “กลุ่มหัวคะแนน”

2. **นักการเมืองอาชีพที่ใช้อิทธิพล** (uninfluential professional politicians) ความแตกต่างของนักการเมืองอาชีพที่มีอิทธิพลกับไร้อิทธิพลขึ้นอยู่กับขอบเขตของอำนาจและเสียงที่สนับสนุน นักการเมืองอาชีพที่ไม่มีอิทธิพลส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลต่างถิ่น ซึ่งไม่มีกลุ่มหัวคะแนนในท้องถิ่นที่มาสนับสนุนเขาเหมือนดังกรณีของนักการเมืองอาชีพที่มีอิทธิพลชื่อเสียง ความนับถือและบารมีของนักการเมืองอาชีพไร้อิทธิพลมีอยู่น้อยมาก ทั้งนี้เพราะเขาและครอบครัวของเขาไม่เคยเข้าร่วมการเมืองในระดับชาติหรือในระดับท้องถิ่นของเขตที่เขาลงสมัครรับเลือกตั้งมาก่อน เขาไม่เคยมีบทบาทช่วยเหลือหรือเป็นสื่อกลางในการติดต่อระหว่างประชาชนกับหน่วยราชการหรือกับกลุ่มอิทธิพล

นักการเมืองอาชีพที่ไร้อิทธิพลนี้จัดได้ว่าเป็นบุคคลที่มีทักษะทางการเมือง และความสามารถในทางการเมืองอย่างมาก เขาอาจเคยเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องและเข้าร่วมทางการเมืองมาโดยตลอด แต่ก็อยู่ในอีกเขตหนึ่งของการเลือกตั้ง การวิเคราะห์ทางการเมืองการสร้างความน่าเชื่อถือ และการใช้ภาษาในลักษณะของการโฆษณาชวนเชื่อ เพื่อชักจูงใจให้ประชาชนหันมาสนับสนุนและเห็นด้วยกับเขา ถือได้ว่าเป็นทักษะทางการเมืองที่สำคัญของนักการเมืองประเภทนี้

3. **นักการเมืองสมัครเล่น** (political amateurs) หมายถึง บุคคลที่ไม่เคยมีประสบการณ์ทางการเมืองในระดับชาติมาก่อน เขาอาจจะไม่เคยเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร หรือเข้าร่วมพรรคการเมืองในฐานะผู้สมัครรับเลือกตั้ง ถึงอย่างไรก็ตามความหมายของนักการเมืองสมัครเล่นในที่นี้ค่อนข้างที่จะต่างไปจากความหมายของ ชองลิมคิม (Chong Lim Kim) และ แพ็ตเตอร์สัน (Samuel C. Patterson) ในแง่ที่ว่านักการเมืองสมัครเล่นนั้น อาจเป็นผู้ที่เคยเข้าร่วมการเมืองในระดับท้องถิ่นมาก่อน เขาอาจเคยเป็นสมาชิกสภาเทศบาล สภาจังหวัด และกำนันผู้ใหญ่บ้านมาก่อนการสมัครแข่งขันรับเลือกตั้งเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรของเขาอาจจะเป็นผลมาจาก

ความต้องการเลื่อนตำแหน่งทางการเมือง และขยายอำนาจอิทธิพลของเขาให้กว้างไปจากเดิม ซึ่งเคยจำกัดอยู่ในเฉพาะเขตอำเภอหรือเทศบาล

4. **ผู้ฉวยโอกาสทางการเมือง** (political opportunists) หมายถึง ผู้สมัครรับเลือกตั้งที่ไม่ได้มีเป้าหมายอย่างแน่ชัดว่าต้องการจะเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร การลงสมัครรับเลือกตั้งของเขาก็เพียงคาดหวังผลประโยชน์ระยะสั้น ๆ โดยเฉพาะทางด้านการเงินและสิ่งของ ผู้สมัครที่เป็นนักการเมืองประเภทนี้มักไม่มีฐานะเสียงและกลุ่มสนับสนุนทางการเมือง ถ้าเขามีอยู่ ก็ปรากฏว่าน้อยมากเมื่อเทียบกับนักการเมืองทั้งสามประเภทที่กล่าวมาก่อนหน้านี้ ถึงอย่างไรก็ดีผู้ฉวยโอกาสทางการเมืองจำเป็นต้องแสดงให้เห็นว่าเขามีเสียงสนับสนุนอยู่มากพอควร เพื่อประโยชน์ในการเรียกร้องผลประโยชน์จากพรรคการเมืองและนายทุนที่จะสนับสนุน

อุทัย พิมพ์ใจชน<sup>9</sup> ได้แบ่งนักการเมืองตามพฤติกรรมเล่นการเมืองออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1. **นักการเมืองอาชีพ** หมายถึงผู้ที่เล่นการเมืองด้วยอุดมการณ์จริง ๆ นักการเมืองประเภทนี้เมื่อมีการเลือกตั้งเมื่อใดก็ต้องลงเลือกตั้งทุกครั้ง ถือว่าการเมืองคือชีวิตและมีความรู้สึกว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งของการเมือง

2. **นักการเมืองประเภทเสียงโซคหรือแสวงโซค** พวกนี้จะไม่มีอุดมการณ์ทางการเมือง ลงเลือกตั้งแต่ละครั้งก็เพื่อโซคดีโซคช่วยเพื่อจะได้รับเลือกตั้งเป็นผู้แทนปวงชนบ้าง

3. **นักธุรกิจหรือพ่อค้าการเมือง** นักการเมืองพวกนี้จะใช้เงินเป็นบันไดก้าวไปสู่ความสำเร็จทางการเมืองโดยจะให้ความสำคัญด้านเงินตราในการเลือกตั้งแต่ละครั้ง นักการเมืองพวกนี้จะไม่เข้าใจว่าการเมืองคืออะไร เข้าใจแต่ว่าการเมืองคือการที่จะต้องเอาชนะทุกวิถีทาง

<sup>9</sup> อุทัย พิมพ์ใจชน, ระบบการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรของไทย สัมมนาทางวิชาการ, วันที่ 22-23 พฤศจิกายน 2528 มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

4. **นักการเมืองประเภทน้ำเน่า** นักการเมืองประเภทนี้เมื่อลงสมัครรับเลือกตั้งจะด่าต่อผู้ฝ่ายตรงข้าม หรือด่าฝ่ายรัฐบาลอยู่ตลอดเวลา และนักการเมืองประเภทนี้จะให้คำมั่นสัญญากับประชาชนเรื่อยไปไม่จำเป็นต้องยึดถือว่าสัญญาเหล่านั้น จะต้องปฏิบัติได้หรือไม่อีกอย่างหนึ่ง นอกจากจะให้คำมั่นสัญญาต่าง ๆ แก่ประชาชนแล้ว เมื่อมีข่าวของที่จะแจกจ่ายให้แก่ประชาชนที่จะรับแจกจ่ายเพื่อจะเรียกร้อยคะแนนนียมจากประชาชน

### แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจ

**การจูงใจ** (motivation) มีลักษณะเป็นนามธรรม กล่าวคือ เป็นวิธีการที่จะชักนำพฤติกรรมผู้อื่นให้ประพฤติปฏิบัติตามวัตถุประสงค์ พฤติกรรมของคนจะเกิดขึ้นได้ต้องมีแรงจูงใจ เหตุนี้การจูงใจจึงเป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับสิ่งเร้าหรือแรงจูงใจ<sup>10</sup>

John S. Guilford และ David E. Gray<sup>11</sup> ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับแรงจูงใจว่า "แรงจูงใจคือสิ่งใดก็ตามที่เร้า นำช่องทางและเสริมสร้างความปรารถนาในการประกอบกิจกรรมในตัวบุคคล"

David C. McClelland<sup>12</sup> ได้ระบุถึงแรงจูงใจที่สำคัญ ๆ 3 อย่าง คือ ความต้องการทางด้านสังคม อำนาจและความสำเร็จ ความต้องการเหล่านี้โดยทั่ว ๆ

<sup>10</sup> สมพงษ์ เกษมสิน, การบริหารงานบุคคลแผนใหม่ (กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช, 2521), หน้า 302.

<sup>11</sup> John S. Guilford and David E. Gray, Motivation and Modern Management (London : Harper and Row, Publishers, 1970), p.12.

<sup>12</sup> David C. McClelland, The Achieving Society (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand Co., Inc., 1961).



ไปแล้วจะหมายถึงความต้องการทางด้านสังคมความต้องการที่จะมีเกียรติยศชื่อเสียง และความต้องการความสมหวังในชีวิตตามทฤษฎีการจูงใจของ Maslow

ความต้องการของคนจะเป็นจุดเริ่มต้นของกระบวนการจูงใจ ความต้องการเหล่านี้อาจจะแยกประเภทได้ในแนวทางต่าง ๆ กัน

Abraham Maslow<sup>13</sup> นักจิตวิทยาได้ให้ข้อเสนอแนะว่าความต้องการของคนอาจจะแบ่งออกได้เป็น 5 ระดับ ทฤษฎีการจูงใจของ Maslow จะมีข้อสมมติฐานดังต่อไปนี้

1. คนเป็นสัตว์อย่างหนึ่งที่มีความต้องการ ความต้องการของคนที่ไม่ มีที่สิ้นสุด
2. ความต้องการอย่างใดอย่างหนึ่งที่ได้รับการตอบสนองความพอใจแล้วจะไม่เป็นสิ่งจูงใจพฤติกรรมต่อไปอีก
3. ความต้องการของคนจะเริ่มลำดับตามความสำคัญ เมื่อความต้องการอย่างหนึ่งได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการอย่างอื่นจะเกิดขึ้นมาทันที

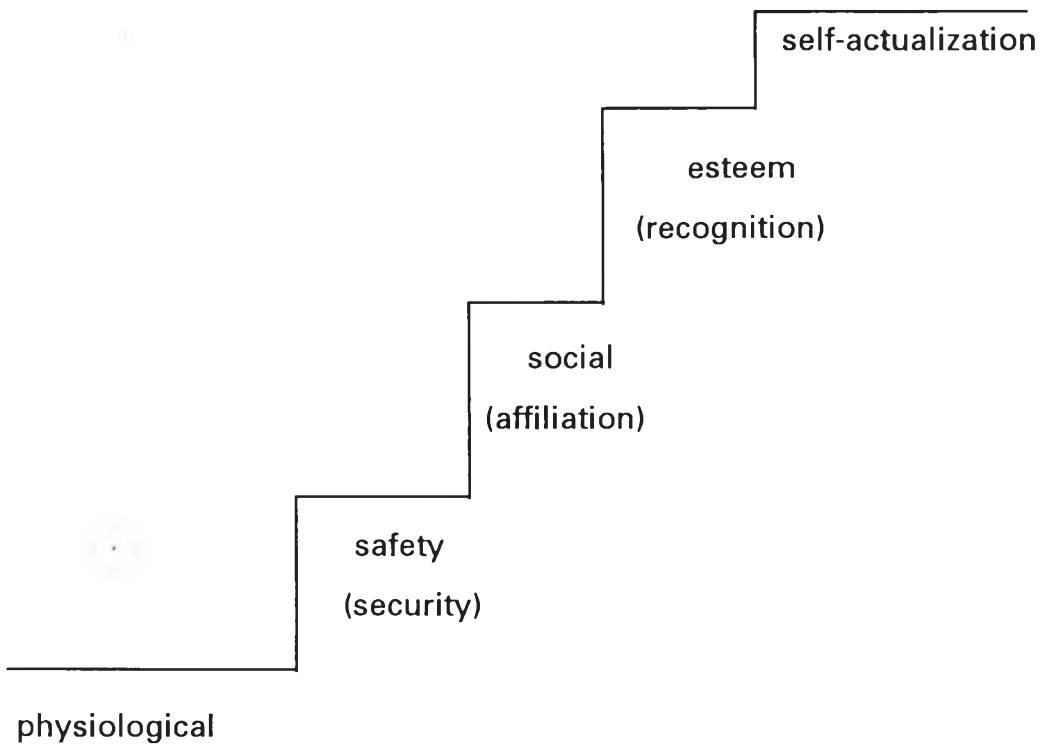
Stanley Allen Renshon<sup>14</sup> ได้เรียงลำดับความต้องการของคนดัง  
นี้

1. ความต้องการ ทางร่างกาย (physiological needs)
2. ความต้องการทางด้านความปลอดภัย (safety needs)
3. ความต้องการทางด้านสังคม (social needs)

<sup>13</sup> Abraham Maslow, "A Preface to Motivational Theory," in *Psychosomatic Medicine*, 2<sup>nd</sup> (ed.) Jean Denvers (New York : Harper and Row, 1970), pp. 85-89.

<sup>14</sup> Stanley Allen Renshon, *Psychological Needs and Political Behavior : A Theory of Personality and Political Efficacy* (New York : The Free Press, A Division of Macmillan Publishing Co., Inc., 1974), p. 65.

4. ความต้องการที่จะมีฐานะเด่นหรือมีชื่อเสียง (esteem needs)
5. ความต้องการความสมหวังในชีวิต (self-actualization needs)



แผนภูมิที่ 2 แสดงระดับความต้องการตามทฤษฎีของ (Maslow)

เมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการระดับอื่นจะเริ่มมีความสำคัญและความต้องการเหล่านี้จะรุนแรงและครอบงำพฤติกรรมของคนเมื่อความต้องการเหล่านี้ได้รับการตอบสนองความพอใจตามสมควรแล้ว ความต้องการอย่างอื่น ๆ จะเกิดขึ้นมาทันทีที่ตามการเรียงลำดับของความ ต้องการและในข้อเท็จจริงความรุนแรงของความ ต้องการเหล่านี้อาจจะเปลี่ยนแปลงกลับไปกลับมาภายใต้สถานการณ์ที่แตกต่างกัน ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดี ความต้องการทางด้านร่างกายและความต้องการทางด้านความปลอดภัยมีแนวโน้มที่จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคน ในขณะที่ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่ดีนั้น ความต้องการระดับสูงจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคน

นักวิชาการอีกหลาย ๆ คน ก็ได้กล่าวถึงความต้องการของมนุษย์แตกต่างกันออกไป บางคนบอกว่าสิ่งที่มนุษย์ต้องการจากสังคมก็คือ ความมั่นคง เกียรติยศ และอำนาจ

Francis K. Hsu<sup>15</sup> บอกว่าสิ่งที่มนุษย์ต้องการจากสังคมก็คือความมั่นคงปลอดภัย สถานภาพและการได้มีโอกาสสังสรรค์กับเพื่อนมนุษย์คนอื่น

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจกับพฤติกรรมทางการเมืองทั่วไปนั้นขึ้นอยู่กับกระบวนการอบรมกล่อมเกลา (socialization) ของแต่ละสังคมซึ่งมีความแตกต่างกันในด้านชนชั้นอย่างลึกซึ้ง อันมีผลต่อพัฒนาการของแรงจูงใจและบทบาททางการเมือง ประสิทธิภาพทางการเมือง ตลอดจนโอกาสของการมีอิทธิพล

สำหรับ Smith, Bruner และ White<sup>16</sup> มีความเชื่อว่า มนุษย์ได้พัฒนาทักษะที่มีต่อการเมืองเพื่อสนองตอบความต้องการ 3 ประการ คือ

1. เพื่อที่จะได้เข้าใจโลกและควบคุมสถานการณ์ต่าง ๆ

<sup>15</sup> Francis K. Hsu, *Clan, Caste and Club* (Chicago : Van Nostrand, 1963).

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. 117.

