

## การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาวิจัยถึงความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในระบบการเลือกตั้งของไทย ศึกษาเฉพาะกรณีเขตเลือกตั้งที่ 1 จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาอย่างแน่ชัด 3 ประการด้วยกัน คือ

1. เพื่อศึกษาถึงการที่บุคคลเข้ามาเป็นหัวคะแนนว่าเข้ามาเป็นได้อย่างไรในระบบการเลือกตั้งของไทย
2. เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้งว่ามีความสัมพันธ์กันในลักษณะอย่างไร
3. เพื่อศึกษาว่าหัวคะแนน ใช้วิธีการเช่นไรจึงทำให้ผู้ไปใช้สิทธิออกเสียงเลือกตั้งลงคะแนนเสียง เลือกผู้สมัครที่ตนเองให้การสนับสนุน

จากวัตถุประสงค์ทั้ง 3 ข้อนี้ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานในการศึกษาวิจัยไว้ 3 ประการด้วยกันดังนี้ คือ

สมมติฐานข้อที่ 1 "การที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งไม่สามารถเข้าถึงประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งได้โดยตรง จึงต้องติดต่อสื่อสารผ่านผู้นำชุมชนเพื่อเป็นตัวกลางระหว่างผู้สมัครรับเลือกตั้งกับประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้ง การใช้ผู้นำชุมชนเป็นตัวกลางของการติดต่อสื่อสารในการเลือกตั้ง จึงเป็นที่มาของ "หัวคะแนน"

เป็นการศึกษาที่มาของหัวคะแนนโดยที่ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานว่าเกิดจากกระบวนการสื่อสารระหว่างผู้สมัครกับประชาชนที่ไม่สามารถติดต่อได้โดยตรงจึงต้องอาศัยผู้นำชุมชนเป็นสื่อกลางในการติดต่อ จากประเด็นดังกล่าวนี้จะเห็นได้ว่าการที่ผู้สมัครลงสมัครรับเลือกตั้งเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร (ส.ส.) หรือเป็นตัวแทน (representive) ของประชาชน โดยผ่านกระบวนการเลือกตั้ง ซึ่งการเลือกตั้งเป็นกิจกรรมทางการเมืองที่แสดงออกถึงการมีส่วนร่วมของประชาชนเจ้าของอำนาจอธิปไตยด้วยการไปออกเสียงเลือกตั้งผู้แทนของตนเพื่อทำหน้าที่ในรัฐสภาและในรัฐบาล เป็นกลไกแสดงออกซึ่งเจตจำนงของ

ประชาชนที่เรียกร้องและสนับสนุนให้มีการปฏิบัติจัดทำ และละเว้นการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งในการเมืองและการตัดสินใจในนโยบายสาธารณะที่มีผลกระทบต่อประชาชน โดยที่การลงสมัครรับเลือกตั้งเป็นตัวแทนของประชาชนนั้นจะต้องมีการแข่งขันกันในการเมือง<sup>1</sup> ซึ่งผู้รับการแข่งขันจะต้องคำนึงถึงข้อได้เปรียบและเสียเปรียบต่าง ๆ ของตนเอง และของกลุ่มแข่งขัน ภายใต้กติกาการเลือกตั้งหนึ่งเพื่อให้ตนเองชนะในการเลือกตั้งนั้นหมายความว่าเมื่อกติกาการเลือกตั้งเปลี่ยนไปข้อได้เปรียบนั้นเปลี่ยนไปด้วย ซึ่งหมายถึงแนวทางและแผนการรณรงค์หาเสียงในการเลือกตั้งจะต้องเปลี่ยนแปลงไปด้วยเช่นกัน<sup>2</sup>

ดังนั้นผู้สมัครจะต้องหาวิธีการในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งเพื่อให้ตนเองได้รับชัยชนะในการเป็นตัวแทนของราษฎร ซึ่งการรณรงค์หาเสียงนี้เป็นการใช้วิธีต่าง ๆ ในการส่งข่าวสารของตนที่มีอยู่ไปสู่ประชาชนผู้รับสารในทุกวิถีทางให้ได้มากที่สุด เพื่อที่ประชาชนจะได้นำข่าวสารต่าง ๆ มาเป็นข้อมูลเพื่อวินิจฉัยในการตัดสินใจเลือกผู้สมัครที่ตนเองต้องการ ซึ่งผู้สมัครแต่ละคนจะนำการประชาสัมพันธ์ทุกรูปแบบเพื่อที่จะให้ข่าวสารต่าง ๆ ของตนที่ส่งไปสู่ประชาชนผู้รับสารนั้นให้ได้มากที่สุดและมีอิทธิพลในการตัดสินใจของประชาชนอีกด้วย การรับข่าวสารหรือข้อมูลของบรรดาผู้สมัครและพรรคการเมืองที่สังกัดของประชาชนนั้น ซึ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการเลือกตั้งเพระยังประชาชนได้รับข่าวสารมากเท่าไร ทำให้การตัดสินใจของประชาชนในการเลือกตัวแทนเป็นไปด้วยความรอบคอบถูกต้องและสอดคล้องกับความต้องการของทุกคนเองซึ่งในเรื่องนี้ Pulzer<sup>3</sup> ได้กล่าวถึงการเลือกตั้งในประเด็นข่าวสารและข้อมูลที่ประชาชนจะได้รับว่า

1. ประชาชนจะต้องสามารถเข้าถึงหรือได้รับข้อมูลที่จำเป็นเกี่ยวกับการเลือกตั้ง
2. ประชาชนจะต้องยินดีที่จะรับและพิจารณาข้อมูลเหล่านั้น
3. ประชาชนจะสามารถหาข้อสรุปจากข้อมูลเหล่านั้น

<sup>1</sup> กระมล ทองธรรมชาติ, สมบูรณ์ สุขสำราญ และ ปรีชา หงษ์ไกรเลิศ, การเลือกตั้งพรรคการเมืองและเสถียรภาพของรัฐบาล (กรุงเทพมหานคร : มาสเตอร์เพรสส์, พ.ศ. 2531), หน้า 1.

<sup>2</sup> กนก วงษ์ตระหง่าน, การเมืองในสภาผู้แทนราษฎร (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2530), หน้า 39-40.

<sup>3</sup> Peter G.J. Pulzer, Political Representation and Election in Britain (London : George Allen and Unwin Ltd., 1972), p. 135.

จะเห็นได้ว่า Pulzer ได้เน้นความพร้อมของข้อมูลหรือข่าวสารที่ประชาชนผู้ออกเสียงเลือกตั้งจะต้องได้รับเพื่อนำมาพิจารณาในการเลือกตัวแทน ดังนั้นจึงเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้สมัครแต่ละคนจะต้องส่งข่าวสารไปสู่ประชาชนในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เร่งเร้า เพื่อให้จะทำให้ข่าวสารของตนเองมีอิทธิพลหรือมีจุดเด่นกว่าข่าวสารของผู้สมัครอื่น ๆ เพื่อที่จะนำไปให้ประชาชนตัดสินใจเลือกตนเองในที่สุด สำหรับการหาเสียงหรือการรณรงค์หาเสียงของผู้สมัครของไทยในการเลือกตั้งทั่วไปครั้งที่ 14 เมื่อ 27 กรกฎาคม 2529 สามารถแยกพิจารณาออกได้เป็น 3 ลักษณะใหญ่ คือ

1. การหาเสียงที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมาย กฎหมายที่เป็นหลักในการควบคุมการหาเสียงคือ พระราชบัญญัติการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร พ.ศ.2522 และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายอาญา เป็นต้น สำหรับวิธีการที่ผู้สมัครใช้ไม่ถูกต้องตามกฎหมายก็คือ การให้เสนอให้เงินหรือทรัพย์สินอื่นแก่ผู้เลือกตั้งเพื่อจูงใจให้คะแนนให้แก่ตน การชดชวาทหรือกีดกันไม่ให้ผู้เลือกตั้งไปใช้สิทธิลงคะแนนให้แก่คนอื่นโดยการซื้อบัตรประจำตัวประชาชนมายึดเอาไว้จนกว่าการเลือกตั้งจะผ่านพ้นไปแล้ว

2. การหาเสียงที่ถูกต้องตามกฎหมายแต่ใช้จริยธรรมทางการเมือง เป็นการหาเสียงที่ไม่ขัดกฎหมายแต่เมื่อพิจารณาในแง่จริยธรรมทางการเมืองแล้วถือว่าเป็นสิ่งน่าตำหนิได้แก่

2.1 การให้ร้ายป้ายสีคู่แข่งโดยปราศจากมูลความจริง เช่น โจมตีว่าเป็นคอมมิวนิสต์ เป็นต้น

2.2 กระตุ้นให้ประชาชนเอือมระอากับคู่แข่งทำให้ประชาชนเกิดความรำคาญหรือเอือมระอาผู้สมัครบางคนจนไม่ลงคะแนนเสียงให้