2. เพื่อที่จะได้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่น ๆ
3. เพื่อตอบสนองความตึงเครียดของจิตใจ

Robert E. Lane<sup>17</sup> เห็นว่าการที่มนุษย์ได้เข้าไปเกี่ยวข้องกับการเมืองก็เป็นเพราะมีความต้องการในสิ่งสำคัญ 6 ประการ คือ

1. มนุษย์หาทางที่จะเพิ่มความอยู่ดีกินดีทางเศรษฐกิจหรือด้านวัตถุ รายได้ทรัพย์สินและความมั่นคงปลอดภัยทางเศรษฐกิจ โดยใช้กลไกทางการเมือง (political means)

2. มนุษย์ต้องการมีพวกพ้อง ต้องการความรักใคร่และมีความสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้อื่น

3. มนุษย์หาทางที่จะทำความเข้าใจเรื่องโลก ตลอดจนสาเหตุที่เกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อมนุษย์ (ต้องการมีความรู้หรือได้รับการศึกษานั้นเอง)

4. มนุษย์หาทางลดความตึงเครียดภายในจิตใจของตน โดยเฉพาะแรงกระตุ้นจากความก้าวร้าว และแรงกระตุ้นในทางเพศ โดยแสดงออกทางการเมือง (political expression)

5. มนุษย์ต้องการมีอำนาจเหนือบุคคลอื่นโดยผ่านช่องทางการเมือง (political activities)

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

ทั้งนี้ เป็นที่สังเกตได้ว่า สมาชิกของระบบการเมืองแต่ละแห่งต่างก็พยายามแสวงหาอำนาจทางการเมือง เพื่อที่จะได้มีอิทธิพลเหนือนโยบายและการ

---

<sup>17</sup> Robert E. Lane, *Political Life : Why and How People Get Involved in Politics* (New York : The Free Press, 1959), p.102.

## ตัดสินใจของรัฐบาล

Robert A. Dahl<sup>18</sup> ได้ตั้งข้อสังเกตไว้ว่า อิทธิพลทางการเมืองถูก แจกแจงโดยไม่เท่าเทียมกันในบรรดาสมาชิกของระบบการเมือง ฉะนั้นการแสวงหา อำนาจและการที่จะมีอำนาจนั้นย่อมจะมีวิธีการที่ไม่เหมือนกัน ผู้แสวงหาอำนาจบาง คนอาจจะไม่ประสบความสำเร็จถึงแม้ว่าเขาจะได้ใช้ความพยายามแล้วก็ตาม แต่ บางคนที่มีอำนาจอยู่ในมือแล้ว อาจจะไม่ได้แสวงหาอำนาจเนื่องจากคนเหล่านี้มี อำนาจโดยตรงสืบทอดจากบรรพบุรุษ ปัญหาสำคัญอยู่ที่ว่า

- 1) เหตุใดคนบางคนจึงแสวงหาอำนาจมากกว่าคนอื่น ๆ
- 2) เหตุใดคนบางคนจึงได้รับอำนาจมากกว่าคนอื่น ๆ

## แรงจูงใจของนักการเมือง

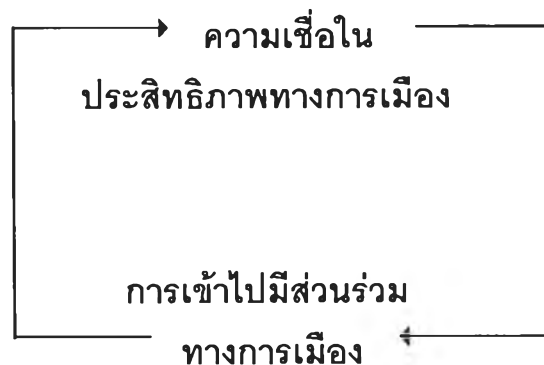
ปัจจัยหลักที่ผลักดันให้คนเข้ามา “เล่นการเมือง” นั้นอยู่ที่ “ความเชื่อ ในประสิทธิภาพทางการเมือง” ดังที่ Robert A. Dahl เชื่อว่าความเชื่อในประสิทธิภาพ ทางการเมืองและการเข้ามามีส่วนร่วมทางการเมืองนั้นคือ ทั้งสองสิ่งต่างก็มีอิทธิพลต่อกันและกัน ความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมือง ทำให้เข้าไปมีส่วนร่วมทางการเมือง และการเข้าไปมีส่วนร่วมทางการเมืองก็ทำให้ความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมืองเพิ่มขึ้นไปด้วย<sup>19</sup> ดังภาพประกอบ

---

<sup>18</sup> Robert A. Dahl, *Modern Political Analysis*, 2<sup>nd</sup> ed. (New Delhi : Prentice-Hall of India, 1975), p.86.

<sup>19</sup> Robert A. Dahl, *Who Governs : Democracy and Power in an American City* (New Haven : Yale University Press, 1961), p.114.

## มีส่วนร่วมทางการเมือง



แผนภูมิที่ 3 แสดงความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมืองกับการเข้าไป

โดยปกติแล้ว มนุษย์ทุกคนอยู่ในฐานะที่จะใช้ทรัพยากรทางการเมือง แต่ที่มนุษย์มีวัตถุประสงค์อยู่จำนวนมาก โดยที่มนุษย์ใช้วิธีการต่าง ๆ กัน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว การใช้ทรัพยากรของมนุษย์ใช้ว่าเพื่อต้องการที่จะมีอำนาจเสมอไป แต่ที่ผู้แสวงหาอำนาจจำเป็นต้องใช้ทรัพยากร<sup>20</sup> เหตุใดจึงเป็นเช่นนั้นคำตอบของปัญหาสามารถสรุปแยกออกได้เป็น 3 กลุ่ม คือ<sup>21</sup>

1. มนุษย์แสวงหาอำนาจเพื่อที่จะเป็นเจ้าของทรัพยากร โดยต้องการที่จะเป็นผู้รักษาผลประโยชน์ของประชาชนทุกคน รักษาความเป็นธรรมให้กับทุกคน รักษาผลประโยชน์ให้กับรัฐหรือแสวงหาอำนาจเพื่อตอบสนองความต้องการของจิตใจ เสรีภาพและเพื่อความสุข

2. มนุษย์แสวงหาอำนาจ โดยจิตสำนึกเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเอง

<sup>20</sup> Ibid., p. 87.

<sup>21</sup> Ibid., p. 87-88.

### 3. มนุษย์แสวงหาอำนาจ โดยมีแรงจูงใจจากจิตใจได้สำนึก

Harold D. Lasswell<sup>22</sup> สรุปว่า ผู้แสวงหาอำนาจทางการเมืองมีความต้องการในอำนาจเพื่อชดเชยสิ่งที่ขาดไปทางจิตใจเมื่อวัยเด็ก การชดเชยสิ่งที่ขาดไปในวัยเด็กจึงเป็นแรงกระตุ้นสำหรับผู้แสวงหาอำนาจทางการเมืองก็คือ การไม่ได้รับความนับถือ ศรัทธา และความรักในวัยเด็ก คนเหล่านี้จะได้รับความกระทบกระเทือนทางใจและจะประมาณค่าของตัวเองต่ำลงไป ในวัยเด็กหรือเมื่อเป็นผู้ใหญ่หรือต่อ ๆ มา ๆ ผู้แสวงหาอำนาจเรียนรู้ที่จะยกระดับคุณค่าของตนเองด้วยวิธีการตั้งเป้าหมายในเรื่องอำนาจ คนเหล่านี้เริ่มที่จะมีความเชื่อว่าด้วยวิธีการแสวงหาอำนาจ เขาสามารถที่จะสร้างตนเองให้ดีขึ้นได้ และด้วยเหตุผลนี้ การสร้างความรักและความเชื่อถือ หรือพวกเขาจะสามารถเปลี่ยนทัศนคติผู้อื่นที่มีต่อเขาได้ ด้วยอำนาจจะทำให้เขามีความสำคัญ เป็นที่รักนับถือและชื่นชม เขาหวังว่าด้วยความสัมพันธ์เกี่ยวกับอำนาจความเห็นใจความรักและความศรัทธาจะเกิดขึ้นในครอบครัวของเขา พฤติกรรมบางส่วนเท่านั้นที่ต้องการแรงกระตุ้น โดยมีมโนธรรมและเหตุผลในทางตรงกันข้ามแรงจูงใจจำนวนมากก็เป็นสิ่งที่มีมโนธรรม ผู้แสวงหาอำนาจไม่มีความจำเป็นอันใดที่จะต้องเข้าใจว่าเหตุใดเขาจึงแสวงหาอำนาจ โดยการเปรียบเทียบกับบุคคลอื่น ๆ แล้ว ผู้แสวงหาอำนาจ

<sup>22</sup> Harold D. Lasswell, "The Political Personality", in *Power and*

- ก. ให้คุณค่าอย่างสูงกับการมีอำนาจ
- ข. ต้องการอำนาจ (และสิ่งที่มีคุณค่าอื่น ๆ สำหรับตัวเอง ความต้องการเบื้องต้นที่จะนำไปสู่ความต้องการอื่น ๆ
- ค. มีความเชื่อมั่นอย่างสูงว่าสามารถที่จะมีอำนาจได้
- ง. มีความต้องการอย่างน้อยที่สุดคือ ความเชี่ยวชาญในการใช้อำนาจ

Lasswell<sup>23</sup> ได้แจกแจงคุณลักษณะของผู้แสวงหาอำนาจ อย่างไรก็ตาม เขาได้เน้นเฉพาะผู้มีคุณสมบัติ ซึ่ง Dahl ได้แจกแจงออกมา

1. ผู้แสวงหาอำนาจไม่มีความจำเป็นที่จะแสวงหาอำนาจในคณะรัฐบาลเขาคงจะแสวงหาอำนาจในสถานการณ์อื่น ๆ เช่น ในวงการธุรกิจ วงการศาสนาหรือในมหาวิทยาลัย

2. สร้างความเสียหายอย่างรุนแรงต่อชื่อเสียงเกียรติยศของบุคคลอื่น "ปราศจากคำขดเชยหรือคำตอบแทน" โดยไม่ได้สร้างสรรค์ผู้แสวงหาอำนาจ แต่ "จะทำให้ผู้แสวงหาอำนาจคนอื่น ๆ ต้องถอนตัวออกไป และในกรณีที่น่าร้ายแรงที่สุด การฆาตกรรมตัวเอง"

3. ความรู้สึกภูมิใจในเกียรติยศชื่อเสียง ซึ่งมีอยู่ในระดับต่ำ จะได้รับการกลั่นกรองด้วยวิธีการต่าง ๆ ที่มากกว่ากิจกรรมทางการเมือง ตัวอย่างเช่น อาจถูกชักชวนขึ้นอยู่เวทีการเมืองและกลายเป็นผู้ที่ต้องการความชื่นชมนับถือจากบุคคลทั่วไป

4. บุคคลซึ่งแสวงหาอำนาจเพื่อขดเชยความรู้สึกของตนเองที่ไม่มีความสามารถพอเพียงที่จะมีอำนาจ เมื่อนั้น เขาก็จะได้รับการกระตุ้นอย่างรุนแรงในการที่จะไม่ชอบและไม่เชื่อถือในบุคคลอื่น "บุคคลซึ่งไม่มีความต้องการในอำนาจก็จะทำตัวห่างเหิน

---

<sup>23</sup> Harold D. Lasswell, "A Note on Type of Political Personality", *The Journal of Social Issues* 24 (July 1968), pp. 81-89.



อย่างมากจากผู้ที่สนับสนุนตน ฉะนั้นการประสบความสำเร็จในอำนาจจึงเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้สำหรับเขา

5. จากการศึกษาค้นคว้าได้แสดงให้เห็นว่า ความรู้สึกเชื่อมั่นในตนเอง และประสิทธิภาพของบุคคลมีความสัมพันธ์อย่างมากกับการมีส่วนร่วมทางการเมือง อย่างไรก็ตามดูเหมือนกับว่าบุคคล ซึ่งมีความเชื่อมั่นในตนเองและมีประสิทธิภาพอาจจะไม่มีความรู้สึกภูมิใจในเกียรติยศชื่อเสียงเสมอไป

6. อำนาจสามารถตอบสนองของวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ได้มากมาย ฉะนั้นบุคคลหนึ่งอาจจะแสวงหาอำนาจโดยมีแรงจูงใจที่แตกต่างกันไปมากมาย ความต้อง การที่จะชดเชยความรู้สึกที่ว่าตนเองมีคุณค่าเป็นเพียงแรงจูงใจอย่างหนึ่งเท่านั้น

### นักการเมืองกับแรงจูงใจในการรักษาผลประโยชน์ส่วนตัว

นักการเมืองก็เช่นเดียวกับบุคคลทั่ว ๆ ไป ที่มีพฤติกรรมในการรักษาไว้ซึ่งผลประโยชน์ส่วนตัว โดยที่เป็นตัวผลักดันหรือจูงใจในการมีบทบาททางการเมืองต่าง ๆ ไปสู่เป้าหมายหรือความสำเร็จทางการเมือง ดังที่

David C. McClelland<sup>24</sup> นิยามว่า แรงจูงใจทางความสำเร็จเป็นความปรารถนาที่จะทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีและแข่งขันกันด้วยมาตรฐานอันดีเยี่ยม (standard of excellence) หรือทำได้ดีกว่าบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง ความพยายามเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ ความรู้สึกสบายใจ เมื่อประสบความสำเร็จและมีความวิตกกังวลเมื่อไม่ประสบผลสำเร็จหรือล้มเหลว

---

<sup>24</sup> David C. McClelland, *The Achievement Motive* (New York : Appleton-Century-Crofts, Inc., 1953), pp. 110-111.

Ernest R. Hilgard<sup>25</sup> ได้นิยามแรงจูงใจทางความสำเร็จว่า เป็นแรงจูงใจชนิดหนึ่งที่ทำให้บุคคลมีการกระทำเพื่อบรรลุเป้าหมาย (goal) ด้วยมาตรฐานอันดีเยี่ยม

John W. Arkinson<sup>26</sup> กล่าวถึง แรงจูงใจทางความสำเร็จในลักษณะของสมรรถนะ(capacity) ต่อการรับเอาความภาคภูมิใจในความสำเร็จ

Carl W. Beckman และ Paul F. Secord<sup>27</sup> กล่าวว่า ถ้ามีการทำลายเกี่ยวกับมาตรฐานของการปฏิบัติ แต่ละคนสนองต่อเหตุการณ์แตกต่างกัน บุคคลที่ตั้งมาตรฐานของตัวเองไว้สูง จะพยายามอย่างมากเพื่อให้ถึงมาตรฐาน ส่วนบุคคลที่ไม่ได้ตั้งมาตรฐานสำหรับตนเอง ก็จะมี ความพยายามน้อยและมีความรู้สึกเฉย ๆ ต่อความสำเร็จตามมาตรฐานที่ตั้งไว้ บุคคลพวกนี้จะมีแรงจูงใจทางความสำเร็จแตกต่างกัน

นอกจากนั้น David McClelland<sup>28</sup> ยังพบว่ามนุษย์เรามีระดับของความต้องการความสำเร็จแตกต่างกัน และสิ่งที่บอกถึงความแตกต่างนี้ คือ แรงจูงใจทางความสำเร็จ

---

<sup>25</sup> Ernest R. Hilgard, *Introduction to Psychology* (New York : Harcourt, Brace & World, Inc., 1967), p. 153.

<sup>26</sup> John W. Atkinson, *An Introduction to Motivation* (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand Co., Inc., 1961), p. 241.

<sup>27</sup> Carl W. Beckman and Paul F. Secord, *A Social Psychological View of Education* (New York : Harcourt, Brace & World Inc., 1964), p. 568.

<sup>28</sup> วุฒิชัย จำนงค์, *แนวความคิดเรื่องพฤติกรรมขององค์การ* (กรุงเทพฯ : เจริญรัตน์การพิมพ์, 2520), หน้า 227.