2.3 ปลอมเป็นคู่แข่งเสียเอง เป็นการนินทาประชาราษฎร์ส่วนรวมไว้ เช่น นินทาหมู่บ้าน หรือตำบล แต่เมื่อถึงวันนัดไม่มาตามนัดทำให้ประชาชนเกิดความเกลียดชังผู้สมัครคนนั้น

3. การหาเสียงที่ถูกต้องทั้งกฎหมายและจริยธรรม เป็นการหาเสียงที่กระทำอย่างเปิดเผยและนิยมกันมาก ซึ่งแยกออกเป็น 4

3.1 ทำแผ่นป้ายโปสเตอร์ เป็นการทำแผ่นป้ายขนาดใหญ่ กลาง เล็ก ติดไว้ในที่สัญจรไปมาของประชาชน

3.2 แคนเปลิว ส่วนมากจะประกอบด้วยรูปผู้สมัคร ชื่อ - ชื่อสกุล หมายเลขผลงาน เป็นต้น

3.3 ปราศรัยในที่ชุมชน เป็นวิธีการที่ผู้สมัครจะต้องนัดหมายให้ประชาชนรู้ล่วงหน้าว่าจะมีการปราศรัยในวัน เวลา และสถานที่ใด

3.4 ใช้ยานพาหนะโฆษณา โดยใช้รถยนต์ จักรยานยนต์ โฆษณาหาเสียง โดยผ่านในที่ชุมชนต่าง ๆ

3.5 การเข้าถึงประชาชน หรือเรียกว่า "เคาะประตูบ้าน" เป็นการหักหาหาความรู้จักขอร้องให้เลือกตนเอง หรือขอร้องให้ช่วยเหลือตนเอง เป็นต้น

ซึ่งจากวิธีการหาเสียงข้างต้นจะเห็นได้ว่าจุดสำคัญที่สุดของการหาเสียง คือ การส่งข่าวสาร ข้อมูล ของผู้สมัครไปสู่ประชาชนซึ่งอาจจะใช้วิธีการต่าง ๆ ที่แตกต่างกันออกไป โดยผ่านสื่อที่แตกต่างกันตามความเหมาะสมของสภาพพื้นที่และขนาดของประชุมชน เป็นต้น เช่นอาจจะใช้สื่อสารมวลชนหรือการใช้สื่อบุคคลในการนำข่าวสารของตน

สำหรับประเด็นวิธีการหาเสียงที่ได้ผลมากที่สุด จากการศึกษาวิจัยของกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ซึ่งได้วิจัยเกี่ยวกับวิธีการหาเสียงที่ได้ผลมากที่สุดของผู้สมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร เมื่อ 18 เมษายน 2526 โดยสำรวจความคิดเห็นจากผู้สมัครรับเลือกตั้งเฉพาะผู้ที่ตอบเรียงลำดับมา จำนวน 399 คน เป็นผู้ได้รับการเลือกตั้ง 45 คน และผู้ไม่ได้รับการเลือกตั้ง 354 คน อันดับแรกคือการหาเสียงถึงตัวร้อยละ 40.1 รองลงไปตามลำดับ ได้แก่ การพูดในที่ชุมชน ร้อยละ 20.1 และการใช้รถโฆษณาหาเสียง ร้อยละ 19.8 ส่วนที่เหลือเป็นวิธีการอื่น ๆ จะเห็นได้ว่าวิธีการหาเสียงที่ผู้สมัครเห็นว่าได้ผลมากที่สุด คือ การหาเสียงกับตัวหรือการหาเสียงแบบ "เคาะประตูบ้าน" สำหรับการหาเสียงแบบนี้เป็นการหาเสียงที่ผู้สมัครส่งข่าวสาร ข้อมูล ด้วยตนเอง โดยไม่ผ่านบุคคลใดหรือตัวกลางใดเป็นการหาเสียงถึงตัวประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงนั่นเอง ส่วนวิธีการหาเสียงโดยการพูดในที่ชุมชน และการใช้รถโฆษณาเป็นการหาเสียงที่ผู้สมัครไม่ได้ติดต่อพูดคุยกับประชาชนโดยตรง แต่ผ่านสื่อในการส่งข่าวสารแทน

---

<sup>4</sup>กรมการปกครอง, รายงานการวิจัยการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร พ.ศ. 2529, หน้า 136 - 140.

การวิจัยในครั้งนี้จากการสัมภาษณ์ผู้สมัครรับเลือกตั้งต่อคำถามในประเด็นถึงวิธีการหาเสียงที่ได้ผลมากที่สุด ซึ่งผู้สมัครแต่ละท่านแสดงความเห็นในประเด็นที่สำคัญดังนี้

บัญญัติ บรรทัดฐาน<sup>5</sup> สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร 5 สมัยจากจังหวัดสุราษฎร์ธานี และอดีตรัฐมนตรีหลายกระทรวง กล่าวถึงวิธีการหาเสียงว่า

"การหาเสียงที่ดีคือการหาเสียงโดยวิธีการกล่าวปราศรัยสร้างความเข้าใจทางการเมืองกับประชาชน และการออกเยี่ยมเยียนชาวบ้านหรือที่เรียกว่า "เคาะประตูบ้าน" โดยจะใช้วิธีการดังกล่าวผสมผสานกันแต่วิธีการที่ได้ผลมากที่สุดของการหาเสียง คือการเข้าคลุกคลีกับชาวบ้านนั่นเอง"

สิทธิพร โพธิ์เพชร<sup>6</sup> อดีตรัฐมนตรีสภาผู้แทน 2 สมัยได้กล่าวในเรื่องนี้ว่า "วิธีการหาเสียงที่ดีคือการกล่าวปราศรัยตามชุมชนต่าง ๆ เพื่อทำความเข้าใจทางการเมืองกับประชาชนโดยเฉพาะการพูดคุยปัญหาบ้านเมือง ซึ่งส่วนมากคนเฒ่าให้คำแนะนำการบ้านการเมืองมากอยู่แล้ว และวิธีการเจาะตัวบุคคล แต่อย่างไรก็ตามวิธีการหาเสียงโดยเจาะตัวบุคคลผู้มีสิทธิออกเสียงจะได้ผลมากที่สุด และได้คะแนนจริง"

จะเห็นได้ว่าทั้งบัญญัติ บรรทัดฐาน และ สิทธิพร โพธิ์เพชร ต่างให้ความเห็นตรงว่าวิธีการหาเสียงที่ได้ผลมากที่สุด คือการหาเสียงถึงตัวประชาชน หรือที่เรียกว่า "เคาะประตูบ้าน" (door to door) ส่วนการกล่าวปราศรัยหาเสียงในที่ชุมชนนั้นยังเป็นที่ยอมรับของประชาชนโดยเฉพาะในภาคใต้ยังคงได้ผลเป็นอย่างมาก

<sup>5</sup> สัมภาษณ์ บัญญัติ บรรทัดฐาน, สมาชิกสภาผู้แทนราษฎรจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 7 กรกฎาคม 2531.

<sup>6</sup> สัมภาษณ์ สิทธิพร โพธิ์เพชร, อดีตรัฐมนตรีสภาผู้แทนราษฎรจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 7 กรกฎาคม 2531.

ธงชัย หวานแก้ว<sup>7</sup> อดีตผู้สมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ได้กล่าว  
เน้นถึงวิธีการหาเสียงว่า

"วิธีการหาเสียงวิธีการใดนั้นขึ้นอยู่กับสภาพของแต่ละจังหวัด ซึ่งถ้าหาก  
เป็นจังหวัดภูธร การใช้วิธีการพูดคุยหยาบปะเยียมเยียนหรือการเข้าถึงประชาชน  
จะได้ผลมากที่สุด จนอาจจะสรุปได้ว่าถ้าผู้สมัครไปเยือนถึงบ้านแบบเคาะ  
ประตูบ้าน (door - to door) ได้ก็มักจะไม่พลาดจะลงคะแนนเสียงให้  
เพราะชาวบ้านยังคงมีความเห็นใจ ซื่อสัตย์ รับประทานใคร (ผู้สมัคร) คนใดไว้  
ก่อนแล้วมักจะไม่กล้าบอกร้าย เพราะยังเกรงใจ และกับยาบ(ในใจ)"