จากนิยามที่กล่าวมาข้างต้น พอสรุปได้ว่าแรงจูงใจนี้คือ แรงจูงใจที่จะทำอะไรขึ้นมาให้ได้หรือได้ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ตนทำได้ หลีกหนีความล้มเหลวในบางวัฒนธรรมโดยเฉพาะวัฒนธรรมที่เจริญแล้ว บุคคลที่จะได้รับการส่งเสริมให้พยายามประสบความสำเร็จไม่ ในสิ่งหนึ่งก็สิ่งใด อาจจะเป็นการหาเงินให้ได้มาก ทำงานที่ใช้ความรู้สูง ๆ โดยผู้นั้นจะต้องทำงานหนักและอดสาเหเพื่อที่จะให้ได้สิ่งนั้นมา แต่ก็มีได้เป็นเช่นนี้ไปทุกวัฒนธรรม<sup>29</sup>

ความรุนแรงของแรงจูงใจที่จะทำอะไรได้สำเร็จนี้ มีส่วนคล้ายกับแรงจูงใจหุติยภูมิอื่น ๆ ตรงที่แต่ละบุคคลมีต่างกันมาก ในบางคนแรงจูงใจที่จะให้ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ตนทำมีความรุนแรงมาก ซึ่งเรียกว่ามีระดับปณิธาน (level of aspiration) สูง ขณะที่บางคนอาจจะเรียกได้ว่าต่ำมาก แต่อย่างไรเราก็กล่าวได้ว่าทุกคนมีแรงจูงใจนี้ระดับหนึ่ง<sup>30</sup>

Robert E. Lane<sup>31</sup> กล่าวว่า การที่บุคคลเข้ามีส่วนร่วมทางการเมืองในระดับสูง เนื่องมาจากการกระตุ้นเตือนที่มากขึ้นและเพราะผลประโยชน์นั่นเอง โดยมนุษย์จะลอกเลียนแบบความคิดและการแสดงกิจกรรมเพื่อการกินดีอยู่ดีด้านวัตถุ มนุษย์จะปกป้องทรัพย์สินของตนเองให้เกิดความมั่นคงยิ่งขึ้นมีรายได้ที่แน่นอน ซึ่งหากจะพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับการเมืองจะต้องพิจารณาจากผลประโยชน์ในทางเศรษฐกิจไปสู่การเมือง จากจุดนี้ ปัจจัยเรื่องความทะเยอ ทะยานจึงลดน้อยลง การพิจารณาถึงการจำแนกธรรมชาติของความพึงพอใจ จะบรรลุได้ก็โดยการพิจารณาเรื่องการเมืองจากผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ

<sup>29</sup> ประนอม สโรชมาน, *จิตวิทยาทั่วไป* (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2520), หน้า 24.

<sup>30</sup> บำเพ็ญ บินไทยสงส์, “แรงจูงใจในการเป็นนักการเมือง : ศึกษากรณีนักการเมืองจังหวัดเชียงใหม่” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528), หน้า 28.

<sup>31</sup> Lane, *Political Life : Why People Get Involved in Politics*, pp. 99-103.

Graham Wallas<sup>32</sup> กล่าวว่า ผลประโยชน์ของมนุษย์ที่ทำให้มนุษย์เข้าไปเล่นการเมือง นำไปสู่คำถามขั้นต่อไปว่าผลประโยชน์ใด ? เขาวิจารณ์ถึงการให้เหตุใช้ผลมากเกินไปของกลุ่มถือเอาประโยชน์เป็นใหญ่ และเห็นเรื่องของการแสดงออกทางการเมืองนั้นมีสาเหตุมาจากแรงกระตุ้นต่าง ๆ เช่น ความเสียอกเสียใจความกลัว ความยินดี ความปรารถนาในทรัพย์สิน สัญชาตญาณของการต่อสู้ ความสงสัย ความอยากรู้อยากเห็น และความปรารถนาที่จะหลบหลีกหนีภัย Lasswell เห็นพ้องกับทฤษฎีแรงกระตุ้น (impulse theory) แต่ยังมีความเชื่อว่าการแสดงออกทางการเมืองของมนุษย์นั้น มีสาเหตุมาจากผลประโยชน์ของปัจเจกบุคคลเป็นสำคัญ จากความเชื่อของ Lasswell เราจะได้ข้อสังเกตประการหนึ่งว่า อารมณ์ของบุคคลจะเข้าแทนที่วัตถุประสงค์เศรษฐกิจ และความมีเหตุมีผลจะเข้าแทนที่ทฤษฎีทางเศรษฐกิจ ที่ว่ามนุษย์เป็นสัตว์เศรษฐกิจ ใช้การเมืองเป็นเครื่องมือนำไปสู่ความต้องการทางเศรษฐกิจ

### นักการเมืองกับแรงจูงใจในการแสวงหาชื่อเสียงเกียรติยศ

คนส่วนมากต้องการมีสถานภาพอันได้แก่ฐานะหรือตำแหน่งขนาดหนึ่งในหมู่ที่เพื่อนฝูงของตน อย่างน้อยที่สุดคนก็ถูกเร้าให้ทำตนอยู่ในฐานะที่คนอื่นคิดถึงตนในแง่ดีให้ได้รับความนับถือจากคนในหมู่ที่ตนรู้จัก และไม่ต้องการให้คนอื่นเห็นว่าตนต่ำต้อย ถ้าความต้องการนี้มีอย่างแรงจัดผู้นั้นอาจต้องการที่จะได้รับตำแหน่งที่สูงที่สุดในชุมชนของตน ในอาชีพของตนหรือในมาตรฐานการเปรียบเทียบอื่น ๆ ถ้าจะกล่าวไปแล้วบุคคลประเภทนี้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง (achievement motive) เขามีความปรารถนาที่จะให้ตนอยู่ ณ ตำแหน่งหนึ่งตำแหน่งใดและต้องการที่จะได้รู้ว่าใครอยู่เหนือคนหรือเหนือใครอยู่ต่ำกว่าตน

<sup>32</sup> Ibid., p. 101.

จะได้รับปฏิบัติตนได้เหมาะสม ทั้งนี้ระบบของตำแหน่งแตกต่างกันไปตามหมู่ไม่ว่าจะเป็น ชุมชนใด สังคมใด ทั้งเก่าแก่และปัจจุบันมีระบบตำแหน่ง (status system) ของตนเองทั้งสิ้น<sup>33</sup>

สิ่งอื่นที่เกี่ยวข้องใกล้ชิดกับฐานะและตำแหน่งคือ เกียรติยศ ชื่อเสียง (prestige) และอำนาจความต้องการที่จะได้มีชื่อเสียงก็คือ ความต้องการที่จะรู้สึกได้ว่าตนเหนือคนอื่น ความต้องการที่จะได้มีอำนาจก็คล้าย ๆ กัน แต่ไม่เหมือนกันทีเดียว มีคนบางคนที่หลีกเลี่ยงไม่ใส่ใจกับความมีชื่อเสียงแต่ทะเยอทะยานที่จะมีอำนาจเหนือพวกพ้อง บางคนอาจจะไม่มีชื่อเสียงใดเลยแต่กำอำนาจต่าง ๆ ไว้ในมือ วิธีการแบบนี้แสดงให้เห็นถึงผลของความต้องการมีสถานภาพในวิธีที่ต่างกันออกไป

ฐานะหรือตำแหน่งเป็นจุดมุ่งหมายทุกขัตติยภูมิ ที่มีเพื่อตอบสนองแรงจูงใจขั้นมูลฐานมากมายคนที่มีสถานภาพอย่างหนึ่งสามารถจะคาดหวังได้ว่าจะทำเงินได้ขนาดหนึ่งมีชีวิตได้แบบหนึ่ง และได้รับการปฏิบัติจากคนอื่นอย่างหนึ่ง ดังนั้นสถานภาพสามารถประกันให้เราได้ไม่มากนักน้อยกว่าบุคคล อาจตอบสนองความต้องการอื่นได้ขนาดหนึ่งและนอกจากนั้นมันยังช่วยให้คนไม่ต้องกลัวว่าเขาจะต้องสูญเสียความพอใจบางอย่างที่ไปด้วยกันกับสถานภาพ<sup>34</sup>

### นักการเมืองกับแรงจูงใจในการตอบสนองความต้องการของจิตใจ

คนเรามักจะไม่ค่อยรู้ว่าแรงจูงใจอันแท้จริงคืออะไรและจุดมุ่งหมายของตนคืออะไร บางครั้งเราอาจจะหาเหตุผลสำหรับพฤติกรรมของเราได้ แต่ส่วนมากแล้วเรา

<sup>33</sup> ประพนอม สโธมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 89.

<sup>34</sup> บำเพ็ญ บินไทยสงค์, “แรงจูงใจในการเป็นนักการเมือง : ศึกษากรณีนักการเมืองจังหวัดเชียงใหม่”, หน้า 31.

มักจะบอกไม่ได้ว่าตัวการที่จงใจให้เรามีพฤติกรรมที่แท้จริงคืออะไร อาจจะหาคำตอบหลายประเด็นคือ<sup>35</sup>

**ประเด็นแรก** คือ พฤติกรรมอันหนึ่งอันใดอาจจะเกิดจากการเกี่ยวเนื่องกันระหว่างแรงจูงใจและแรงผลักดันต่าง ๆ มากมาย จึงเป็นการยากที่ผู้หนึ่งผู้ใดแม้จะเป็นผู้เฝ้าสังเกตที่ซ้ำของ ซึ่งรู้ถึงเรื่องราวส่วนตัวของผู้นั้นมาตั้งแต่ต้นจะบอกได้ถึงแรงจูงใจที่อยู่เบื้องหลังการกระทำนั้น ๆ ได้ถูกต้องเสมอไป

**ประการที่สอง** คือ แรงจูงใจในแง่หนึ่งเป็นนิสัยทุกคนรับเอาพฤติกรรมต่าง ๆ มาเป็นนิสัยของคนไทยโดยไม่รู้ตัว แรงจูงใจหุติยภูมิอันสลับซับซ้อนอาจเกิดขึ้นมาได้แบบนี้ และ

**ประการที่สาม** คือ แรงจูงใจมักจะเกิดภายใต้ภาวะที่ไม่ขึ้นชอบ ซึ่งเราอยากจะลืม หรือพูดได้อีกอย่างหนึ่งว่าเราไม่ต้องการนึกได้ถึงแรงจูงใจของมันฉะนั้นเขาจึงลืมมันเสียด้วยกระบวนการที่เรียกว่า repression เราอาจกล่าวได้ย่อ ๆ ว่า repression เป็นกระบวนการที่สามารถทำให้เราลอกตัวเราเกี่ยวกับแรงจูงใจของเราได้ เพราะเราไม่ประสงค์ที่จะรับมันในสภาพที่เป็นจริง ๆ ในที่สุดเราก็ปลอมแปลงกันเสีย โดยรับรู้ให้ต่างจากที่มันเป็นจริง ๆ หรือโดยปฏิเสธที่จะระลึกถึงมันได้โดยสิ้นเชิง แต่ส่วนนี้จะยังคงอยู่ในส่วนที่เรียกว่าจิตใต้สำนึก (unconscious level) จะเป็นตัวจูงใจให้บุคคลมีพฤติกรรมต่าง ๆ ขึ้นได้

Harold Lasswell<sup>36</sup> กล่าวว่า ผู้แสวงหาอำนาจจะเสาะแสวงหรือเพิ่มพูนอำนาจเพื่อเป็นการทดแทนการขาดตกบกพร่องบางอย่างในตอนเยาว์วัย เช่น โอกาสในการศึกษา ความรักของพ่อแม่สิ่งสำคัญที่สุดคือ ความรักและความเคารพในตัวเองในพวกนักการเมืองปมด้อยนี้มักจะเกิดในตอนเยาว์วัยซึ่งโตพอที่จะรับทราบลักษณะความแตกต่างในสังคม เป็นลักษณะที่ความเชื่อมั่นในตนเองถูกทำลายอย่างสิ้นเชิง สิ่ง

<sup>35</sup> ประพนอม สโชนาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 101.

<sup>36</sup> Lasswell, "The Political Personality", p. 93.

เหล่านี้ทำให้บุคคลนั้นมีปมด้อย ถ้าบุคคลได้รู้จักคำว่าลำเอียงในระยะปฐมวัยจะสร้างบุคลิกภาพที่เลวในอนาคตได้ คนที่มีปมด้อยจะพยายามแสดงออกเพื่อปกปิดปมด้อยของตน นักการเมืองที่ประสบความสำเร็จมักจะมีสมองปานกลางไม่เด่นในระยะต้น ๆ แต่อาจจะเด่นในระดับอุดมศึกษา พวกนี้เชื่อว่า อำนาจเป็นสิ่งเดียวที่จะสร้างสถานภาพของตนที่รู้สึกต่ำในวัยเด็กให้สูงขึ้น จะนำมาซึ่งความรัก ความเคารพ และอำนาจจะสามารถเปลี่ยนทัศนคติของบุคคลอื่น ๆ ที่มีต่อตัวเขาได้ พวกแสวงหาอำนาจแบบจิตใต้สำนึกนี้จะใช้อำนาจที่ตนได้รับมากับสถาบันอื่น ๆ เพื่อก่อให้เกิดความรู้สึกว่าศักดิ์ศรีของตนได้ถูกพัฒนาส่งเสริม

แรงกระตุ้นที่ได้รับมานี้เกิดขึ้นอย่างไม่จงใจในจิตสำนึกทำให้นักการเมืองเหล่านี้ไม่เข้าใจในหลักการที่เขาต้องการจะได้อำนาจพวกนี้จะแสวงหาอำนาจอย่างเต็มที่เนื่องจากเป็นสิ่งที่ถูกต้องตามคุณค่าที่เขาคิด

### นักการเมืองกับแรงจูงใจในการรักษาความเป็นธรรมของสังคม

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

#### ระบบการเมืองกับการกระจายทรัพยากร

การเร่งพัฒนาประเทศให้พ้นจากสภาพสังคมดั้งเดิม (traditional society) ที่ด้อยพัฒนาไปสู่สภาพของความทันสมัยของประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลาย (modernity) โดยระดมทรัพยากรจากทุกส่วนของประเทศมาใช้ในการพัฒนา ในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อนี้เองแทบทุกประเทศก็เผชิญกับวิกฤติการณ์หลายด้าน หรือด้านใดด้านหนึ่ง ซึ่งมีผลให้กระบวนการพัฒนาดังกล่าวเกิดภาวะชะงักงัน และทำให้ระบบการเมืองไร้เสถียรภาพ วิกฤติการณ์ที่เกิดแก่ประเทศกำลังพัฒนาเหล่านี้ โดยทั่วไปมีอยู่ 5 ประการคือ

1. วิกฤติการณ์ด้านเอกลักษณ์ (identity crisis)
2. วิกฤติการณ์ด้านความชอบธรรม (legitimacy crisis)

3. วิกฤติการณ์เนื่องจากการเข้ามามีส่วนร่วม (participation crisis)
4. วิกฤติการณ์ด้านการเข้าถึงประชาชน (penetration crisis)
5. วิกฤติการณ์ด้านการกระจายทรัพยากร (allocation of resources crisis)

Joseph LaPalombara<sup>37</sup> ได้กล่าวไว้ว่าในสภาพความท่วมท้นแห่งวิกฤติการณ์อันหนักหน่วงเช่นนั้น วิกฤติการณ์ด้านการกระจาย ทรัพยากรได้ขยายตัวออกไปมากที่สุด ประเทศกำลังพัฒนาหรือด้อยพัฒนาทุกประเทศต้องพบกับปัญหาการกระจาย ทรัพยากรแต่อาจจะแตกต่างกันในระดับความรุนแรงเท่านั้น

Louis A. Froman<sup>38</sup> ให้คำนิยามการเมืองว่า “การเมืองในความหมายอย่างกว้าง ๆ เกี่ยวข้องกับการกระจายสิ่งที่เป็นประโยชน์และไม่เป็นประโยชน์ในหมู่ประชาชน” ในทำนองเดียวกันก็กล่าวถึงการเมืองในแง่ของการแบ่งปันหรือการกระจาย (allocation) สิ่งซึ่งมีคุณค่าให้แก่สังคม

Lasswell<sup>39</sup> แบ่งทรัพยากรหรือสิ่งที่มีคุณค่าออกเป็น 8 ประการคือ อำนาจ (power) ความเคารพ (respect) ความนิยมชมชอบ (affection) ความยุติธรรม (rectitude)

---

<sup>37</sup> Joseph LaPalombara, "Distribution and Development" in **Modernization : The Dynamics of Growth**, ed. Myron Weiner (Washington D. C. : Voice of America Forum Lectures, 1966), p. 243.

<sup>38</sup> Louis A. Froman, Jr., "Politics in Every Day Life" in **Reading in Modern Political Analysis**, eds. Robert A. Dahl and Deane E. Noubauer (Englewood Cliffs, N. J. : Prentice - Hall, Inc., 1968), p. 33.

<sup>39</sup> Harold D. Lasswell, **The Political Writing of Harold D. Lasswell** (Illinois : The Free Press, 1951).



ความกินดีอยู่ดี (well-being) ความมั่งคั่ง (wealth) ทักษะ (skill) และความรอบรู้ (enlightment)

สำหรับ Karl W. Deutsch<sup>40</sup> มีความเห็นพ้องกับ Lasswell ในการแบ่งประเภทของทรัพยากร แต่เขาได้เสนอเพิ่มเติมไปจากของ Lasswell อีก 2 ประการ ซึ่งได้แก่ ความมั่นคงปลอดภัย (security) และเสรีภาพ (liberty)

ส่วนนักรัฐศาสตร์บางคน เช่น Eugene J. Meehan, John P. Roche และ Murray S. Stedman<sup>41</sup> ดูเหมือนว่าจะเน้นเฉพาะความสำคัญของทรัพยากรทางเศรษฐกิจและสวัสดิการเท่านั้น โดยเขาถือว่าสิ่งนี้เป็นหน้าที่สำคัญแรกที่รัฐบาลจะต้องทำ

จากแนวความคิดที่ได้กล่าวมาแล้ว อาจสรุปและจำแนกประเภทของทรัพยากรที่มีความสำคัญต่อระบบการเมืองทั่วไปได้ 3 ประเภท ดังนี้<sup>42</sup>

1. ทรัพยากรทางการเมือง ได้แก่ อำนาจ (power) อำนาจอันชอบธรรม (authority) ความชอบธรรม (legitimacy) และอิทธิพล (influence)
2. ทรัพยากรทางเศรษฐกิจ ได้แก่ รายได้ ความมั่งคั่ง และความอยู่ดีกินดี
3. ทรัพยากรทางสังคม ได้แก่ การศึกษา บริการด้านสาธารณสุข สถานภาพเกียรติภูมิ และความมั่นคงปลอดภัยในชีวิต เป็นต้น

---

<sup>40</sup> Karl W. Deutsch, อังโน บำเพ็ญ บินไทยสงค์, “แรงจูงใจในการเป็นนักการเมือง : ศึกษากรณีนักการเมืองจังหวัดเชียงใหม่” , หน้า 35.

<sup>41</sup> Eugence J. Meehan, et. al., *The Dynamics of Modern Government* (New York : McGraw-Hill Inc., 1966), p. 331.

<sup>42</sup> บำเพ็ญ บินไทยสงค์, “แรงจูงใจในการเป็นนักการเมือง : ศึกษากรณีนักการเมืองจังหวัดเชียงใหม่” , หน้า 36.

ทรัพยากรประเภทต่าง ๆ ดังกล่าว นอกจากจะมีคุณค่าในตัวของมันเอง แต่ละประเภทยังมีความสัมพันธ์ในเชิงมีอิทธิพลซึ่งกันและกันอีกด้วย กล่าวคือ ผู้ที่ได้ครอบครองทรัพยากรประเภทใดประเภทหนึ่งมาก ก็ย่อมมีโอกาสที่จะได้รับทรัพยากรที่ตนปรารถนาอีกหลายประเภทได้มากเช่นกัน ยิ่งในประเทศที่มีความแตกต่างระหว่างคนกลุ่มน้อยที่บริโภคทรัพยากรจำนวนมากกับคนส่วนใหญ่ซึ่งได้รับส่วนแบ่งเพียงเล็กน้อย

ทรัพยากรทั้ง 3 ประเภทนี้มีฐานะเป็นโครงสร้างส่วนล่าง (substructure) ของระบบการเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งทรัพยากรทางเศรษฐกิจและสังคม มีความสำคัญต่อการอยู่รอดของรัฐทุกรัฐ เพราะเป็นเรื่องที่รับรู้กันโดยทั่วไปแล้วว่า ชีวิตทางการเมืองของประเทศใดประเทศหนึ่งผูกพันอยู่กับโครงสร้างส่วนล่างทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ<sup>43</sup> ดังนั้นเมื่อใดที่การกระจายทรัพยากรดังกล่าวไม่เป็นไปอย่างเสมอภาคกันหรือใกล้เคียงกันระหว่างประชาชนทุก ๆ กลุ่ม ย่อมจะนำไปสู่ความขัดแย้งระหว่างสมาชิกของระบบการเมืองเหล่านั้น และในบั้นปลายจะสร้างความตึงเครียดแก่ระบบ จนนำไปสู่การแตกสลายของระบบการเมืองของรัฐหรือของระบบการปกครอง

รัฐบาลในฐานะองค์กรสูงสุดจะทำหน้าที่แบ่งปันและกระจายทรัพยากรโดยตัดสินใจออกมาในรูปของนโยบาย หรือด้านตวับทกกฎหมายกำหนดว่า ใครควรจะได้รับทรัพยากรประเภทไหนจำนวนเท่าใด และอย่างไร ถ้าหากรัฐบาลทำหน้าที่ของตนอย่างบกพร่อง ไม่เหมาะสม ก็จะมีปฏิกิริยาจากประชาชนที่เห็นว่าตนไม่ได้รับความเป็นธรรมในลักษณะต่าง ๆ เช่น ประท้วง ก่อความวุ่นวาย เพื่อให้รัฐบาลเปลี่ยนแปลงวิธีการกระจายทรัพยากรเสียใหม่

43

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

## นักการเมืองไทยกับแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมือง

Silcock และ Evers<sup>44</sup> ได้แบ่งนักการเมืองไทยออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มที่ 1 ข้าราชการ กลุ่มที่ 2 พ่อค้า นายธนาคาร ชาวจีนหรือพ่อค้าธุรกิจ และกลุ่มที่สาม คือ ทหาร นอกจากนั้นก็มึ่นักการเมืองอื่น ๆ อีกเช่น สถาบันกษัตริย์ สถาบันสงฆ์ พวกผู้เชี่ยวชาญแต่ละสาขาอาชีพ เช่น หมอ วิศวกร เป็นต้น

นักการเมืองกลุ่มที่หนึ่ง คือ ข้าราชการ การเปลี่ยนแปลงใน พ.ศ. 2475 เป็นการเปลี่ยนแปลงที่นำประเทศไปสู่การปกครองและบริหารแบบสมัยใหม่ตามอย่างตะวันตกการเปลี่ยนแปลง พ.ศ. 2475 นี้ ยังมีผลทำให้เกิดระบบข้าราชการที่มีการคัดเลือกจากการแข่งขันกันตามความสามารถภูมิปัญญา เพื่อไปสังกัดตามกระทรวง ทบวง กรมต่าง ๆ แทนที่การปกครองระบอบสมบูรณาญาสิทธิราชย์ในช่วงนี้ปัญญาชน นักเรียนนอกเริ่มมีบทบาทสำคัญในการปกครอง การเป็นข้าราชการตั้งแต่ระดับต่ำถึง ระดับสูงเป็นหนทางแห่งการไต่เต้าตามขั้นบันไดของสังคม และการเป็นข้าราชการ ก็เพื่อจะเป็นเจ้าคน นายคน

นักการเมืองกลุ่มที่สอง คือ พ่อค้า นายธนาคาร ชาวจีนในไทย ในฐานะที่กลุ่มคนเหล่านี้เป็นผู้ควบคุมผูกขาดการค้า เช่น การค้าข้าวส่งออก รวมทั้งการค้าปลีกค้าส่งอื่น ๆ ก็ตกอยู่ในมือของคนจีน ชาวจีนเป็นกลุ่มนักการเมืองที่ต้องการสร้างความร่ำรวยให้แก่ตนเอง คนจีนจึงเป็นนักการเมืองของไทยเพราะว่าใช้ "เงิน" พุดแทนทุกสิ่งทุกอย่าง

---

<sup>44</sup> Evers and Silcock, "Elites and Selection", in *Thai land Economics Studies in Development*. pp. 84-104.

นักการเมืองกลุ่มที่สาม คือ กลุ่มทหารการเมืองนั้น ผู้เขียนทั้งสองได้อธิบายพอสรุปได้ว่าหลังจาก พ.ศ. 2475 กลุ่มชนชั้นปกครองของไทยต่างฉวยโอกาสที่จะดึงอำนาจการปกครองมาอยู่ในมือของตนเอง เพื่อเป็นฐานแสวงหาผลประโยชน์ให้พวกตน เช่น การแตกแยกและวิวาทกันระหว่างกลุ่มคณะผู้ก่อการ ทำให้เกิดรัฐประหารนับครั้งไม่ถ้วน ต่างฝ่ายต่างฉวยโอกาสอ้างการทำรัฐประหาร โดยอ้างความเห็นชอบของพระมหากษัตริย์ จนในที่สุดอำนาจของ จอมพล ป. พิบูลสงครามและพลตำรวจเอก เผ่า ศรียานนท์ ได้ถูกจอมพล สฤษดิ์ ธนะรัชต์ ช่วงชิง เอาไปเป็นของตน พ่อค้าชาวจีนที่ต้องการทำการค้าโดยสงบราบรื่นก็จะกลายเป็นผู้สนับสนุนทางการเงินแก่ผู้มีอำนาจทางการเมือง ด้วยการแบ่งผลกำไรจากการทำการค้ามอบตำแหน่งคณะกรรมการบริหารของธนาคารบริษัท เพื่อเป็นหลักประกันว่าอำนาจจะไม่เข้ามายุ่งเกี่ยวกับกิจการของตน เพื่อตนจะได้แสวงหาผลกำไรให้มากที่สุด สร้างการผูกขาดทางการค้าขึ้น และด้วยสภาพของการปกครองที่สั่งจากเบื้องบน ผู้ปกครองจึงหลงระเหิงอยู่กับการแสวงหาผลประโยชน์แก่ตนเอง ระบบราชการก็เปิดช่องให้ข้าราชการสามารถใช้อำนาจหน้าที่ของตนไปเอารัดเอาเปรียบประชาชน พ่อค้ารายย่อย หรือมิฉะนั้นข้าราชการจะร่วมกับนักธุรกิจใหญ่ ๆ โกงกัน เบียดบังผลประโยชน์ของชาติ

สำหรับ Arnold Welmhoener<sup>45</sup> เห็นว่าผู้นำของไทยที่สำคัญที่สุดมีอยู่ 3 กลุ่ม คือ ทหาร ข้าราชการ และนักธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้ที่ควบคุมทรัพย์สิน มีสถานะทางสังคม และมีอำนาจทางการเมือง นอกเหนือจาก 3 กลุ่มนี้ ก็เป็นกลุ่มใหญ่ ผู้ซึ่งเริ่มมีบทบาททางการเมืองมากขึ้นทุกที คนเหล่านี้คือตัวแทนของประชาชน เช่นผู้นำนักศึกษา ผู้นำกรรมการและสหพันธ์ชาวไร่ชาวนาแห่งประเทศไทย เป็นต้น

<sup>45</sup> Wehmhoner, *Elite and Development*, p. 88.

————— กลุ่มอาชีพนักการเมือง —————

ทหาร + ข้าราชการพลเรือน + นักธุรกิจ  
 (military + civil bureaucracy + business elite)  
 ตัวแทนของประชาชน  
 (people's representative)

ผู้นำนักศึกษา (student leaders)  
 ผู้นำกรรมกร (labour leaders)  
 องค์กรชาวไร่ชาวนา (peasant organizers)

กล่าวได้ว่ากลุ่มนักการเมืองทั้ง 3 กลุ่มนั้นเป็นคนกลุ่มน้อย ที่มีบทบาทอย่างมากต่อการกำหนดวิถีชีวิตของสังคม เนื่องจากเป็นคนกลุ่มน้อยซึ่งควบคุมการใช้กลไกอำนาจรัฐด้วยวิธีการต่าง ๆ การกำหนดกฎเกณฑ์ นโยบาย หรือข้อบังคับต่าง ๆ จะออกมาในลักษณะที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมส่วนรวมมากน้อยแค่ไหนนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ ตลอดจนเจตสำนึกของกลุ่มชนที่กุมอำนาจรัฐเป็นสำคัญ กล่าวคือ หากผู้ที่กุมกลไกอำนาจรัฐนั้น เป็นผู้ que เห็นประโยชน์ส่วนตนหรือพวกพ้องที่มีผลประโยชน์ร่วมกันแล้ว นโยบายหรือการทำงานของกลไกต่าง ๆ ของรัฐก็จะออกมาในลักษณะที่เป็นประโยชน์ต่อคนกลุ่มน้อยที่กุมกลไกอำนาจรัฐแต่เป็นผลเสียต่อคนส่วนใหญ่ของประเทศ

แรงจูงใจมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมและบทบาทของมนุษย์อย่างมาก เป็นแรงกระตุ้นให้มนุษย์กระทำทุกสิ่งทุกอย่างเพื่อตอบสนองแรงจูงใจนั้น ซึ่งบางครั้งพฤติกรรมและบทบาทของบุคคลนั้น ๆ มีมโนธรรม แต่บางครั้งก็ไร้มโนธรรม ก่อให้เกิดผลดีและผลเสียแก่บุคคลต่าง ๆ ซึ่งเกี่ยวข้องอยู่ โดยเฉพาะกรณี que บุคคลนั้นอยู่ในฐานะ "นักการเมือง" ซึ่งมีอิทธิพลและบทบาทอย่างสำคัญยิ่งต่อการกำหนดนโยบายของรัฐ การกระจายอำนาจและ