จะเห็นได้ว่า ธงชัย หวานแก้ว ให้ความเห็นขยายออกไปว่าวิธีการหาเสียงที่จะ  
ใช้วิธีการใดนั้นขึ้นอยู่กับสภาพพื้นที่แต่ละจังหวัดเป็นสำคัญ โดยเห็นถึงสภาพและลักษณะของ  
จังหวัดหรือเขตเลือกตั้งเป็นหลักในการกำหนดวิธีการหาเสียง แต่สรุปได้ว่าวิธีการที่ได้ผล  
มากที่สุดก็คือวิธีการหาเสียงถึงตัว โดยการพูดคุยเยียมเยียนประชาชน จึงพอสรุปได้ว่า  
การหาเสียงโดยเข้าถึงประชาชน หรือการที่ผู้สมัครได้ติดต่อส่งข่าวสารและข้อมูลสู่  
ประชาชนได้โดยตรงเป็นวิธีการหาเสียงที่ได้ผลมากที่สุด ซึ่งวิธีการดังกล่าวก็คือ การส่ง  
สารระหว่างบุคคล (intrapersonal Communication) ของผู้สมัครสู่ประชาชน ซึ่งการ  
สื่อสารดังกล่าวตรงกับการศึกษาของ ลาร์สเฟลด์ และคณะ ที่กล่าวว่าประชาชนโดยส่วน  
ใหญ่จะได้รับอิทธิพลจากบุคคลทั้งโดยตรงและโดยอ้อมมากกว่าที่จะได้รับอิทธิพลจากสื่อสาร-  
มวลชนโดยตรงซึ่งเป็นการเข้าถึงการหาเสียงถึงประชาชนของผู้สมัครนั่นเอง จากความ  
สำคัญของการส่งข่าวสารไปสู่ประชาชนโดยวิธีการติดต่อให้ถึงตัวประชาชนให้มากที่สุด หรือ  
การติดต่อกับประชาชนได้โดยตรงโดยไม่ผ่านสื่อกลางใด ๆ ให้ได้มากที่สุดเท่าที่สามารถจะ  
กระทำได้ แต่อย่างไรก็ตามการใช้วิธีการสื่อสารดังกล่าว หากผู้สมัครนั้นอาจจะไม่สามารถ  
กระทำได้ทั่วถึงทุกคนหรือถึงแม้ว่าสามารถจะกระทำได้แต่ข่าวสารหรือการติดต่อส่งข่าวสาร  
นั้นอาจจะไม่มีอิทธิพลเพียงพอในการจูงใจโหม่น้าวใจประชาชนผู้ออกเสียงเลือกตั้งได้ คัง  
นั้นผู้สมัครจึงจำเป็นต้องหาสื่อกลางในการให้สื่อดังกล่าวทำหน้าที่แทนตนในการติดต่อสื่อสาร  
กับประชาชนอีกทอดหนึ่ง ส่วนสาเหตุหรือเหตุที่สำคัญอันเป็นปัจจัยที่ทำให้ผู้สมัครไม่สามารถ  
เข้าถึงประชาชนได้โดยตรงนั้นมีอยู่หลายประการด้วยกันซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้สมัครรับเลือก

---

<sup>7</sup>สัมภาษณ์ ธงชัย หวานแก้ว, อดีตผู้สมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร,  
23 กุมภาพันธ์ 2531.

ตั้งผู้ที่ได้รับการเลือกตั้งและผู้ที่ไม่ได้รับการเลือกตั้งเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ซึ่งแต่ละท่านให้ความเห็นเกี่ยวกับประเด็นในการหาเสียงที่ไม่อาจจะใช้วิธีการหาเสียงโดยเข้าถึงพบประชาชนได้โดยตรงไว้ ดังนี้

นิยม หนูศรีแก้ว อดีตผู้สมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร และอดีตสมาชิกสภาจังหวัดได้กล่าวว่า

"การหาเสียงโดยการพบปะประชาชน ซึ่งเป็นการหาเสียงแบบซึ่มลึกจะได้ผลมากแต่จะต้องใช้เวลาและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายเพราะถ้าไปถึงบ้านแล้วจะต้องพูดคุย กินน้ำกินปลาซึ่งบางวัน เจ็ด - แปดบ้าน ก็หมดเวลาแล้ว ดังนั้นจึงไม่อาจเข้าถึงประชาชนได้โดยตรงได้ทั้งหมด อันเนื่องมาจากระยะเวลาหาเสียงน้อย จำนวนประชากรมากเกินไป แม้แต่ผู้สมัครที่ได้รับการเลือกตั้งเป็นสมาชิกสภาผู้แทนแล้วก็ตาม ปรากฏว่าประชาชนยังไม่รู้จักเลยหรือไม่เคยเห็นก็มี"

ธงชัย หวานแก้ว อดีตผู้สมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรได้ให้เหตุผลในประเด็นนี้ว่า

"การที่ผู้สมัครไม่สามารถเข้าถึงประชาชนได้โดยตรงเป็นเพราะระยะเวลาในการหาเสียงมีน้อย ระยะทางในการหาเสียงมาก และการแบ่งเขตเลือกตั้งไม่ได้สัดส่วนกัน ทำให้ประชากรในแต่ละเขตมีจำนวนมากน้อยไม่เท่ากัน ดังนั้นการหาเสียง โดยวิธีนี้จึงต้องใช้จ่ายเงินเป็นจำนวนมาก"

ทั้ง นิยม หนูศรีแก้ว และ ธงชัย หวานแก้ว ให้ความเห็นตรงกันว่าสาเหตุที่ผู้สมัครไม่สามารถติดต่อกับประชาชนได้โดยตรงนั้น ซึ่งพอจะสรุปได้ว่า เนื่องจาก

1. ระยะเวลาหาเสียงมีน้อย
2. ต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก
3. จำนวนประชากรมีจำนวนมากอันเนื่องมาจากการแบ่งเขตเลือกตั้งไม่ได้สัดส่วน

ส่วนต่อกัน

บัญญัติ บรรทัดฐาน ได้แสดงความเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับการหาเสียงว่า

"การหาเสียงในเที่ยวแรก (ครั้งแรกที่สมัคร) โชคดีที่ระยะเวลาหาเสียงยาวนานมาก คือ สามารถหาเสียงได้ประมาณ 70 กว่าวัน (หลังจากรับสมัครแล้ว) เพราะการหาเสียงในช่วงนั้นมีความลำบากมาก พื้นที่กันดาร ถนน

หนทางคมนาคมไม่สะดวก ต้องนอนในพื้นที่อำเภอ ตำบล ซึ่งต่างกันในระยะนี้  
ระยะเวลาหาเสียงรู้สึกว่าจะน้อยลงไป ซึ่งผู้แทนเก่าอย่างผมคงไม่มีปัญหา แต่  
นำเป็นห่วงหรือสร้างความหนักใจแก่ผู้สมัครใหม่ที่ทั้งชาวบ้านและผู้สมัครไม่รู้จัก  
ซึ่งกันและกัน การทำความรู้จักคุ้นเคยกันรู้สึกจะลำบากไม่รู้จะเริ่มต้นอย่างไร  
จึงต้องใช้เวลาหาเสียงมาก ระยะเวลาซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการหาเสียง"

จะเห็นได้ว่า บัณฑิต บรรทัดฐาน ได้เน้นให้เห็นถึงความสำคัญและความจำเป็น  
ของระยะเวลาในการหาเสียงว่ามีความสำคัญยิ่ง โดยเฉพาะผู้สมัครหน้าใหม่ที่ยังไม่เป็นที่  
รู้จักและคุ้นเคยกับประชาชนยิ่งต้องอาศัย เวลามากในการทำความรู้จักคุ้นเคยต่อกันและกัน  
ซึ่งจากความคิดเห็นของผู้สมัครทั้งสามท่านที่กล่าวมาพอจะสรุปได้ว่าปัจจัยหรือเหตุผลที่ทำให้  
ผู้สมัครไม่สามารถเข้าถึงประชาชนได้โดยตรงหรือโดยวิธีเคาะประตูบ้านอันเนื่องมาจาก

1. ระยะเวลาในการหาเสียงน้อยเกินไป
2. ต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก
3. การแบ่งเขตเลือกตั้งทำให้เขตเลือกตั้งบางเขตมีประชากรมากบางเขตมี  
น้อย บางเขตพื้นที่กว้างใหญ่ บางเขตมีพื้นที่น้อย ซึ่งจากเหตุผลทั้ง 3 ประการ ผู้วิจัยจะได้  
แยกอธิบายเป็นข้อ ๆ เพื่อมองให้เห็นเด่นชัด ดังนี้

#### ระยะเวลาในการหาเสียงน้อยเกินไป

สำหรับระยะเวลาในการหาเสียงเลือกตั้งของผู้สมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้-  
แทนราษฎรนั้นได้บัญญัติไว้ในกฎหมายรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ.2522 ซึ่งผู้วิจัยได้  
แบ่งระยะเวลาออกเป็น 3 ลักษณะ โดยกำหนดตามสาเหตุการสิ้นสุดสมาชิกสภาของผู้แทน  
ราษฎร ซึ่งมีหลักการที่สำคัญดังนี้ คือ