ผลประโยชน์ในทางเศรษฐกิจ ผลกระทบย่อมเกิดขึ้นกับประชาชนทั้งประเทศ ฉะนั้น การศึกษาถึงแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองของ "นักการเมือง" เหล่านี้เป็นอย่างไร "นักการเมือง" บางคนอาจจะมีเป้าหมายสูงสุดในการเข้าสู่การเมืองเพื่อแสวงหาชื่อเสียงเกียรติยศ (status motive) เช่น การเข้ามาเล่นการเมืองในระดับชาติ เป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร รัฐมนตรี หรือนายกรัฐมนตรี หรือการเข้ามาเล่นการเมืองในระดับท้องถิ่นเป็นสมาชิกจังหวัด สมาชิกสภาเทศบาล เป็นที่รู้จักของสาธารณชนทั่วไป เป็นเกียรติยศแก่ตนเองและครอบครัว ขณะที่ "นักการเมือง" กลุ่มหนึ่งอาจมีเป้าหมายสูงสุดในการเข้าสู่การเมืองเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเอง (achievement motive) ให้ฝ่ายบริหารนำไปปฏิบัติ นโยบายต่าง ๆ เหล่านี้โดยปกติแล้วย่อมจะไม่สอดคล้องกับผลประโยชน์ของประชาชนทุกฐานะ ทุกอาชีพ ได้ หากนโยบายนั้นสอดคล้องกับผลประโยชน์ของประชาชนกลุ่มหนึ่งแล้ว ก็ย่อมจะไปขัดกับผลประโยชน์ของประชาชนอีกกลุ่มหนึ่งได้ นอกเหนือจากการเข้ามาสู่การเมือง "นักการเมือง" เพื่อหวังที่จะได้เข้ามาเป็นผู้กำหนดนโยบายแล้วการเข้ามาสู่การเมืองในฐานะเป็นผู้ควบคุมให้มีการปฏิบัติตามนโยบายที่ดี ก็กล่าวได้ว่าเป็นการเข้ามาสู่การเมืองเพื่อรักษาผลประโยชน์ ซึ่งอาจจะเป็นผลประโยชน์ของตนเอง หรือผลประโยชน์ของบุคคลอื่น ซึ่งมีความสัมพันธ์กันทั้งด้านส่วนตัวและ/หรือผลประโยชน์ร่วมกัน นอกจากนั้น "นักการเมือง" บางคนยังมีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ด้วยวิธีการต่าง ๆ อีกด้วย หรือ "นักการเมือง" กลุ่มหนึ่งอาจมีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อตอบสนองความต้องการของจิตใจ (unconscious motive) กล่าว คือ "นักการเมือง" ต้องการอำนาจเพื่อชดเชยสิ่งที่ขาดไปเมื่อวัยเด็ก เช่น การไม่ได้รับความนับถือ ศรัทธา และความรักในวัยเด็ก "นักการเมือง" เหล่านี้แสวงหาอำนาจเพื่อที่จะยกระดับคุณค่าของตนเอง แต่ "นักการเมือง" อีกกลุ่มหนึ่งอาจมีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อรักษาความเป็นธรรมของสังคม (achievement motive) "นักการเมือง" เหล่านี้ไม่พอใจกับสภาพต่าง ๆ ภายในสังคม เช่น การกระจายทรัพยากรเป็นไปอย่างไม่ทั่วถึง ทรัพยากรถูกผูกขาดไว้โดยกลุ่มเศรษฐกิจต่าง ๆ เพียงไม่กี่กลุ่ม ไม่กี่ตระกูล "นักการเมือง" ดังกล่าวจึงต้องการเข้าไปมีบทบาททางการเมืองเพื่อขจัดความไม่เป็นธรรมที่ มีอยู่ อย่างไรก็ตาม อาจจะมี "นักการเมือง" บางกลุ่มมีแรงจูง

ใจหลายประการที่กระตุ้นให้เขาเข้ามาสู่การเมือง แต่ "แรงจูงใจ" ที่สำคัญ กระตุ้นให้ นักการเมืองเหล่านั้นเข้ามาสู่การเมืองนั้น

### แนวความคิดเกี่ยวกับบทบาท

คำว่า "บทบาท" ได้มีผู้ให้ความหมายไว้อย่างกว้างขวาง อาทิ

G. H. Mead<sup>46</sup> ได้อธิบายว่า บทบาท คือ กระบวนการของความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมของตนเอง และเนื่องมาจากการปฏิบัติหน้าที่ของสถาบันส่วนหนึ่ง

Francis E. Merrill<sup>47</sup> ได้อธิบายว่า บทบาท คือ แบบแผนของพฤติกรรมที่คาดหวังซึ่งผูกพันอยู่กับตำแหน่งในสังคม

C. T. Morgan<sup>48</sup> ได้อธิบายว่า บทบาท คือ รูปแบบของพฤติกรรมซึ่งบุคคลที่อยู่ในตำแหน่งทางสังคมจะปฏิบัติ

Kimball Young<sup>49</sup> ได้อธิบายว่า บทบาท คือ หน้าที่ฐานตำแหน่ง เมื่อบุคคลหนึ่งได้ดำรงตำแหน่งใด สิ่งที่ติดตามมากับตำแหน่งนั้นก็คือ การที่เขาจะต้องมีการปฏิสัมพันธ์กับตำแหน่งอื่น ๆ ทั้งที่สูงกว่าและต่ำกว่าภายในกลุ่ม สิ่งที่ติดตามมากับตำแหน่งอันเป็นเครื่องมือกำหนดสำหรับการดำรงฐานตำแหน่งนั้น ๆ เรียกว่า "บทบาท"

---

<sup>46</sup> G. H. Mead, *Mind, Self and Society* (Chicago : University of Chicago Press, 1950), p.273.

<sup>47</sup> Francis E. Merrill, *Society and Culture* (Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice - Hall, 1957), p.183.

<sup>48</sup> C. T. Morgan, *Introduction of Psychology* (New York : McGraw - Hill Book, 1951), p.395.

<sup>49</sup> Kimball Young and Raymond W. Mack, *Sociology and Social Life* (New York : American Book Company, 1995), p. 157.

Gross Neal<sup>50</sup> ให้ความหมายว่า บทบาทของผู้ดำรงตำแหน่งในตำแหน่งหนึ่งนั้น เป็นเรื่องการคาดหวังที่จะให้ผู้ดำรงตำแหน่งนั้นปฏิบัติโดยยึดบทบาทเป็นมาตรฐานในการตรวจสอบที่จะให้เห็นว่าบุคคลผู้ดำรงตำแหน่งนั้น จะปฏิบัติอย่างไรภายในขอบเขตแห่งฐานะของตน

Daniel J. Levinson<sup>51</sup> ได้สรุปความหมายของบทบาทไว้ 3 ประการ

1. บทบาท หมายถึง ปทัสถาน ความมุ่งหวัง ข้อห้าม ความรับผิดชอบ และอื่น ๆ ที่มีลักษณะในทำนองเดียวกัน ซึ่งผูกพันอยู่กับตำแหน่งทางสังคมที่กำหนดให้ บทบาทตามความหมายนี้คำนึงถึงตัวบุคคลน้อยที่สุด แต่มุ่งชี้บ่งถึงหน้าที่อันควรกระทำ
2. บทบาท หมายถึง ความคิดเห็นของบุคคลผู้ดำรงตำแหน่งที่คิดและกระทำเมื่อตำแหน่งนั้น ๆ
3. บทบาท หมายถึง การกระทำของบุคคลแต่ละคนที่กระทำโดยให้สัมพันธ์กับโครงสร้างของสังคม หรือจะกล่าวอีกนัยหนึ่ง ก็คือ แนวทางอันบุคคลพึงกระทำเมื่อคนดำรงตำแหน่งนั้น ๆ นั้นเอง

---

<sup>50</sup> Neal Gross, Ward S. Mason : and Alexander W. McEachern, **Explorations in Role Analysis : Study of The School Super Intendency\_Role** (New York : John Willey & Sons, Inc., 1965), p.60.

<sup>51</sup> Daniel J. Levinson, "Role, Personality, and Social Structure", **Sociological Theory** ed. Coser A. Levis and Bernard Rosenberg (New York : Macmillan Company, 1964), pp. 284-285.



ส่วนนักวิชาการไทยได้ให้ความหมายของ “บทบาท” อย่างน่าสนใจไว้ดังนี้

พัทธา สายหู<sup>52</sup> ได้อธิบายว่า บทบาทหน้าที่ คือ สิ่งที่ทำให้เกิดความเป็น “บุคคล” และเปรียบได้เสมือน “บท” ของตัวละครที่กำหนดให้ผู้แสดงในละครเรื่องนั้น ๆ เป็น (ตัวละคร) อะไร มีบทบาทที่จะต้องแสดงอย่างไรถ้าแสดงผิดบทบาทหรือไม่สมบทก็อาจถูกเปลี่ยนตัวไม่ให้เห็นไปเลยในความหมายเช่นนี้ “บทบาท” ก็คือการกระทำต่าง ๆ ที่ “บท” กำหนดไว้ให้ผู้แสดงต้องทำตราบใดที่ยังอยู่ใน “บท” นั้น

สุชา จันทรเอม และ สุรางค์ จันทรเอม<sup>53</sup> อธิบายถึงความหมายของ บทบาทไว้ว่า บทบาท มีความหมายใกล้เคียงกับสถานภาพมาก บทบาทเป็นสิ่งที่บุคคลในสถานภาพต่าง ๆ พึงกระทำ นั่นคือเมื่อ สังคมกำหนดสิทธิและหน้าที่ให้สถานภาพใดอย่างไรแล้วบุคคลในสถานภาพนั้น ๆ จะต้องประพฤติหรือปฏิบัติตามหน้าที่ที่กำหนดไว้

อมรา พงศาพิชญ์<sup>54</sup> ได้แสดงความเห็นว่า บทบาท คือ สิทธิหน้าที่ในการประพฤติปฏิบัติที่บุคคลหนึ่งมีต่อบุคคลอื่นในสังคมตามสถานภาพของตัว เช่น บทบาทของพ่อก็คือทำหน้าที่เลี้ยงดูลูกให้เป็นคนดี และรู้จักทำมาหากินและบทบาทของลูก ก็คือเคารพเชื่อฟังพ่อ - แม่ และทำตนเป็นคนดี

---

<sup>52</sup> พัทธา สายหู อ้างใน สถาบันดำรงราชานุภาพ สำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทย “บทบาทและความสัมพันธ์ของส่วนราชการในเขตองค์การบริหารส่วนตำบล” รายงานการวิจัย (กรุงเทพฯ : บริษัทบพิตรการพิมพ์ จำกัด, 2539), หน้า 26.

<sup>53</sup> สุชา จันทรเอม และ สุรางค์ จันทรเอม, จิตวิทยาสังคม (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แพรวพิทยา, 2520), หน้า 46.

<sup>54</sup> อมรา พงศาพิชญ์ อ้างในสถาบันดำรงราชานุภาพ สำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทย, “บทบาทและความสัมพันธ์ของส่วนราชการในเขตองค์การบริหารส่วนตำบล”, หน้า 27.

อานนท์ อภาภิรม<sup>55</sup> มีความเห็นว่า โดยปกติวิสัยแล้วสถานภาพและบทบาทเป็นสิ่งควบคู่กันไป แต่อย่างไรก็ดีบทบาทหรือการปฏิบัติหน้าที่ย่อมขึ้นอยู่กับบุคคลที่เข้าดำรงตำแหน่งนั้นจะต้องประพฤติหรือปฏิบัติตามหน้าที่ที่กำหนดไว้

จากความหมายที่กล่าวไว้ข้างต้น จึงสรุปได้ว่า "บทบาท" หมายถึง แบบแผนพฤติกรรมหรือการกระทำต่าง ๆ ของมนุษย์ซึ่งดำรงอยู่ในสังคมที่เกี่ยวข้องเนื่องกับอำนาจหน้าที่และสิทธิ โดยผูกพันอยู่กับสถานภาพหรือตำแหน่งทางสังคมที่สังคมกำหนดหรือคาดหวังบทบาทของแต่ละบุคคลในแต่ละสถานภาพหรือฐานะตำแหน่งไว้ เพื่อให้ดำรงอยู่ในสถานภาพหรือฐานะตำแหน่งนั้น ๆ ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติตามบทบาทนั้น ๆ

### ประเภทของบทบาท

"บทบาท" มีความหมายทั้งในเชิงการคาดหวังเกี่ยวกับพฤติกรรม (behavioral expectation) ซึ่งเป็นการคาดหวังตามปทัสฐานที่มีอยู่ (normative expectation) และในเชิงการกระทำพฤติกรรมจริง ๆ ซึ่งเรียกว่ากระทำบทบาท (role performance) หรือพฤติกรรมบทบาท (role behavior) ความหมายตามนัยแรกอาจเรียกว่า บทบาทตามอุดมคติ (ideal role) ส่วนนัยหลังอาจเรียกว่าบทบาทที่ปรากฏจริง (actual role)

บทบาทตามอุดมคติหรือบทบาทตามการคาดหวัง ก็คือ บทบาทที่อยู่ในระดับของความคิดส่วนบุคคลเท่านั้น คือ คิดว่าจะกระทำหรือแสดงพฤติกรรมตอบสนองต่อสิ่งเร้าอย่างไร แต่ยังไม่ได้กระทำจริง ๆ ส่วนบทบาทที่ปรากฏจริงหรือพฤติกรรมบทบาทนั้น เป็นบทบาทที่อยู่ในระดับของการกระทำจริง ไม่ใช่เพียงระดับความคิดเท่านั้น<sup>56</sup>

<sup>55</sup> อานนท์ อภาภิรม, สังคมวิทยา (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แพรวพิทยา, 2516), หน้า 74.

<sup>56</sup> สถาบันดำรงราชานุภาพ, สำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทย, เรื่องเดียวกัน,

David K. Berlo<sup>57</sup> ได้อธิบายถึงผลของการศึกษาบทบาทในทางพฤติกรรม โดยจำแนกบทบาทดังดังนี้

1. บทบาทที่กำหนดไว้ (role prescriptions) ได้แก่ บทบาทที่กำหนดไว้ในระเบียบข้อบังคับว่าบุคคลที่อยู่ในบทบาทนั้นมีหน้าที่จะต้องการทำอะไรบ้าง
2. บทบาทที่กระทำจริง (role descriptions) ได้แก่ บทบาทที่บุคคลได้กระทำอยู่จริงเมื่ออยู่ในบทบาทนั้น ๆ
3. บทบาทที่ถูกคาดหวัง (role expectations) ได้แก่ บทบาทที่ถูกคาดหวังโดยผู้อื่นว่าบุคคลที่อยู่ในบทบาทนั้น ๆ ควรจะทำอะไร

Leonard Broom และ Philip Selznick<sup>58</sup> ได้จำแนกบทบาทออกเป็น 3 รูปแบบ คือ

1. บทบาทที่กำหนดไว้ หรือบทบาทตามอุดมคติ (socially prescribed or ideal role) เป็นบทบาทตามอุดมคติที่มีการกำหนดสิทธิหน้าที่ของตำแหน่งทางสังคมไว้
2. บทบาทที่ควรกระทำ (perceived role) เป็นบทบาทที่แต่ละบุคคลเชื่อว่าควรกระทำในหน้าที่ตำแหน่งนั้น ๆ ซึ่งอาจไม่ตรงตามบทบาทตามอุดมคติทุกประการ และอาจแตกต่างกันในแต่ละบุคคลก็ได้

---

<sup>57</sup> David K. Berlo. *The Process of Communication* (New York : Holt, Rinehart & Winston, Inc., 1966), p.153.

<sup>58</sup> Leonard Broom and Philip Selznick. *Sociology* (New York : Harper & Row Publishers, 1963), pp. 34 - 35.

สงวน สุทธิเลิศอรุณ และคณะ<sup>59</sup> ได้อธิบายว่า การแสดงบทบาทแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ

1. บทบาทตามความคาดหวัง (expected role) เป็นบทบาทที่แสดงตามความคาดหวังของผู้อื่น
2. บทบาทตามลักษณะการรับรู้ (perceived role) เป็นบทบาทที่เจ้าของสถานภาพรับรู้เองว่าตนควรมีบทบาทอย่างไร
3. บทบาทที่แสดงจริง (actual role) เป็นบทบาทที่เจ้าของสถานภาพแสดงจริง ซึ่งอาจจะเป็นบทบาทที่สังคมคาดหวัง หรือ บทบาทที่ตนเองคาดหวังหรืออาจไม่ใช่ทั้ง 2 กรณีก็ได้

ทิตยา สุวรรณะชญ<sup>60</sup> ได้แสดงความเห็นเกี่ยวกับบทบาทไว้ว่าบทบาทเป็นลักษณะของพฤติกรรมที่ถูกกำหนดโดยฐานะตำแหน่งและยังได้แบ่งบทบาทออกเป็น

1. บทบาทตามอุดมคติ (ideal role) หรือบทบาทที่ผู้ดำรงตำแหน่งทางสังคมควรปฏิบัติ
2. บทบาทที่ปฏิบัติจริง (actual role) หรือบทบาทที่ผู้ดำรงตำแหน่งทางสังคมจะต้องปฏิบัติจริง โดยทิตยา กล่าวว่า "บทบาทที่ปฏิบัติจริง" นี้เป็นผลรวมของบทบาทตามอุดมคติ บุคลิกภาพของผู้ดำรงฐานะตำแหน่ง อารมณ์ขณะแสดงบทบาทและอุปกรณ์ของผู้ดำรงตำแหน่งที่มีอยู่ และปฏิกิริยาของผู้ที่เกี่ยวข้อง

<sup>59</sup> สงวน สุทธิเลิศอรุณ, จำรัส ด้วงสุวรรณ และ สฐิติพงษ์ ธรรมานุสรณ์, **จิตวิทยาสังคม** (กรุงเทพฯ : ชัยศิริการพิมพ์, 2522), หน้า 34 - 35.