ลักษณะแรก เป็นการกำหนดระยะเวลาหาเสียงจากอายุของสภาผู้แทนราษฎร  
สิ้นสุดโดยกำหนดใน มาตรา 100 ซึ่งกำหนดว่าเมื่ออายุของสภาผู้แทนราษฎรสิ้นสุดลง พระ  
มหากษัตริย์จะได้ทรงตราพระราชกฤษฎีกาให้มีการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรใหม่เป็น  
การเลือกตั้งทั่วไป ซึ่งต้องกำหนดวันเลือกตั้งภายใน 60 วันนับตั้งแต่วันที่อายุของสภาผู้แทน  
สิ้นสุดลงและวันเลือกตั้งต้องกำหนดวันเดียวกันทั่วราชอาณาจักร



จากลักษณะแรกจะเห็นได้ว่าระยะเวลาในการหาเสียงกำหนด ภายใน 60 วัน หลังจากสภาผู้แทนราษฎรหมดอายุลง คือหมดวาระ 4 ปี

**ลักษณะที่สอง** เป็นการกำหนดระยะเวลาหาเสียงจากการสิ้นสุดสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรจากเหตุการณยุบสภาผู้แทนราษฎร ซึ่งกำหนดไว้ใน มาตรา 101 ซึ่งกำหนดไว้ว่า "พระมหากษัตริย์ทรงไว้ซึ่งพระราชอำนาจที่จะยุบสภาผู้แทนราษฎรเพื่อให้มีการเลือกสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรใหม่ การยุบสภาผู้แทนราษฎรให้กระทำโดยพระราชกฤษฎีกา ซึ่งต้องกำหนดวันเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรใหม่เป็นการเลือกตั้งภายใน 90 วัน และวันเลือกตั้งนั้นต้องกำหนดวันเดียวกันทั่วราชอาณาจักร"

จากลักษณะที่สอง จะเห็นว่าระยะเวลาในการหาเสียงจะมากกว่าระยะเวลาในลักษณะแรก อาจจะเป็นเพราะการยุบสภาเป็นเหตุการณที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วทำให้สมาชิกสภาผู้แทนราษฎรไม่ได้เตรียมจึงต้องให้ระยะเวลาการหาเสียงมากกว่าในลักษณะแรก ก็เป็นได้

**ลักษณะที่สาม** เป็นการกำหนดระยะเวลาการหาเสียงจากการสิ้นสุดสมาชิกสภาของสภาผู้แทนราษฎรอันเนื่องมาจากนอกเหนือจากสาเหตุในลักษณะแรก และลักษณะที่สอง ซึ่งมีไว้ใน มาตรา 104

"เมื่อตำแหน่งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรว่างลงเพราะเหตุอื่นในตนนอกจากถึงคราวหมดอายุของสภาผู้แทนราษฎรหรือเมื่อมีการยุบสภาผู้แทนราษฎรให้มีการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรขึ้นภายในกำหนดเวลา 90 วัน เว้นแต่อายุของสภาผู้แทนราษฎรจะเหลือไม่ถึงหนึ่งร้อยแปดสิบวัน"

จะเห็นได้ว่าการกำหนดระยะเวลาเลือกตั้งในลักษณะที่สามนั้น ได้กำหนดระยะเวลาเดียวกับระยะที่สอง คือ ภายใน 90 วัน ซึ่งจากการกำหนดระยะเวลาทั้ง 3 ลักษณะดังกล่าวจะเห็นได้ว่าระยะเวลาที่ยาวนานที่สุดในการหาเสียงคือภายใน 90 วันหรือ 3 เดือนภายหลังจากการสิ้นสุดสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร แต่ความเป็นจริงแล้วระยะเวลาในการหาเสียงยิ่งลดน้อยลงไปอีก กล่าวคือไม่ถึง 90 วัน ซึ่งส่วนใหญ่ในระยะช่วงเวลากเลือกตั้ง 2 ครั้งสุดท้าย คือการเลือกตั้งในปี 2526 และปี 2529 อยู่ในระหว่าง 65-85 วันภายหลังจากสิ้นสุดสมาชิกสภา ซึ่งระยะเวลาดังกล่าวไม่พอเพียงสำหรับการหาเสียงโดยไป

พบกับประชาชนได้ทุกคน ประกอบกับผู้สมัครส่วนใหญ่จะหาเสียงโดยใช้ระยะเวลาดังกล่าว ในการหาเสียงประชาสัมพันธ์กับประชาชนหา ได้ทำการหาเสียงการเยี่ยมเยียนประชาชน ก่อนหน้าการเลือกตั้งแต่อย่างใดไม่ ดังนั้นจึงทำให้ระยะเวลาหาเสียงยังมีระยะเวลาสั้นลง ไปอีก ซึ่งระยะเวลาในการหาเสียงจึงไม่สามารถที่จะทำให้ผู้สมัครเข้าถึงประชาชนได้โดยตรงทุกคน หรือเกือบทุกคนนั่นเอง

### ต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก

การหาเสียงโดยวิธีเคาะประตูบ้านนั้นทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง เพราะการหาเสียงโดยวิธีการนี้เป็นวิธีการที่ผู้สมัครจำเป็นต้องเดินทางไป พบปะประชาชนทุกคนหรือเกือบทุกบ้าน ซึ่งการเดินทางไปพบปะนั้นจำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่าย เป็นอย่างมากยิ่งเขตเลือกตั้งที่มีพื้นที่อยู่ห่างไกลแล้วยิ่งต้องใช้เวลาและเสียค่าใช้จ่ายสูงตามไปด้วย ซึ่งการใช้จ่ายเงินในการหาเสียงนั้นจะต้องไม่เกินกำหนดที่ไว้ ซึ่งตามพระราชบัญญัติการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร พ.ศ.2522 มาตรา 32 บัญญัติว่า

“เมื่อได้ประกาศพระราชกฤษฎีกาให้มีการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในเขตเลือกตั้งใดผู้สมัครแต่ละคนจะใช้จ่ายเกี่ยวกับการเลือกตั้งทั้งหมดเกินสามแสนห้าหมื่นบาทไม่ได้ ทั้งนี้ไม่รวมถึงค่าธรรมเนียมการสมัคร” จะเห็นได้ว่ากรณีที่รัฐกำหนดมาตรานี้เพื่อกันไม่ให้มีการใช้จ่ายเงินในการหาเสียงมากเกินไปดังนั้นการหาเสียงโดยการไปพบปะประชาชนทุก ๆ คนจึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงมากหรือคูณยิ่งขึ้น แต่อย่างไรก็ตามสำหรับค่าใช้จ่ายในการหาเสียงส่วนมากแล้วผู้สมัครส่วนใหญ่จะใช้จ่ายเกินกว่ากฎหมายกำหนด ซึ่งคาดกันได้ว่าผู้สมัครที่ประสบผลสำเร็จมักจะใช้จ่ายเกินไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท บางคนใช้เกินกว่า 10 ล้านบาทก็มี<sup>8</sup>

### การแบ่งเขตเลือกตั้งและจำนวนสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรที่แตกต่างกัน

สำหรับในประเด็นนี้เป็นประเด็นที่เกิดขึ้นจากกฎหมายรัฐธรรมนูญ และกฎหมายเลือกตั้งในการแบ่งเขตเลือกตั้งและจำนวนสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ซึ่งผลต่อมาก็คือทำให้

<sup>8</sup> กรรมาล ทองธรรมชาติ สมบูรณ์ สุขสำราญ และ ปรีชา หงษ์ไกรเลิศ, การเลือกตั้งพรรคการเมืองและเสถียรภาพรัฐบาล, หน้า 53.

ขนาดของพื้นที่และจำนวนประชากรในแต่ละเขตเลือกตั้งไม่เท่ากันจึงเป็นข้อได้เปรียบและเสียเปรียบในการหาเสียงของผู้สมัครในแต่ละคน ดังนั้นการหาเสียงโดยการพบปะประชาชน หรือการเข้าถึงตัวประชาชนทุกคนนั้นจึงเป็นเรื่องที่เป็นไปได้ยากโดยเฉพาะเขตเลือกตั้งที่กว้างใหญ่จำนวนประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งมากยิ่งขึ้นตามลำดับ

ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมช อดีตนายกรัฐมนตรียุคอดีตสมาชิกรัฐสภาผู้แทนหลายสมัย และอาจารย์มหาวิทยาลัย ผู้คร่ำหวอดอยู่ในวงการเมืองของไทยจนได้ชื่อว่าเป็น "เสาเอกของประชาธิปไตย" ได้ให้ความเห็นในเรื่องนี้ว่า<sup>๑</sup>