<sup>60</sup> ทิตยา สุวรรณะชญ และ กองวิจัยและประเมินผล กรมพัฒนาชุมชน, **พัฒนาการ : ความคาดหวังบทบาทของพัฒนากร และกรรมการพัฒนาหมู่บ้านและเจ้าหน้าที่ระดับอำเภอ** (พระนคร : โรงพิมพ์ส่วนท้องถิ่น, 2510), หน้า 9.

อย่างไรก็ตาม ทิตยา สุวรรณะชญ ก็ได้กล่าวสรุปฐานะตำแหน่งและบทบาททางสังคมไว้ดังนี้

1. มีสถานภาพ (status) อยู่จริงในทุกสังคมและมีอยู่ก่อนที่ตัวคนจะเข้าไปครอง
2. มีบทบาทที่ควรจะเป็น (ought - to - role) ประจำอยู่ในแต่ละตำแหน่ง
3. วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณีในสังคมนั้น ๆ เป็นส่วนหนึ่งซึ่งสำคัญในการกำหนดฐานะตำแหน่งและบทบาทที่ควรจะเป็น
4. การที่คนเราจะทราบถึงฐานะตำแหน่งและบทบาทนั้นได้มาจากสังคมกรณ์ (socialization) ในสังคมนั้น
5. บทบาทที่ควรจะเป็นนั้นไม่แน่นอนเสมอว่าจะเหมือนกับพฤติกรรมจริง ๆ ของคนที่ครองฐานะตำแหน่งอื่น ๆ เพราะพฤติกรรมจริง ๆ นั้นเป็นผลของปฏิกริยาของคนที่ครองฐานะตำแหน่งที่มีต่อบทบาทที่ควรจะเป็น บุคลิกภาพของตนเองและบุคลิกภาพของผู้อื่นที่เข้ามาร่วมในพฤติกรรมและเครื่องกระตุ้น (stimulus) ที่มีอยู่ในเวลาและสถานที่ที่เกิดการติดต่อทางสังคม

ตามแนวความคิดทางสังคมวิทยาว่า บทบาทเป็นการจำแนกชนิดของบุคคลในสังคมซึ่งถูกทำให้แตกต่างกันโดยคุณสมบัติและพฤติกรรมของเขามีสถาน บทบาทแสดงให้เห็นถึงการจำแนกกิจกรรมต่าง ๆ และลักษณะซึ่งเป็นที่ยอมรับกันในสังคมของสมาชิกสังคม และบทบาทเป็นวิธีแสดงพฤติกรรมของบุคคลที่สังสรรค์กันนั้นว่าจะปฏิบัติต่อกันอย่างไร หรือคาดว่าผู้อื่นจะปฏิบัติต่อตนเองอย่างไร บทบาทจะเป็นตัวกลางระหว่างสังคมกับบุคคลแต่ละคนที่อยู่ในสถานการณ์ ซึ่งพฤติกรรมของเขากลายเป็นแนวทางปฏิบัติของสังคม ดังนั้น สังคมจึงต้องมีการวางรูปแบบของบทบาทที่ควรจะเป็น (ought - to - role) เอาไว้เมื่อสถานภาพ (status) เป็นที่รวมแห่งสิทธิและหน้าที่แล้ว บทบาทก็เป็นลักษณะที่

เคลื่อนไหว (dynamic) ของสถานภาพ คือ การใช้สิทธิและหน้าที่ให้บังเกิดผล นั่นคือ สถานภาพแสดงให้ทราบว่าบุคคลนั้นเป็นใคร<sup>61</sup>

จากแนวความคิดเกี่ยวกับ “บทบาท” ที่กล่าวไว้ข้างต้น จะเห็นได้ว่าบทบาทจะถูกกำหนดขึ้นมาควบคู่กับสถานภาพ ซึ่งอาจจะเป็นสถานภาพที่ดำรงอยู่แล้วในสังคมซึ่งบุคคลจะต้องทำตามทันทีเมื่อได้รับสถานภาพนั้น ๆ หรือสถานภาพซึ่งถูกกำหนดขึ้นมาโดยระเบียบ กฎเกณฑ์ บทบาทตามสถานภาพที่ถูกกำหนดขึ้นดังกล่าวก็ล้วนแต่เป็นบทบาทที่มีระเบียบกฎเกณฑ์ของสังคมวางไว้อย่างแน่ชัด ดังนั้น ในการปฏิสัมพันธ์กันทางสังคม (social interaction) บุคคลย่อมจะต้องทราบถึงสถานภาพของบุคคลที่ปฏิสัมพันธ์ด้วย และสามารถคาดหวังพฤติกรรมหรือบทบาทของบุคคลที่ปฏิสัมพันธ์ว่าจะแสดงบทบาทหรือพฤติกรรมอย่างไรได้ออกมา แต่อย่างไรก็ตามความคาดหวังบทบาทของบุคคลนั้นที่มีปฏิสัมพันธ์ด้วยกันย่อมขึ้นอยู่กับ บุคลิกภาพและสถานการณ์ที่แวดล้อมด้วยเช่นกัน ดังนั้น จึงกำหนดได้ว่า ไม่แน่นอนเสมอไปที่บทบาทที่บุคคลคาดหวังต่อพฤติกรรมที่แสดงออกของบุคคลจะตรงกับบทบาทที่เจ้าของแสดงออกหรือปฏิบัติจริงดังกล่าวแล้ว<sup>62</sup>

### แนวความคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพ

บุคลิกภาพ (personality) มีรากศัพท์มาจากภาษาลาตินว่า “personal” ซึ่งมีความหมายถึงหน้าากที่ตัวละครกรีกและโรมันสวมใส่สำหรับการแสดงในสมัยนั้น ทั้งนี้ เพื่อแสดงให้เห็นถึงบุคลิกภาพที่แตกต่างกันของตัวละครที่แสดงแต่ละตัวเพื่อผู้ชมจะจำได้<sup>63</sup>

<sup>61</sup> สถาบันดำรงราชานุภาพ สำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทย, “บทบาทและความสัมพันธ์ของส่วนราชการในเขตองค์การบริหารส่วนตำบล”, หน้า 25.

<sup>62</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 29.

<sup>63</sup> อภิชาติ พุ่มแก้ว พ.ต.ต. “พรรคการเมืองไทยกับฐานคะแนนเสียง : ศึกษากรณีพรรคประชากรไทยในกรุงเทพมหานคร” (วิทยานิพนธ์ ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535), หน้า 18.

สำหรับความหมายของ “บุคลิกภาพ” ในปัจจุบันได้มีนักจิตวิทยาหลายท่านได้กล่าวว่าเอาไว้ คือ

Allport<sup>64</sup> กล่าวว่า บุคลิกภาพ คือ ระบบต่าง ๆ ทางร่างกายและจิตใจของบุคคลซึ่งเป็นตัวกำหนดลักษณะเฉพาะบุคคลในการที่จะปรับตัวเข้าสภาพแวดล้อมชอบตัวบุคคลนั้น

Cattel<sup>65</sup> กล่าวว่า บุคลิกภาพคือสิ่งที่บอกว่าคุณคนหนึ่งจะทำอะไรถ้าเขาตกอยู่ในสถานการณ์หนึ่ง ๆ

Guilford<sup>66</sup> กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นแบบลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล

Lundin<sup>67</sup> กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นเครื่องมือในการกำหนดพฤติกรรมที่มีลักษณะเด่นหลายประการ ซึ่งบุคคลมีมาเป็นเฉพาะราย

Woodwerth และ Marguis<sup>68</sup> กล่าวว่า บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลจะแสดงให้เห็นได้ชัดเจนจากลักษณะนิสัยในการคิดและในการแสดงออก รวมทั้งทัศนคติและความสนใจต่าง ๆ กิริยาท่าทางที่แสดงออกของบุคคลนั้น ตลอดจนปรัชญาชีวิตที่บุคคลนั้นยึดถือ

---

<sup>64</sup> อ่างใน ไสภา ชูพิกุลชัย, ความรู้เบื้องต้นทางจิตวิทยา (กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด ศ.ส., 2529), หน้า 164

<sup>65</sup> อ่างใน ณรงค์ สิ้นสวัสดิ์, การเมืองไทย : การวิเคราะห์เชิงจิตวิทยา (กรุงเทพมหานคร : บริษัทดวงกมลสมัย จำกัด, 2539), หน้า 26.

<sup>66</sup> อ่างใน ไสภา ชูพิกุลชัย, เรื่องเดียวกัน, หน้า 164.

<sup>67</sup> อ่างใน ณรงค์ สิ้นสวัสดิ์, เรื่องเดียวกัน, หน้า 25.

<sup>68</sup> อ่างใน ไสภา ชูพิกุลชัย, เรื่องเดียวกัน, หน้า 164.

ส่วนนักวิชาการไทย **ณรงค์ สินสวัสดิ์**<sup>69</sup> กล่าวว่า บุคลิกภาพ คือ การกระทำที่คนทำซ้ำ ๆ กันในสถานการณ์ที่คล้ายคลึงกัน โดยการกระทำนั้นไม่ใช่เป็นเพราะอิทธิพลของความเชื่อหรือค่านิยม

จากนิยามความหมายของคำว่า “บุคลิกภาพ” ข้างต้น อาจพอสรุปได้ว่า บุคลิกภาพเป็นลักษณะพฤติกรรมส่วนรวมของบุคคล มิใช่เป็นกริยาอาการหรือพฤติกรรมเป็นอย่าง ๆ คือ มิใช่หมายถึงลักษณะการพูด การแต่งกาย การเดิน การแสดงอารมณ์หรือนิสัยใจคอ แต่บุคลิกภาพ หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างในตัวคนที่คนนั้นแสดงให้ปรากฏ<sup>70</sup>

### การเกิดบุคลิกภาพ

บุคลิกภาพเป็นสิ่งที่ก่อตัวจากประสบการณ์ของบุคคล และการเกิดของบุคลิกภาพนั้นจะเกิดจากสาเหตุ 2 สาเหตุคือ

ก. บุคลิกภาพที่เกิดจากจิตไร้สำนึก (unconscious) อิทธิพลของจิตไร้สำนึกที่มีต่อการก่อตัวของบุคลิกภาพนี้เป็นผลงานการศึกษาของ Sigmund Freud ภายใต้ทฤษฎีที่เรียกว่าทฤษฎีการวิเคราะห์จิต (Psychoanalytical Theory)

ทฤษฎีการวิเคราะห์จิตมีหลักสำคัญอยู่ที่ว่า การกระทำของคนเป็นอันมากถูกงูใจโดยจิตไร้สำนึก (unconscious) ซึ่งบุคคลกระทำการโดยที่รู้สาเหตุที่แท้จริงของการกระทำนั้น

Freud อธิบายว่า คนเราเกิดมานั้นมีความต้องการอยู่สามอย่างด้วยกัน ประการแรก คือ ความต้องการทางร่างกาย เช่น ต้องการอาหาร อากาศ

<sup>69</sup> ณรงค์ สินสวัสดิ์, การเมืองไทย : การวิเคราะห์เชิงจิตวิทยา, หน้า 20.

<sup>70</sup> โสภา ชูพิกุลชัย, เรื่องเดียวกัน, หน้า 164.



ประการที่สอง คือ ความต้องการทางเพศ และความสุขจากการสัมผัสของร่างกาย

ประการที่สาม คือ ความต้องการการทำลายล้าง เช่น การทุบทำลายสิ่งของ หรือทำให้คนอื่นเจ็บปวด

ความต้องการทั้งสามประการนี้รวมกันเป็นพลังจิต (psychic energy) พลังจิตนี้จะเป็นสิ่งกระตุ้นให้คนมีการกระทำต่าง ๆ พลังจิตนี้จะถูกเก็บไว้ในส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพของบุคคลซึ่งเรียกว่า อิด (id) อิดนี้เป็นองค์ประกอบอันหนึ่งในสามอันของบุคลิกภาพ องค์ประกอบอีก 2 ส่วน คือ อีโก้ (ego) และซูเปอร์เอโก้ (super ego)

เมื่อทารกแรกเกิดมานั้นเขาจะมีเพียงแต่ อิด เท่านั้น ซึ่งเป็นที่เก็บของพลังจิตทั้งสามชนิดที่กล่าวแล้ว อิดจะกระตุ้นให้ทารกกระทำการเพื่อให้เกิดความพอใจต่อตนเอง Freud จึงกล่าวว่า อิด นั้นทำงานตามหลักความพอใจ (pleasure principle) คือ หมายความว่า อิด แสวงหาความพอใจที่เกิดจากแรงกระตุ้นของพลังจิต ซึ่งมีอยู่ตั้งแต่ทารกเกิดมา

องค์ประกอบส่วนที่สองของบุคลิกภาพคือ อีโก้ เกิดขึ้นเมื่อทารกเริ่มเข้าใจความเป็นจริงของสิ่งรอบตัวมากขึ้น ทารกรู้ว่าเขาไม่สามารถบำบัดความต้องการจากแรงกระตุ้นของพลังจิตได้ตามชอบใจทุกครั้ง เด็กจึงเริ่มเรียนรู้ที่จะควบคุมความต้องการของตน และเรียนรู้ที่จะแยกว่าอะไรให้การตอบสนองแรงกระตุ้นของพลังจิตและอะไรไม่ให้ Freud อธิบายว่า การทำงานของอีโก้ขึ้นอยู่กับหลักความเป็นจริง (reality principle) เมื่อเด็กยิ่งโตขึ้น อีโก้ ก็จะพัฒนามากขึ้นไปด้วย

องค์ประกอบที่สามของบุคลิกภาพของคนก็คือ ซูเปอร์เอโก้ (super - ego) ซูเปอร์เอโก้ เกิดขึ้นเพราะสังคมรอบตัวบุคคล ซึ่งเริ่มโดยพ่อแม่ได้ถ่ายทอดความคิดที่ว่า อะไรดีอะไรไม่ดี ซึ่งเป็นความคิดในลักษณะของศีลธรรมจรรยา Sigmund Freud อธิบายว่า การทำงานของซูเปอร์เอโก้ ขึ้นอยู่กับหลักศีลธรรม (moral principle) ซูเปอร์เอโก้ จึงเป็นแรงที่คอยห้ามการกระตุ้นของอิดอีกประการหนึ่ง

## ข. บุคลิกภาพที่เกิดจากการเรียนรู้

แต่บุคลิกภาพไม่ได้เกิดจากจิตไร้สำนึกอย่างเดียว การกระทำของบุคคล อาจจะเป็นการกระทำที่เขารู้เหตุผลที่แท้จริง นั่นคือ เขาคาดว่าการกระทำนั้น จะนำมาซึ่ง ผลตอบแทนที่เขาพอใจ อย่างเช่น คนที่เกิดมาในครอบครัวที่พ่อแม่มีเพื่อนมาก ชอบจัดงาน เลี้ยงที่บ้าน ชอบมีแขกมาหาที่บ้าน ชอบไปเยี่ยมบ้านของคนอื่น ๆ เวลาแขกมาบ้านก็จะ เอาลูกมารู้จัก ส่งเสริมให้ลูกได้พูดคุยกับเพื่อนหรือลูก ๆ ของเพื่อน ชมลูกต่อหน้าคนอื่น ๆ เมื่อลูกแสดงความคิดเห็นต่อหน้าคนอื่น ๆ พ่อแม่จะส่งเสริมสนับสนุนความคิดของลูกเวลา ไปบ้านคนอื่น ๆ หรือที่ต่าง ๆ ที่มีคนมาก ๆ ก็พาลูกไปด้วยเสมอ