"มันจำเป็นในต่างจังหวัด ในต่างจังหวัดนั้นจะว่าเขาไม่ได้เนื่องจากที่ดินแต่ละห้องที่ห่างกันเหลือเกิน ผมเคยไปหาเสียงในต่างจังหวัดกว่าจะพ้นจากหน่วยหนึ่งไปสู่หน่วยหนึ่งนั่งรถเสียเหนื่อยเลย สงสัยถ้าไม่ไปและไม่ได้ผลสักหนสองหนจะมาซ้ำอีกไม่ได้ แต่ถ้าไม่ทำอย่างนั้นเสียงก็ไม่ได้เพราะฉะนั้นเราต้องมีตัวแทนของเราหรือคนที่หวังคือที่เราอยู่ในหมู่บ้าน ตำบล ที่คอยรักษาคะแนนเสียงของเราไว้หรือคอยแก้แทนว่ามีคนมาตำหนิติเตียนหรือว่าร้าย หรือคอยบำรุงใจผู้ที่จะเลิกราพวกห้องกัน (เลิกการสนับสนุน)"

จะเห็นว่า ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมช ได้เน้นให้เห็นถึงการที่ห้องที่ห่างไกลกันจึงทำให้หาเสียงลำบากมากดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีหัวคะแนนหรือตัวแทนของผู้สมัครในการหาเสียงและหัวคะแนนจะคอยดูแลรักษามิให้คะแนนเสียงที่สนับสนุนผู้สมัครเปลี่ยนไป นั่นเอง

พาสกร จรุงรัตน์ อดีตสมาชิกรัฐสภาผู้แทนราษฎรให้ความเห็นในเรื่องนี้ว่า

"สำหรับเขตเลือกตั้งที่ 1 ของจังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นเขตเลือกตั้งที่กว้างใหญ่มากห้องที่บางห้องที่เป็นการทำให้อาคารติดต่อกันลำบากและโดยเฉพาะอย่างยิ่งชุมชนในภาคใต้ ลักษณะการตั้งบ้านเรือนโดยเฉพาะเขตชนบทจะอยู่ห่างไกลกันมากไม่ติดต่อกันเลยนอกจากเขตเมืองหรือชุมชนหนาแน่นเท่านั้นที่มีที่อยู่อาศัยติดต่อกันถ้าเอาถนนมาคลี่ขยายกันแล้ว จะพบว่าในเขตจังหวัดสุราษฎร์ธานีจะมีเนื้อที่ถึง 10,000 กิโลเมตร ดังนั้นในระยะเวลาจำกัดจึงไม่สามารถเข้าถึงประชาชนได้โดยตรงได้"

<sup>๑</sup>สัมภาษณ์ ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมช, จากบทโทรทัศน์ชุดการเมืองเรื่องการเลือกตั้ง 2475 - 2531 เส้นทางโทรทัศน์กองทัพบกช่อง 7, 20 มิถุนายน 2531.

พาสกร จรุงรัตน์ ให้ความเห็นโดยเน้นถึงขนาดของพื้นที่ในการหาเสียงและลักษณะของการตั้งถิ่นฐานของประชากรในภาคใต้ว่ามีลักษณะที่แตกต่างกันกับภาคอื่น ๆ ก็คือ จะอยู่อย่างกระจุกกระจายมากซึ่งในเรื่องนี้ สิทธิพร โพธิ์เพชร ให้ความเห็นสอดคล้องกันว่า<sup>10</sup>

"สำหรับภาคใต้เน้นจากลักษณะพื้นที่และความหนาแน่นของประชากรตลอดจนลักษณะของการตั้งถิ่นฐานซึ่งมีความต่างกับส่วนอื่นของเมืองไทย คือภาคใต้จะตั้งบ้านเรือนกระจายออกไปตามขนาดของพื้นที่ที่ตนเป็นเจ้าของ มีความลำบากมากในการที่จะเข้าถึงประชาชนได้ทุกคน โดยเฉพาะเขตที่ 1 (สุราษฎร์ธานี) มีถึง 8 อำเภอ กับ 2 กิ่งอำเภอ จึงทำให้การหาเสียงลำบากยิ่งขึ้น"

จะเห็นได้ว่าทั้ง พาสกร จรุงรัตน์ และ สิทธิพร โพธิ์เพชร ให้ความเห็นประเด็นที่ไม่สามารถหาเสียงโดยตรงว่าไม่สามารถกระทำได้ เนื่องจากเขตเลือกตั้งใหญ่มากและลักษณะการตั้งถิ่นฐานของประชากรอยู่กันห่างไกล ความหนาแน่นน้อย สำหรับในประเด็นนี้เมื่อพิจารณาถึงจำนวนสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรที่จะมีได้ และลักษณะการแบ่งเขตเลือกตั้งตามกฎหมายนั้นจะพบในรัฐธรรมนูญ มาตรา 90 บัญญัติว่า

"จำนวนสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรที่แต่ละจังหวัดจะพึงมีให้คำนวณตามเกณฑ์จำนวนราษฎรแต่ละจังหวัดตามหลักฐานการทะเบียนราษฎรที่ประกาศในปีก่อน ปีที่มีการเลือกตั้งหนึ่งแสนห้าหมื่นคนต่อสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรหนึ่งคน จังหวัดใดมีราษฎรไม่ถึงหนึ่งแสนห้าหมื่นคน ให้มีการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในจังหวัดนั้นได้หนึ่งคน ถ้าจังหวัดใดมีราษฎรเกินหนึ่งแสนห้าหมื่นคนก็ให้มีการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในจังหวัดนั้นเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งคนเศษของหนึ่งแสนห้าหมื่นถ้าถึงเจ็ดหมื่นห้าพันหรือกว่านั้นให้นับเป็นหนึ่งแสนห้าหมื่น

จังหวัดใดมีการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรได้ไม่เกินสามคนให้ถือเขตจังหวัดเป็นเขตเลือกตั้งและจังหวัดใดมีการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรได้ เกินสามคน ให้แบ่งเขตจังหวัดออกเป็นเขตเลือกตั้ง โดยจัดให้แต่ละเขตเลือกตั้งมีจำนวนสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรเขตละสามคน

<sup>10</sup>สัมภาษณ์ พาสกร จรุงรัตน์, อดีตสมาชิกสภาผู้แทนจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 23 กุมภาพันธ์ 2531.

ในกรณีที่แบ่งเขตเลือกตั้งในจังหวัดหนึ่งให้มีจำนวนสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรครบสามคนทุกเขตไม่ได้ ให้แบ่งเขตเลือกตั้งออกเป็นเขตเลือกตั้งที่มีสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรเขต ละสามคนเสียก่อนแต่เขตที่เหลือต้องไม่น้อยกว่าเขตละสองคน

ในกรณีที่จังหวัดใดมีการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรได้สี่คน ให้แบ่งเขตเลือกตั้งออกเป็นสองเขต เขตหนึ่งให้มีสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรสองคน"

จากรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ.2522 มาตรา 90 จะเห็นได้ว่าจำนวนสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรขึ้นอยู่กับจำนวนประชากรของแต่ละจังหวัดที่มีอยู่ และการแบ่งเขตเลือกตั้งก็แบ่งตามจำนวนสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร หากใช้แบ่งตามขนาดของพื้นที่ของแต่ละจังหวัดไม่ ดังนั้นเมื่อยึดหลักจำนวนประชากรจะเห็นได้ว่าเขตเลือกตั้งบางเขต ขนาดของพื้นที่กว้างใหญ่มากมีอยู่หลายอำเภอด้วยกัน แต่บางเขตเลือกตั้งมีขนาดพื้นที่ไม่มากนัก เช่น กรณีของเขตเลือกตั้งในกรุงเทพมหานคร เป็นต้น ดังนั้นจึงเป็นอุปสรรคและปัญหาอย่างยิ่งสำหรับเขตเลือกตั้งที่มีพื้นที่กว้างและประชากรอยู่อย่างกระจายอย่างเช่นในจังหวัดภาคใต้ ดังนั้น การหาเสียงโดยการเข้าไปถึงตัวจังหวัดทุกคนย่อมเป็นไปได้ และอีกอย่างหนึ่ง คือ การแบ่งเขตเลือกตั้งบางจังหวัด สมาชิกสภาผู้แทนได้ 1 คน 2 คน และ 3 คน จะเห็นได้ว่าผู้สมัครที่สมัครในเขตที่มีสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรได้ 3 คน ย่อมเสียเปรียบในการหาเสียง โดยเฉพาะการหาเสียงเข้าถึงตัวประชาชนเพราะขนาดของประชาชนที่แตกต่างกัน กล่าวคือประชากรของเขตเลือกตั้งที่มีสมาชิกสภาผู้แทนได้ 3 คน ย่อมมากกว่าเขตเลือกตั้งที่มีสมาชิกสภาผู้แทนได้เพียง 1 คน หรือ 2 คน

จากที่กล่าวมาแล้วจะเห็นได้ว่าในการหาเสียงโดยการเข้าถึงประชาชน หรือที่เรียกว่า "เคาะประตูบ้าน" ซึ่งเป็น การหาเสียงโดยที่ผู้สมัครเข้าถึงประชาชนผู้ออกเสียงโดยตรงซึ่งเป็นวิธีการที่เป็นที่ยอมรับว่าได้ผลมากที่สุด ย่อมเป็นไปได้ที่สามารถจะกระทำได้ทั่วทุกคนทั้งเขตเลือกตั้ง ดังนั้นผู้สมัครแต่ละคนจึงต้องใช้วิธีการอื่นในการติดต่อสื่อสารกับประชาชนที่มีลักษณะใกล้เคียงกันวิธีการเข้าถึงประชาชนโดยตรง นั่นคือการใช้ตัวแทนซึ่งจะทำหน้าที่แทนตนในการหาเสียง กล่าวคือผู้สมัครจะส่งข่าวสารข้อมูล โดยผ่านหรือให้บุคคลนำไปสู่ประชาชนอีกทอดหนึ่งนั่นเอง นั่นหมายความว่า ในการหาเสียงกับประชาชนของผู้สมัครส่วนใหญ่แล้วจะใช้วิธีการที่ผู้สมัครจะส่งข่าวสารข้อมูลต่าง ๆ ของคนที่มีอยู่ส่งต่อไปยังบุคคลซึ่งทำหน้าที่ เหมือนหรือเป็นตัวแทนผู้สมัคร จากนั้นตัวแทนหรือบุคคลนั้นก็ส่งข่าวสารไปสู่ประชาชนอีกทีหนึ่ง จากลักษณะดังกล่าวจะเห็นได้ว่าจากการที่ผู้สมัครไม่สามารถติดต่อ

สื่อสารกับประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งได้โดยตรง ดังนั้นผู้สมัครจำเป็นต้องใช้บุคคลเป็นตัวกลางหรือเป็นสื่อกลางในการนำข่าวสารข้อมูลต่าง ๆ ของตนไปสู่ประชาชน เพราะการส่งสารโดยใช้สื่อบุคคล เป็นการสื่อสารที่มีอิทธิพลต่อผู้รับสารมากที่สุดและสามารถที่แก้ไขเปลี่ยนแปลงในกรณีข่าวสารที่ส่งออกไปไม่ได้ผล หรือมีปฏิกิริยาย้อนกลับในทางที่ไม่ดี ดังนั้นสื่อบุคคลสามารถสร้างความเข้าใจเสียใหม่ จนเกิดความเห็นและเข้าใจร่วมกันกับผู้รับสาร ฉะนั้นสื่อบุคคลจึงมีส่วนที่สำคัญยิ่งในการติดต่อสื่อสาร ในเรื่องนี้จากการศึกษาของ Lazarsfeld, Berelson and Gaudet<sup>11</sup> พบว่าข่าวสารจากสื่อสารมวลชนไม่มีอิทธิพลเพียงพอในการตัดสินใจของประชาชนในการลงคะแนนเสียงเพราะการตัดสินใจของประชาชนส่วนใหญ่เกิดจากการได้พูดคุยกับบุคคลอื่นและบุคคลที่มีสมาชิกอื่น ๆ ในชุมชนมาพูดคุยบ่อย ๆ แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของบุคคลหรืออิทธิพลของบุคคลเช่นเดียวกัน จากการศึกษาของ Richardson พบว่าอิทธิพลของบุคคลมีมากกว่าสื่อสารมวลชนโดยเฉพาะขั้นตอนการตัดสินใจในการยอมรับความคิดเห็นใหม่<sup>12</sup>

จากความสำคัญของบุคคลในการที่มีอิทธิพลต่อการสื่อสารด้านอื่น ๆ แล้วบุคคลยังเป็นที่ยอมรับของประชาชนทั่วไปว่ามีอิทธิพลในการตัดสินใจอีกด้วยซึ่งบุคคลที่จะเป็นที่ยอมรับได้นั้น จะต้องเป็นบุคคลที่ชาวบ้านมีความสนใจไว้วางใจและสนใจในกิจกรรมต่าง ๆ ของชุมชนและเป็นผู้ที่เต็มใจและมีความสามารถที่จะอุทิศประโยชน์ได้มากเพื่อให้เกิดผลดีกับส่วนรวม บุคคลเหล่านั้นส่วนใหญ่แล้วคือผู้นำชุมชนนั่นเอง ซึ่งเป็นบุคคลที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อทัศนคติและการกระทำของชาวบ้านเป็นส่วนใหญ่ นั่นเอง ผู้นำชุมชนเหล่านั้นจะเป็นบุคคลที่อยู่ในชุมชนและมีความใกล้ชิดกับประชากรมากที่สุดอีกด้วย และมีเหตุผลอีกประการหนึ่งที่ทำให้มีการใช้บุคคลเป็นสื่อในการติดต่อสื่อสารกันนั้นคือเกิดจากโครงสร้างและวัฒนธรรมของไทยที่เป็นอยู่เอื้ออำนวยต่อการมีอิทธิพลของบุคคลซึ่งโครงสร้างและวัฒนธรรมของไทยประกอบด้วย

<sup>11</sup>Paul F. Lazarsfeld, Bernard Berelson and Hezel Gaudet, *The People's Choice : How the Voter Makes up His Mind in a Presidential Campaign*, p.151.

<sup>12</sup>Lee Richardson, *Dimension of Communication* (Englewood Cliffs, N.J. : Prentice - Hall, 1969), p.22.

1. โครงสร้างสังคมไทยเป็นรูปแบบความสัมพันธ์แบบเครือญาติ (kinship) กลุ่มเครือญาติมีความสำคัญยิ่งในสังคมชนบทไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกพี่ลูกน้องรวมทั้งครอบครัวที่เกี่ยวข้องบุคคลเหล่านี้จะมีความสัมพันธ์กันอย่างไรใกล้ชิดช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ กลุ่มเครือญาติเป็นกลุ่มเฉพาะที่บุคคลหนึ่งจะให้ความนับถือต่อไปจากบุคคลอื่นในสังคมชนบท ทำให้เกิดความผูกพันช่วยเหลือกันไม่ว่าจะถูกต้องทํานองคลองธรรมหรือไม่ จึงเปรียบเสมือนเป็นแหล่งของความร่วมมือช่วยเหลือและคุ้มครองกันทางจิตสำนึกที่ ทำให้ความสัมพันธ์แบบระบบเครือญาติมีรากเหง้าที่ลึกซึ้ง แม้ว่าปัจจุบันจะมีการพัฒนาสังคม-เศรษฐกิจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ในความสัมพันธ์ดั้งเดิม แต่นักวิชาการยังพบว่าสังคมชนบทยังคงมีความผูกพันอันแน่นแฟ้นอย่างสูง<sup>13</sup>

2. โครงสร้างสังคมไทยมีลักษณะความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ (patronage and client Model) ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์เป็นความสัมพันธ์ของบุคคล กลุ่มบุคคลที่มีลักษณะเกื้อกูลกัน 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายมีฐานะดีกว่ากับผู้มีฐานะด้อยกว่า 2 ฝ่ายต่างก็มีประโยชน์อันเกี่ยวข้องกันจนกระทั่งความสัมพันธ์แปรเปลี่ยนไป เมื่อผลประโยชน์เปลี่ยนแปลงลักษณะกลุ่มแบบอุปถัมภ์ในสังคมไทยจะต้องมีหัวหน้าและลูกน้องไม่ว่ากลุ่มจะถูกจัดตั้งอย่างเป็นทางการหรือไม่ก็ตาม ความสัมพันธ์ของ 2 ฝ่ายจะต้องอยู่ในลักษณะนี้ ภายใต้ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์พันธะกรณีของกลุ่มลูกน้องจึงมักถูกแบ่งฝ่ายขึ้นอยู่กับผู้อุปถัมภ์ในแต่ละส่วน ในพื้นที่หลายภูมิภาคของไทยจะพบว่าลักษณะแบ่งเป็นฝักฝ่าย (factionalism) เป็นสิ่งที่แพร่หลายทั่วไปในชนบท

3. โครงสร้างสังคมไทยผูกพันอยู่กับวัฒนธรรม ความเชื่อตามสิ่งที่อยู่เหนือธรรมชาติและการตีความในคติของพุทธศาสนา ตัวอย่างเช่น วิญญาณ เชื่อผี และพุทธแนวบนพรหมณ์ เชื่อกฎแห่งกรรม และวัตถุสงสาร ซึ่งมองว่าฐานะของคนเราทุกวันนี้เกิดจากผลบุญและบาปอันสร้างสมมาแต่ชาติปางก่อน ผู้มีฐานะดีแสดงว่าชาติก่อนบุคคลผู้นั้นกระทำดีมาตลอด หากทำกรรมชั่วก็เป็นผลมาจากการกระทำตรงกันข้ามเป็นความเชื่อเรื่องภพหน้าชาติหน้า หลักความเชื่อบุญและบาปอันเป็นแนวความเชื่อเรื่องอนิจจังความไม่เที่ยงแท้แน่นอน

<sup>13</sup> กาญจนนา แก้วเทพ, จิตสำนึกของชาวนา (กรุงเทพฯ : เจ้าพระยาการพิมพ์, 2527).