ลูกจะเรียนรู้ว่าสิ่งที่เขาพูดไปพ่อแม่ก็จะสนับสนุนเสมอ ลูกจะเป็นคนที่ จะเข้ากับคนแปลกหน้าได้ง่าย ไม่อึดอัดที่จะอยู่กับคนมาก ๆ เป็นคนมีมนุษยสัมพันธ์ดี กล้า แสดงความคิดเห็น บุคลิกภาพ ของเขาเกิดจากจิตไร้สำนึกไม่ใช่ไร้สำนึก

การเกิดบุคลิกภาพนี้ สามารถอธิบายได้โดยทฤษฎีของการเรียนรู้ (learning theory) หลักของทฤษฎีนี้อธิบายว่า คนหรือสัตว์ก็ตามถ้าพฤติกรรมใดนำมาซึ่งรางวัล (reward หรือ reinforcement) สัตว์หรือคน ๆ นั้นจะมีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมแบบนั้นอีก เมื่อมีโอกาสแต่ถ้าพฤติกรรมใดนำมาซึ่งการลงโทษ (punishment) สัตว์หรือคน ๆ นั้น ก็จะมี แนวโน้มที่จะไม่ทำเช่นนั้นอีกแม้มีโอกาส

การเรียนรู้ว่าในสถานการณ์หนึ่งนั้น ทำอะไรแล้วได้ผลตามมาเป็นที่พอใจ และทำอะไรแล้วได้รับผลตามมาเป็นสิ่งที่ไม่น่าพอใจ คือ บ่อเกิดของบุคลิกภาพเพราะเมื่อ อยู่ในสภาพการณ์ที่คล้ายคลึงกับคนผู้นั้นก็จะนึกถึงประสบการณ์ในอดีต และก็จะมีการ กระทำในรูปแบบที่ซ้ำ ๆ กันเป็นการกระทำที่เขามั่นใจว่าจะมีผลตามมาเป็นที่น่าพอใจ

## ความสำคัญของบุคลิกภาพ

ลักษณะสำคัญของบุคลิกภาพก็คือ บุคคลอื่นเป็นผู้กำหนดหรือประเมินค่าให้ เราจะกำหนดของเราเองไม่ได้ เพราะใครจะมีบุคลิกภาพดีหรือไม่อย่างไร ผู้อื่นเป็นผู้กำหนด ผู้ที่มีบุคลิกภาพดีโดยทั่วไปจะมีลักษณะเป็นที่ถูกเนื้อต้องใจแก่ผู้พบเห็น เกิดความเชื่อถือ เกิดความหลงใหลใฝ่ฝันบุคลิกภาพที่ดีจึงมีอำนาจอยู่ที่เจ้าของบุคลิกภาพนี้ด้วย

บุคลิกภาพอาจแบ่งออกได้เป็น 2 พวก<sup>71</sup>

1. พวกที่ไม่อยู่ในฐานะที่เราควบคุมได้ ได้แก่ สมบัติที่ได้จากกรรมพันธุ์ รูปร่างหน้าตา ท่าทาง การอบรมบ่มนิสัย
2. พวกที่เราสามารถควบคุมเพื่อแก้ไขได้สมประสงค์ ได้แก่ เครื่องแต่งกาย ท่วงที วาจา มารยาทศีลธรรม

การที่บุคคลมีเสน่ห์ชวนให้ผู้อื่นหลงใหลนั้น ย่อมทำให้เขากลายเป็นผู้นำง่ายยิ่งขึ้น เพราะบุคลิกภาพที่ใครเห็นใครชอบ จะดึงดูดและจูงใจคนหรือเกิดมิตรภาพกันอย่างรวดเร็ว แต่ก็มีได้หมายความว่า เขาจะกลายเป็นผู้นำที่ยิ่งใหญ่จากการที่เขาได้เปรียบในด้านบุคลิกภาพ ทั้งนี้ เพราะมีปัจจัยอื่น ๆ อีกเป็นอันมากที่ช่วยสร้างความเป็นผู้นำ

## บุคลิกภาพทางการเมือง

บุคลิกภาพทางการเมืองที่เป็นลักษณะเฉพาะของบุคคลซึ่งเกิดจากกระบวนการหล่อหลอมทางสังคม หรือการเรียนรู้ทางสังคมให้รู้ระเบียบทางการเมือง ซึ่งก็คือการมีวัฒนธรรมทางการเมืองของคนนั่นเอง ลักษณะบุคลิกภาพทางการเมืองอาจแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะใหญ่ ๆ คือ บุคลิกภาพแบบประชาธิปไตยและบุคลิกภาพแบบอำนาจนิยมหรือเผด็จการ

<sup>71</sup> อุทัย นีรัญโต, ประมุขศิลป์, หน้า 55.

## บุคลิกภาพทางการเมืองแบบประชาธิปไตย

ซึ่งการมีบุคลิกภาพทางการเมือง หรือการมีวัฒนธรรมทางการเมืองแบบประชาธิปไตยนั้น ได้มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้หลักเกณฑ์ที่พอสรุปได้ดังนี้<sup>72</sup>

1. เป็นผู้มีจิตใจพร้อมที่จะสนับสนุนหลักการปกครองในระบบประชาธิปไตย โดยเห็นว่าการปกครองระบอบประชาธิปไตยนั้นเป็นระบอบการปกครองที่ดีที่สุดในการบรรดาระบอบการปกครองทั้งหลายที่มีอยู่ เรียกได้ว่ามีศรัทธาจนยึดถือเป็นอุดมการณ์ทางการเมือง
2. เป็นผู้ที่ยึดมั่นในความสำคัญและศักดิ์ศรีของมนุษย์ คือ ถือว่ามนุษย์ทุกคนนั้นมีความสำคัญเท่าเทียมกัน ไม่ว่าจะยากดีมีจนยอมให้การเคารพซึ่งกันและกัน ก็คือมีความรู้สึกว่าจะแต่ละคนมีคุณค่าในตัวเอง
3. เป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความเสมอภาคของบุคคลอื่น คือ ถือว่าทุกคนนั้นเท่าเทียมกันในโอกาสทางการเมือง
4. เป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความเสมอภาคของบุคคลอื่น คือ ถือว่าทุกคนนั้นเท่าเทียมกันในโอกาสทางการเมือง
5. เป็นผู้ที่ยึดถือในกติกาของการปกครองระบอบประชาธิปไตย คือ การยอมรับหลักมติเสียงข้างมากในการตัดสินใจปัญหาและกติกาทางการเมือง เช่น การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองที่เป็นไปตามรัฐธรรมนูญ เป็นต้น
6. เป็นผู้ที่เคารพในสิทธิและเสรีภาพของผู้อื่น คือ การเคารพในกติกา กฎระเบียบต่าง ๆ ที่มีอยู่โดยไม่ละเมิดสิทธิของผู้อื่น การใช้เสรีภาพก็ย่อมไม่เกินขอบเขตจนไปทำลายเสรีภาพของผู้อื่น

---

<sup>72</sup> วิเชษฐ เทพเฉลิม และ สุรพันธ์ ทับสุวรรณ, “วัฒนธรรมทางการเมืองของสมาชิกรัฐสภาไทย (พ.ศ. 2524)” (รายงานผลการวิจัย คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2525), หน้า 26 - 30.

7. เป็นผู้ที่มีสนใจการมีส่วนร่วมทางการเมืองและการปกครอง คือ ไม่เพิกเฉยต่อการเมืองไม่ถือว่าการเมืองเป็นเรื่องสกปรก โดยปล่อยให้บุคคลบางกลุ่มดำเนินการปกครองไปตามอำเภอใจหรือคิดว่าการเมืองเป็นเรื่องของคนบางกลุ่มเท่านั้น

8. เป็นผู้ที่มีความสำนึกในหน้าที่พลเมืองของคนและมีความเชื่อมั่นในตนเอง ก็คือ เป็นผู้ที่ปฏิบัติระเบียบ กฎหมายโดยไม่ฝ่าฝืนและมีจิตใจที่เรียกว่าสาธารณประโยชน์จิต (public spirit) เพื่อช่วยเหลือส่วนรวม

9. เป็นผู้ที่มีมองโลกในแง่ดีและมีความไว้วางใจผู้อื่น

10. เป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของบุคคลก็คือ การยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นไม่มองโลกในแง่ร้าย

11. เป็นผู้ที่มีรู้จักวิพากษ์วิจารณ์และมีเหตุผลในทางสร้างสรรค์ ซึ่งก็หมายถึงการเป็นผู้ที่ยึดถือเหตุผลเป็นสำคัญในการทำงานหรือกระทำการใด ๆ เพื่อการสร้างสรรค์สังคมที่ดี

12. เป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตัวเจ้าหน้าที่และสถาบันของทางราชการ ซึ่งลักษณะนี้ก็คือการไว้วางใจผู้อื่นหรือผู้แทนและการยอมรับกฎเกณฑ์ที่จะรักษาสังคมให้มีระเบียบโดยไม่คิดว่าทุกสิ่งทุกอย่างต้องขึ้นกับตัวเองตลอด คือ การยึดถือหลักการสำคัญกว่าตัวบุคคล

13. ไม่เป็นผู้ที่มีจิตใจเป็นเผด็จการ ซึ่งการมีจิตใจแบบเผด็จการนั้น ได้แก่ การมอบความรับผิดชอบทุกสิ่งทุกอย่างไว้กับผู้นำ การชอบใช้อำนาจเด็ดขาด การอ่อนน้อมยอมจำนนต่อผู้มีอำนาจ การนิยมระบบเจ้าขุนมูลนายไพร่ฟ้าข้าแผ่นดิน การไม่ยอมรับความแตกต่างของผู้อื่นในการใช้สิทธิเสรีภาพของบุคคล และการยึดมั่นในค่านิยมแบบเผด็จการ ซึ่งก็คือการมีความคิดที่ตรงข้ามกับประชาธิปไตยนั่นเอง

## บุคลิกภาพทางการเมืองแบบอำนาจนิยมหรือแบบเผด็จการ

ในเรื่องของบุคลิกภาพทางการเมืองหรือการมีวัฒนธรรมทางการเมืองแบบอำนาจนิยมนี้ ได้มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้หลักเกณฑ์ที่พอสรุปได้ดังนี้

1. นิยมยึดถือในตัวบุคคลมากกว่าหลักของเหตุผล
2. นับถือระบบอาวุโส
3. มอบความรับผิดชอบในทุกสิ่งทุกอย่างไว้ที่ผู้นำ
4. นิยมอำนาจเด็ดขาด
5. อ่อนน้อมยอมจำนนต่อผู้มีอำนาจ
6. นิยมระบบเจ้าขุนมูลนาย
7. ไม่ยอมรับความเสมอภาคของบุคคล
8. ไม่ยอมรับความแตกต่างของผู้อื่นในการใช้สิทธิและเสรีภาพของเขา
9. ยึดถือในค่านิยมแบบเดิม
10. ยึดถือความแตกต่างของฐานะของปัจเจกชน
11. ถือว่ากิจกรรมบ้านเมืองเป็นเรื่องของหลวง ชาวบ้านไม่เกี่ยวข้อง
12. ถือเอาเชื้อชาติตนเป็นใหญ่
13. ยึดถือบทบาทความสามารถในด้านเพศอย่างเหนียวแน่น หมายความว่า

มีความเชื่อที่มีความแตกต่างในด้านความสามารถระหว่างเพศหญิงและเพศชาย ไม่ยอมรับว่าทั้งสองเพศมีสิทธิเท่าเทียมกัน

อย่างไรก็ตามการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพ พบว่าในสังคมที่เป็นจริงนั้นไม่มีใครที่จะมีบุคลิกภาพที่เป็นประชาธิปไตยสมบูรณ์แบบ หรือบุคลิกภาพเผด็จการอย่างเต็มที่ คนทั่วไปมีบุคลิกภาพทั้ง 2 แบบอยู่ในตัวเอง แต่ต่างกันที่ความมากน้อยของ

ลักษณะนิสัยต่าง ๆ บางคนก็ค่อนข้างไปทางประชาธิปไตย บางคนก็ค่อนข้างไปทางเผด็จการ บางคนก็มีความขัดแย้งในบุคลิกภาพของตนเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสังคมที่กำลังพัฒนา<sup>73</sup>

### ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

จากการสำรวจวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง พบว่า มีผลการศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยนี้ ได้แก่

**บำเพ็ญ บินไทยสงค์<sup>74</sup>** ได้ทำการศึกษา แรงจูงใจในการเป็นนักการเมือง : ศึกษากรณีนักการเมืองของจังหวัดเชียงราย ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยซึ่งเป็นมูลเหตุของแรงจูงใจที่มีส่วนผลักดันให้บุคคลเข้ามีส่วนร่วมในทางการเมืองหรือเข้าสู่วงการเมืองในระดับนักการเมือง คือ 1) ความสำนึกในความสำคัญทางการเมือง 2) ความไว้วางใจทางการเมือง 3) การสนองตอบความต้องการทางจิตใต้สำนึก 4) การแสวงหาชื่อเสียงเกียรติยศ 5) การรักษาผลประโยชน์ส่วนตัว และ 6) การรักษาความเป็นธรรมในสังคม

และการวิจัยยังพบอีกว่า สถานภาพทางการศึกษา ทางเศรษฐกิจและสังคม ตลอดจนอาชีพซึ่งเป็นทรัพยากรของแต่ละบุคคลมีส่วนสำคัญในการกระตุ้นให้บุคคลเข้ามีส่วนร่วมทางการเมืองระดับนักการเมืองซึ่งจากการศึกษาวิจัยได้สามารถแบ่งประเภทนัก

<sup>73</sup> นภดล มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, “บุคลิกภาพทางการเมืองของนักศึกษาครู : ศึกษาเฉพาะกรณีวิทยาลัยครูกลุ่มนครหลวง (วิทยานิพนธ์ปริญญารัฐศาสตรมหาบัณฑิต ภาควิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526), หน้า 83.

<sup>74</sup> บำเพ็ญ บินไทยสงค์. “แรงจูงใจในการเป็นนักการเมือง : ศึกษากรณีนักการเมืองของจังหวัดเชียงราย” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต แผนกวิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528).

การเมืองของจังหวัดเชียงรายออกเป็น 4 ประเภท คือ นักการเมืองอาชีพ นักการเมือง  
นายทุน นักการเมืองสมัครเล่น และนักเสียงโศกการเมือง

พิเชษฐ สีธรรมรังษี<sup>75</sup> ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง แรงจูงใจในการเข้าไปมี  
ส่วนร่วมทางการเมืองของผู้นำชุมชนไทย : ศึกษากรณีผู้นำชุมชนในเขตอำเภอบางเลน  
จังหวัดนครปฐม ซึ่งจากการวิจัยพบว่าผู้นำชุมชนต้องการดำรงตำแหน่งปัจจุบัน เพราะ  
หวังได้รับการยอมรับจากราษฎรและทางราชการ ต้องการมีชื่อเสียง เกียรติยศ แม้ว่าจะ  
ได้รับค่าตอบแทนน้อย ต้องการสร้างความเจริญให้ท้องถิ่น แต่โดยเนื้อแท้แล้วผู้นำชุมชน  
ยังมีจิตได้สำนึกที่ต้องการมีอำนาจ โดยพิจารณาจากแบบสอบถามที่ถามเกี่ยวกับประเด็น  
ใกล้เคียงนี้ แม้ในคำถามแรก ๆ ผู้ตอบจะให้คำตอบในลักษณะมีความหมายในเชิงบวก  
แต่คำถามหลัง ๆ แสดงให้เห็นว่าผู้นำชุมชนต้องการมีอำนาจด้วยผู้นำเหล่านี้ไม่กล้าที่จะ  
ตอบตรง ๆ ว่าตนหวังในอำนาจอาจเป็นเพราะเกรงภาพพจน์ของตนจะเสีย ซึ่งในความเป็น  
จริงแล้ว ผู้นำชุมชนเหล่านี้มีอำนาจถึง 2 ด้านใหญ่ ๆ คือ

- 1) อำนาจหน้าที่ที่ทางราชการมอบให้เป็นตัวแทนทางราชการในการปก  
ครองเป็นหูเป็นตาในตำบล หมู่บ้าน
- 2) อำนาจที่มีผลมาจากการดำรงตำแหน่งดังกล่าว เป็นอำนาจทางอ้อม คือ  
ราษฎรยำเกรง และราชการเกรงใจ ผู้นำชุมชนสามารถโน้มน้าวให้ราษฎรในหมู่บ้าน ตำบล  
มีความเห็นคล้อยตามได้มาก และทางราชการก็ให้เกียรติ เพราะถือว่าผู้นำชุมชนเป็นตัว  
แทนของราษฎรและราชการดังกล่าวมาแล้วข้างต้น

---

<sup>75</sup> พิเชษฐ สีธรรมรังษี, แรงจูงใจในการเข้าไปมีส่วนร่วมทางการเมืองของผู้นำชุมชนไทย : ศึกษากรณีผู้นำชุมชนในเขต อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม วิทยานิพนธ์  
มหาบัณฑิต แผนกวิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529.