ของมนุษย์ การทำบุญจะได้รับกุศลก่อให้เกิดความเจริญของตัวส่งไป หากสร้างบาป บาปนั้น  
จะต้องตอบสนอง เป็นต้น<sup>14</sup>

อาจกล่าวได้ว่า วัฒนธรรม ความเชื่อของคนไทยส่วนใหญ่เป็นการผสมผสานกัน  
กล่าวคือ มีลักษณะของความเป็นตัวของตัวเองกับการเคารพอาวุโสแบบยอมรับอำนาจความ  
เป็นปัจเจกชนนิยมแบบไทยแตกต่างจากทางวัฒนธรรมตะวันตกเพราะของไทยเป็นความเป็น  
ตัวของตัวเองแบบไม่สนใจ หรือผูกพันต่อสถาบันของสังคม (anomic individualism)  
จึงเป็นหน่วยส่วนรวมมีลักษณะไม่มีความรับผิดชอบต่อสังคมมุ่งแต่ความอิสระส่วนตัว แต่ใน  
ขณะเดียวกันสังคมไทยก็ประกอบด้วย การเคารพยอมรับอำนาจแบบระบบอาวุโส<sup>15</sup>

จากบทบาทความสำคัญของบุคคลและตามโครงสร้างและวัฒนธรรมของไทยที่เอื้อ  
อำนวยที่ทำให้บุคคลที่เป็นผู้นำสามารถมีอิทธิพลอำนาจบารมีในการโน้มน้าวจิตใจได้นั้นหมายถึง  
ถึง เมื่อมีการเลือกตั้งผู้สมัครมีการรณรงค์หาเสียง เมื่อผู้สมัครไม่สามารถติดต่อกับประชาชน  
ได้โดยตรงจึงต้องใช้สื่อบุคคลเป็นตัวกลางหรือตัวแทนของผู้สมัคร ทุกคนจึงให้ความสนใจใน  
ตัวผู้นำชุมชนที่มีอยู่ในชุมชนหมู่บ้านต่าง ๆ และจึงเข้ามาเป็นหัวคะแนนให้กับตนเอง ความ  
เป็นผู้นำเหล่านั้นหมายถึงศักยภาพและอิทธิพลที่มีต่อประชาชน อันจะส่งผลไปสู่ผลของการ  
เลือกตั้งที่อาจจะทำให้ผู้สมัครได้รับเลือกตั้งหรือไม่ได้รับการเลือกตั้งก็ได้

จากเหตุผลที่ได้กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น จึงกล่าวได้ว่าการที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งไม่  
สามารถเข้าถึงประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งได้โดยตรง จึงต้องติดต่อสื่อสารผ่านผู้นำ  
ชุมชน เพื่อเป็นตัวกลางระหว่างผู้สมัครรับเลือกตั้งกับประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งการ  
ใช้ผู้นำชุมชนเป็นตัวกลางในการติดต่อสื่อสารในการเลือกตั้งจึงเป็นที่มาของ "หัวคะแนน"  
ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ให้ไว้ทุกประการ

<sup>14</sup>ชาติชาย ณ เชียงใหม่, "การเมืองของกลุ่มในบ้านภาคเหนือการวิเคราะห์  
โดยใช้แนวคิดทางสังคม," รัฐศาสตร์สาร, (พฤษภาคม-สิงหาคม, 2526), 45 - 126.

<sup>15</sup>ลิขิต อีร์เวคิน, การเมืองไทยช่วงมิถุนายน 2475 ถึงรัฐประหาร 2500  
การต่อสู้ระหว่างระบอบราชการกับประชาธิปไตย", ใน การเมืองการปกครองไทย ลิขิต  
อีร์เวคิน (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สามศาสตร์, 2528), หน้า 254 - 155.



### คุณสมบัติและลักษณะของหัวคะแนน

จากการที่หัวคะแนนได้เข้ามามีบทบาทและเป็นส่วนหนึ่งของการเลือกตั้งของไทย เรานั้น จะเห็นว่าหัวคะแนนมีบทบาทที่สำคัญอันจะนำมาซึ่งการได้เป็นผู้แทนหรือไม่ได้เป็นผู้แทนของผู้สมัคร ดังนั้นการที่ผู้สมัครแต่ละคนจะใช้หรือเลือกหัวคะแนนในการหาเสียงนั้น จะมีหลักการอย่างไรหรือมีลักษณะคุณสมบัติตัวอย่างไรนั้น ในเรื่องนี้ นายชวน หลีกภัย อดีต รัฐมนตรีหลายกระทรวง สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร 7 สมัย จากจังหวัดศรีสะเกษ และอดีต ประธานสภาผู้แทนราษฎรได้ให้ความเห็นในเรื่องนี้ว่า<sup>16</sup>

"การตั้งหัวคะแนน หรือมีหัวคะแนน นั้น เป็นเรื่องปกติธรรมดาของการหาคะแนนเสียงจากประชาชนแต่วิธีการตั้งหัวคะแนนนั้นต้องดูว่าเราตั้งหัวคะแนนโดยคำนึงถึงอุดมการณ์ของพรรคและนำผู้ที่มีความเลื่อมใสต่อนโยบายและอุดมการณ์ของพรรคหรือจ้างคนมาเป็นเครื่องมือในการหาคะแนนเสียงให้เรา"

ชวน หลีกภัย ยอมรับการที่เกิดขึ้นหัวคะแนนในการหาเสียงเลือกตั้งสำหรับการตั้งหรือมีหัวคะแนนนั้น ชวน หลีกภัย ชี้ให้เห็นว่าขึ้นอยู่กับตัวเราที่จะตั้งบุคคลที่มีอุดมการณ์ และเลื่อมใสต่อนโยบายพรรคเป็นหัวคะแนนหรือจ้างบุคคลมาเป็นหัวคะแนนในการหาเสียงเท่านั้นโดยแยกให้เห็นว่าหัวคะแนนประเภทแรกเป็นผู้มีอุดมการณ์ และมีความเลื่อมใสต่อนโยบายพรรค ประเภทหลังเป็นบุคคลที่ถูกสร้างขึ้นมาเป็นหัวคะแนน

พาสกร จรูญรัตน์ ให้ความเห็นในเรื่องนี้ว่า "คุณสมบัติ หรือผู้ที่จะมาเป็นหัวคะแนนนั้นจะต้อง

- 1) เป็นผู้ที่มีอุดมการณ์ทางการเมืองตรงกัน
- 2) เป็นผู้ที่อยู่ในความเชื่อถือของประชาชนในท้องถิ่น เช่น ผู้นำทางธรรมชาติ ผู้นำทางการเมือง
- 3) จะต้องมีไม่ต้องการผลประโยชน์ตอบแทน"

จะเห็นได้ว่าทั้ง ชวน หลีกภัย และ พาสกร จรูญรัตน์ ต่างคัดเลือบุคคลมาเป็นหัวคะแนนโดยเน้นบุคคลที่มีอุดมการณ์ทางการเมืองตรงกันเป็นสำคัญ แต่การเป็นหัวคะแนน

<sup>16</sup>สัมภาษณ์ ชวน หลีกภัย, จากบทโทรทัศน์ชุดการเมืองเรื่องการเลือกตั้ง 2475 - 2531 เสนอทางสถานีโทรทัศน์กองทัพบก ช่อง 7, 20 มิถุนายน 2531.

ซึ่งเปรียบเสมือนตัวผู้สมัครนั้น หัวคะแนนจะต้องมีคุณสมบัติหลายประการอีกมาก จากการ  
ศึกษาของ เศรษฐพร คูศรีพิทักษ์<sup>17</sup> ได้กล่าวว่าบุคคลที่จะเป็นหัวคะแนนได้ดีในแต่ละหมู่บ้าน  
ตำบลและ อำเภอ นั้น น่าจะเป็นบุคคลที่มีคุณลักษณะเด่น ๆ ดังนี้ คือ

- 1) เป็นบุคคลสำคัญของท้องถิ่น
- 2) เป็นบุคคลที่มีฐานะครอบครัวดีพอสมควร
- 3) เป็นบุคคลที่ชาวบ้านเคารพนับถือเกรงอกเกรงใจ
- 4) เป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกว้างขวางทั่วไป
- 5) เป็นบุคคลที่มีตำแหน่งหน้าที่การงานมั่นคง
- 6) เป็นบุคคลที่ประกอบอาชีพสุจริต
- 7) เป็นผู้อาวุโสของ หมู่บ้าน หรือตำบล หรือ อำเภอ

จากลักษณะของบุคคลที่มีลักษณะเด่น ๆ หลายประการดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนี้  
หมายถึงบุคคลซึ่งมีอาชีพ หรือประกอบกิจการอาชีพ ดังนี้