แรงจูงใจในทางความสำเร็จของผู้นำชุมชน ส่วนใหญ่ให้คำตอบว่าไม่ได้หวังจะมีตำแหน่งที่สูงขึ้นกว่าปัจจุบัน กล่าวคือ คนที่เป็นผู้ใหญ่บ้านก็คิดว่าเป็นผู้ใหญ่บ้านก็พอแล้ว คนที่เป็นกำนันก็พอใจเป็นแค่กำนัน ไม่ได้หวังเป็น สจ. สส. โดยให้เหตุผลว่า มีการศึกษาน้อย ฐานทางเศรษฐกิจไม่มากพอ ฯลฯ ซึ่งถ้านำทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์มาเทียบเคียงพิจารณาแล้วจะเห็นได้ว่า เป็นไปตามทฤษฎี นั่นคือพวกเขาบรรลุความต้องการความสำเร็จสมหวังในชีวิตตามอัตภาพในขณะนี้ ตอบสนองความต้องการขั้นที่ 5 แล้ว แต่ในอนาคตเมื่อพวกเขามีทรัพยากรทางการเมืองมากขึ้นพวกเขาอาจมีความทะยานอยากมากกว่าเวลานี้ก็เป็นได้ซึ่งยังไม่อาจคาดเดาได้

ผู้นำชุมชนส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มต่าง ๆ ในท้องถิ่น กลุ่มเหล่านี้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์ทางการเมืองโดยตรง แต่เป็นกลุ่มที่พบเห็นโดยทั่วไป และจะมีการพบปะร่วมกิจกรรมในหมู่สมาชิก กรรมการเป็นครั้งคราว เป็นเพราะภารกิจส่วนตัวมีมาก จึงทำให้การพบปะกันน้อย อย่างไรก็ตามยังมีการช่วยเหลือกันไม่มากนักน้อย แต่ที่สำคัญ คือ กลุ่มในชนบทมักจะไม่ค่อยแข็งจึงไม่สามารถสนับสนุนผู้นำชุมชนรับเลือกตั้งเป็นผู้นำที่สูงขึ้นได้ ผู้นำชุมชนจึงต้องใช้บุคลิกภาพส่วนตัว บารมีส่วนตัวเป็นสำคัญ ซึ่งผิดกับของตะวันตก กลุ่มจะช่วยให้ความปรารถนาบรรลุผลได้ดีกว่า

จากผลของการวิจัย สรุปได้ว่าผู้นำชุมชนมีบทบาทในการเข้ามีส่วนร่วมทางการเมือง โดยเฉพาะการเข้าดำรงตำแหน่ง กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน สจ. ด้วยหวังให้ท้องถิ่นเจริญก้าวหน้า ผลตอบแทนที่พวกเขาอยากได้รับมากที่สุด คือ การยอมรับจากผู้อื่น ได้รับชื่อเสียง เกียรติยศ และโยงไปถึงการได้รับอำนาจหน้าที่จากทางราชการและอำนาจที่มีผลโดยทางอ้อม กล่าวคือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของราษฎรพอสมควร เช่น เมื่อมีการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ผู้มีสิทธิ์ออกเสียงในหมู่บ้าน ตำบล ไม่ค่อยรู้จักผู้สมัครรับเลือกตั้งก็มักจะถามความเห็นผู้นำชุมชนว่าจะเลือกใครดี เป็นต้น

**รัฐฐะ สิริธรังศรี**<sup>76</sup> ได้ทำการศึกษาเรื่อง ผลกระทบของภูมิหลังทัศนคติทางการเมืองและแรงจูงใจทางการเมืองที่มีต่อบทบาททางการเมืองของนักการเมืองท้องถิ่นในจังหวัดภาคกลาง พบว่าภูมิหลังของสมาชิกสภาจังหวัดได้แก่ อายุ การศึกษา และระยะเวลาดำรงตำแหน่งมีความสัมพันธ์ต่อทัศนคติแบบประชาธิปไตยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยสมาชิกสภาจังหวัดที่มีอายุมากหรือมีการศึกษาดำเนินการจะมีทัศนคติไม่สอดคล้องกับระบอบประชาธิปไตย ส่วนสมาชิกสภาจังหวัดที่มีอายุน้อยหรือมีการศึกษาสูงจะมีทัศนคติสอดคล้องกับระบอบประชาธิปไตย และสมาชิกสภาจังหวัดที่มีระยะเวลาดำรงตำแหน่งนาน จะมีทัศนคติสอดคล้องกับระบอบประชาธิปไตยกว่าผู้ที่ดำรงตำแหน่งน้อยกว่า ซึ่ง นับว่าข้อมูลยืนยันสมมุติฐานในประเด็นที่ว่า นักการเมืองท้องถิ่นที่มีภูมิหลังคล้ายคลึงกันจะมีทัศนคติทางการเมืองคล้ายกัน

ส่วนประเด็นทัศนคติทางการเมืองกับความกระตือรือร้นทางการเมืองของสมาชิกสภาจังหวัดมีความสัมพันธ์กันทางบวก โดยที่สมาชิกสภาจังหวัดที่มีทัศนคติสอดคล้องกับระบอบประชาธิปไตย จะมีความกระตือรือร้นทางการเมืองสูงกว่าสมาชิกสภาจังหวัดที่มีทัศนคติไม่สอดคล้องกับระบอบประชาธิปไตย ลักษณะดังกล่าวนี้ยืนยันสมมุติฐานที่ว่านักการเมืองท้องถิ่นที่มีทัศนคติทางการเมืองเชิงบวก จะมีความกระตือรือร้นทางการเมืองสูงกว่านักการเมืองท้องถิ่นที่มีทัศนคติทางการเมืองเชิงลบ ส่วนทัศนคติทางการเมืองของสมาชิกสภาจังหวัดกับบทบาททางการเมืองมีความสัมพันธ์กันอย่างไม่เป็นนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมุติฐาน

กรณีสมาชิกสภาเทศบาล พบว่าภูมิหลังของสมาชิกสภาเทศบาล ได้แก่ อายุ และการศึกษา มีความสัมพันธ์ต่อทัศนคติแบบประชาธิปไตยอย่างมีนัยสำคัญทาง

---

<sup>76</sup> รัฐฐะ สิริธรังศรี, “ผลกระทบของภูมิหลัง ทัศนคติทางการเมืองและแรงจูงใจทางการเมืองที่มีต่อบทบาททางการเมืองของนักการเมืองท้องถิ่นในจังหวัดภาคกลาง” (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต แผนกวิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529).

สถิติที่ระดับ .01 โดยสมาชิกสภาเทศบาลที่มีอายุมากหรือมีการศึกษาสูงจะมีทัศนคติสอดคล้องกับระบอบประชาธิปไตย ส่วนสมาชิกสภาเทศบาลที่มีอายุมากหรือมีการศึกษาต่ำจะมีทัศนคติไม่สอดคล้องกับประชาธิปไตย ซึ่งยืนยันสมมุติฐานที่ว่านักการเมืองท้องถิ่นที่มีภูมิลำเนาคล้อยกันจะมีทัศนคติทางการเมืองที่คล้ายคลึงกัน

ส่วนทัศนคติทางการเมืองกับความกระตือรือร้นทางการเมืองของสมาชิกสภาเทศบาลมีความสัมพันธ์กันในทางบวก โดยที่สมาชิกสภาเทศบาลที่มีทัศนคติสอดคล้องกับระบอบประชาธิปไตยจะมีความกระตือรือร้นทางการเมืองสูงกว่าสมาชิกสภาเทศบาล ที่มีทัศนคติไม่สอดคล้องกับระบอบประชาธิปไตย ลักษณะดังกล่าวนี้บ่งชี้ว่าข้อมูลยืนยันสมมุติฐานที่ว่านักการเมืองท้องถิ่นที่มีทัศนคติเชิงบวก จะมีความกระตือรือร้นทางการเมืองสูงกว่านักการเมืองท้องถิ่นที่มีทัศนคติทางการเมืองเชิงลบ ส่วนทัศนคติทางการเมืองของสมาชิกสภาเทศบาลกับบทบาททางการเมือง มีความสัมพันธ์กันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ สรุปได้ว่า สมมุติฐานข้อนี้ไม่ได้รับการยืนยัน

กล่าวโดยสรุปก็คือ แบบแผนความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและพฤติกรรมทางการเมืองของสมาชิกสภาจังหวัดและสมาชิกสภาเทศบาลมีความคล้ายคลึงกัน โดยที่ภูมิหลังของนักการเมืองท้องถิ่นดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับทัศนคติทางการเมืองและทัศนคติทางการเมือง มีความสัมพันธ์กับความกระตือรือร้นทางการเมืองในเชิงบวก ส่วนทัศนคติทางการเมืองกับบทบาททางการเมืองนั้นมีความสัมพันธ์กันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

อุษา ว่องวงศ์ภพ<sup>77</sup> ได้ทำการศึกษาภูมิหลัง แรงจูงใจ และพื้นฐานอำนาจของผู้นำทางการเมืองในระบอบประชาธิปไตยในประเทศไทย พบว่าผู้นำทางการเมือง

---

<sup>77</sup> อุษา ว่องวงศ์ภพ “ภูมิหลัง แรงจูงใจ และพื้นฐานอำนาจของผู้นำทางการเมืองในระบอบประชาธิปไตยในประเทศไทย” (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต แผนวิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2523).

เมืองส่วนใหญ่มีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อแสวงหา หรือรักษาผลประโยชน์ของตนเองและ/หรือกลุ่มเศรษฐกิจที่ผูกพันอยู่

ในด้านสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้นำทางการเมืองนั้นได้ศึกษาสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมทางครอบครัวของผู้นำทางการเมืองและตัวผู้นำทางการเมือง ทั้งนี้ได้ศึกษาจากอาชีพ ตำแหน่งหน้าที่การงาน ระดับรายได้ และคุณวุฒิการศึกษา จากการศึกษาสรุปได้ว่า ผู้นำทางการเมืองส่วนใหญ่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมอยู่ในระดับสูงมาก ขณะที่สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของครอบครัวอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ แสดงว่าสถานภาพทางครอบครัวไม่ได้มีอิทธิพลกับสถานภาพของผู้นำทางการเมืองแต่อย่างใด

สำหรับยุทธวิธีของผู้นำทางการเมืองในการเข้าสู่การเมืองนั้น ได้ศึกษาถึงขั้นตอนวิธีการ และกลยุทธ์ต่าง ๆ จากการศึกษาสรุปได้ว่า ผู้นำทางการเมืองส่วนใหญ่ใช้วิธีการระดมทรัพยากรทางเศรษฐกิจเป็นด้านหลัก เช่น ใช้ปัจจัยด้านการเงินในการหาเสียงและชื่อเสียงและใช้วิธีการจัดตั้งกลุ่มและเข้าร่วมองค์กรทางการเมืองเป็นด้านรอง เช่น การเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ของชุมชนโดยอาศัยความคล้ายคลึงทางสังคม ศาสนา การศึกษา ฯลฯ ทั้งนี้เพื่อจะได้เป็นเวทีในการสร้างสรรค์บุคลิกภาพและบารมีให้เป็นที่รู้จัก ได้รับความรัก นับถือ และศรัทธาจากคนทั่วไป

## สรุป

การศึกษาแนวความคิดและทฤษฎีที่กล่าวมาข้างต้นเพื่อใช้เป็นแนวทางการวิเคราะห์ แรงจูงใจในการเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรของนักการเมืองไทยนั้น ในการศึกษาครั้งนี้ พบว่า นักการเมืองไทยต้องการเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรด้วยแรงจูงใจ 3 ประการ คือ

1. แรงจูงใจในการรักษาผลประโยชน์ส่วนตัว
2. แรงจูงใจในการแสวงหาชื่อเสียงเกียรติยศ
3. แรงจูงใจในการตอบสนองความต้องการของจิตใจ

สำหรับการศึกษาวิจัยเรื่องนี้ จะนำเอาเงื่อนไขหรือแรงจูงใจ 2 ประการ มาเป็นกรอบการวิเคราะห์ว่านักการเมืองไทยเข้าสู่เวทีการเมืองระดับชาติ คือ การเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร เพราะมีแรงจูงใจในการรักษาผลประโยชน์ส่วนตัว และแรงจูงใจในการแสวงหาชื่อเสียงเกียรติยศ

ในส่วนของบทบาทของนักการเมืองเมื่อได้เป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรแล้ว พวกเขาเหล่านั้นจะแสดงบทบาททางการเมืองอย่างไร ซึ่งจากการศึกษาเชิงทฤษฎี พบว่าส่วนใหญ่แล้ว บทบาทของบุคคลจะเป็นไปใน 3 ลักษณะคือ บทบาทที่กำหนดไว้ บทบาทที่แสดงจริง และบทบาทที่ถูกคาดหวัง เมื่อพิจารณาในตัวของสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรเป็นที่ประจักษ์ว่าสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรได้มีบทบาททางการเมือง 2 ประการคือ บทบาทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายรัฐธรรมนูญ หรือนัยหนึ่งก็เป็นบทบาทที่กำหนดไว้และบทบาทในฐานะตัวแทนประชาชน กล่าวคือ เป็นบทบาทที่ถูกคาดหวัง แต่อย่างไรก็ตามบทบาททั้ง 2 ประการได้คาบเกี่ยวไปยัง บทบาทที่แสดงจริง ซึ่งหากสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรได้ปฏิบัติตามบทบาท 2 ประการข้างต้น และข้อพิจารณาเกี่ยวกับบทบาททางการเมืองของนักการเมืองที่ก้าวมาเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จะเป็นการวิเคราะห์ในแง่มุมมองของ “บทบาทในฐานะตัวแทนประชาชน” เพราะบทบาทนี้ได้เป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงสถานภาพการเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรของนักการเมืองให้มั่นคงและยาวนาน

การศึกษาเชิงทฤษฎีเกี่ยวกับบุคลิกภาพ และบุคลิกภาพทางการเมือง ประเด็นสำคัญที่ค้นพบก็คือ บุคลิกภาพทางการเมืองของบุคคลจะมี 2 แบบ คือ บุคลิกภาพแบบประชาธิปไตย และบุคลิกภาพแบบอำนาจนิยมหรือเผด็จการ ซึ่งการศึกษาในที่นี้จะนำบุคลิกภาพทั้ง 2 แบบมาเป็นกรอบการวิเคราะห์ โดยมีมุมมองว่า บุคคลสามารถมีบุคลิกภาพทั้ง 2 แบบได้ มิใช่ว่าจะเป็นแบบใดแบบหนึ่งโดยเด็ดขาด ทั้งนี้การที่จะแสดงออกมาซึ่งบุคลิกภาพแบบใดนั้นขึ้นอยู่กับบุคคลตกอยู่ในสภาวะการณ์อย่างไร