1. ข้าราชการหรืออดีตข้าราชการ เช่น ผู้ว่าราชการจังหวัด นายอำเภอ ผู้  
บังคับกอง หรือสารวัตรตำรวจ ปลัดอำเภอ เป็นต้น ทั้งนี้โดยจะต้องเป็นบุคคลที่ประชาชน  
รักมากกว่าเกลียดชังบรรดาอดีตข้าหลวงก็ดี นายอำเภอก็ดี จะเป็นผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่น  
เพราะมีคนรู้จักมากมีคนรักนับถือ ซึ่งจะเชื่อมโยงไปสู่หัวคะแนนอื่น ๆ ด้วย สำหรับข้าราชการ  
การประจํานั้นก็นับว่ามีบทบาทสำคัญมากโดยเฉพาะ นายอำเภอ ปลัดอำเภอเพราะสามารถให้คุณ  
โทษผู้สมัครได้

2. พระหรือเจ้าอาวาส วัดกับบ้านเป็นของคู่กันฉะนั้นเจ้าอาวาสจึงมีอิทธิพลทาง  
จิตใจต่อชาวบ้านเป็นอย่างสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเจ้าอาวาสซึ่งเคร่งในศีลธรรม และถ้า  
มีอิทธิปาฏิหาริย์ประกอบด้วยก็ยิ่งจะมีบารมีกว้างไกลออกไป ฉะนั้นพระที่มีลูกศิษย์มาก ๆ  
ย่อมส่งผลกระทบต่อทางเลือกตั้งได้ เพราะถึงอย่างไรชาวบ้านก็ย่อมจะฟังพระอยู่ดี ดังนั้น  
ถ้าพระบอกว่าผู้สมัครคนใดไม่ดีก็เป็นการยากเหลือเกินที่จะได้คะแนนในหมู่บ้านหรือตำบลนั้น  
ตรงกันข้ามถ้าเจ้าอาวาสบอกว่า ผู้สมัครคนไหนดีควรเลือก ชาวบ้านก็จึงจะคล้อยตาม

<sup>17</sup> เศรษฐพร คูศรีพิทักษ์, ถ้าอยากเป็นผู้แทน (กรุงเทพมหานคร : สมาคม-  
สังคมศาสตร์แห่งประเทศไทย, 2530), หน้า 38 - 44.

3. กรรมการวัด มัสยิด โรงเรียน นอกจากเจ้าอาวาส และพระที่เป็นที่เคารพนับถือของชาวบ้านแล้วกรรมการวัดที่มีอิทธิพลอย่างสำคัญในการหาเสียง เพราะโดยส่วนใหญ่แล้วกรรมการวัดมักจะประกอบด้วยบุคคลที่กว้างขวางในหมู่บ้านนั้น ๆ ส่วนมัสยิดหรือสุเหร่าของบรรดาชาวมุสลิมมีความสำคัญ เช่นเดียวกับกรรมการวัดและกรรมการมัสยิด

4. กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และสารวัตรกำนัน กำนัน ผู้ใหญ่บ้านในปัจจุบันนี้มากจากการเลือกตั้ง ฉะนั้นจึงรู้ว่าการลงคะแนนเสียงของประชาชนในหมู่บ้านต่าง ๆ เป็นอย่างไร กำนันผู้ใหญ่บ้านมักจะเป็นบุคคลที่กว้างขวางของท้องถิ่น เป็นผู้ที่มีอิทธิพล เป็นที่เคารพนับถือของคนในหมู่บ้าน

5. สมาชิกสภาจังหวัด และสมาชิกสภาเทศบาล สมาชิกสภาจังหวัด (ส.จ.) และสมาชิกสภาเทศบาล (ส.ท.) เป็นบุคคลที่ผ่านการเลือกตั้งมาอย่างโชกโชน ฉะนั้นจึงเป็นบุคคลที่คุ้นเคยกับการหาเสียงเลือกตั้งดีพอสมควร โดยเฉพาะ ส.จ. จะมีความชำนาญในอำเภอที่เขาได้รับเลือกตั้ง และในเขตเทศบาล ส.ท. จะช่วยได้มากโดยเฉพาะอย่างยิ่งนายกเทศมนตรี และเทศมนตรีจะเป็นผู้มีอิทธิพลมากพอสมควรในแต่ละเทศบาลซึ่งจะช่วยได้มาก

6. ครู อาจารย์ ครูประจำบาล จะเป็นผู้ที่ชาวบ้านรู้จักดีมากที่สุด และโดยทั่วไปแล้วครูมักจะเป็นบุคคลที่ได้รับความเคารพนับถือมากที่สุดคนหนึ่งในหมู่บ้าน ที่สำคัญ คือ เด็กนักเรียนมักจะมีใจรักเคารพ เชื่อฟังครูมาก ดังนั้นถ้าครูจะขอร้องอะไรก็ยอมไม่เป็นภาระยาก โดยเฉพาะครูใหญ่ซึ่งอายุมาก ๆ อาจจะมีลูกศิษย์ลูกหาทั้งหมู่บ้านก็ได้

7. แพทย์ประจำตำบล หมอเป็นผู้ที่มีพระคุณต่อชาวบ้านถ้าไม่ไปทรมอนหน้าเลือดแล้ว แพทย์ประจำตำบลมักจะเป็นบุคคลที่ได้รับความเคารพยกย่องจากชาวบ้านมากเป็นพิเศษเพราะอาชีพหมอเป็นอาชีพที่มีเกียรติ

8. พ่อค้า คหบดี พ่อค้าพาณิชย์ ที่ประกอบอาชีพจนร่ำรวยมีฐานะมั่นคง ย่อมจะเป็นที่นับถือของบรรดาพ่อค้าด้วยกันและมักจะเป็นผู้ที่มีความกว้างขวางในสังคมของอำเภอหรือตำบลนั้น ๆ ด้วยไม่ว่าจะเป็นเจ้าแม่โรงสี โรงเลื่อย โรงน้ำแข็ง บ่อน้ำนั้น หรือโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ พ่อค้าคหบดีเหล่านี้มักจะมีบริวารมากบริวารอาจจะมีทั้งคนงานและคนที่เคารพนับถืออีกด้วย

9. ประธานสหภาพแรงงาน ในห้องที่ที่มีโรงงานอุตสาหกรรมมาก นอกจากพ่อค้า คหบดี และเจ้าของโรงงานแล้ว บุคคลที่มีความสำคัญยิ่ง ได้แก่ ประธาน สหภาพแรงงาน หรือหัวหน้าคนงานตลอดจนผู้รับผิดชอบสโมสรต่าง ๆ เพราะเขามักจะอยู่ในฐานะที่คนงาน ด้วยกันเชื่อถือไว้วางใจ

10. ผู้รับเหมาก่อสร้าง บุคคลอีกประเภทหนึ่งที่ใกล้ชิดประชาชนมาก ได้แก่ ผู้รับเหมาก่อสร้างถนนของท้องถิ่น บุคคลเหล่านี้มีโอกาสคลุกคลีกับประชาชนบางครั้งที่มีการ นำเอารถไถหรือรถเกรคไปขุดถนนทำให้ถนนมีสภาพดีขึ้น ซึ่งเป็นการผูกพันน้ำใจประชาชน ได้อย่างดียิ่ง

11. นักเลงอันธพาลหรือเจ้าพ่อประจำถิ่น บุคคลเหล่านี้มีความสำคัญมาก การ ที่ท่านไปพบเขานั้นไม่ใช่เรื่องเสียหายนัก ท่านอาจจะไม่ต้องไปขอร้องให้เขาช่วยเหลืออะไร ท่านเพียงแต่ไม่ให้มีการกลั่นแกล้งกันเท่านั้นก็เพียงพอ เพราะบุคคลประเภทนี้ถ้าให้เป็นศัตรู ก็มักจะตามรังควานกลั่นแกล้งให้เสียเวลาหาเสียงด้านอื่น ๆ

จะเห็นได้ว่า เศรษฐพร คูศรีพิทักษ์ ได้เน้นถึงบุคคลที่จะมาเป็นหัวคะแนนว่าจะ ต้องมีลักษณะเด่น ๆ หลายอย่าง แต่อย่างไรก็ตามจะเห็นว่า เศรษฐพร คูศรีพิทักษ์ ให้ ความสำคัญแก่ตัวบุคคลที่จะมาเป็นหัวคะแนนเป็นอย่างมาก

ธงชัย หวานแก้ว ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับคุณสมบัติ หรือลักษณะที่ผู้สมัครจะต้อง เลือกเป็นหัวคะแนนนั้นจะต้องคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

1. ชื่อเสียง
2. ตำแหน่งหน้าที่
3. ความเชื่อถือได้
4. ฐานะ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม
5. มนุษย์สัมพันธ์
6. ความสามารถในการพูด

จะเห็นได้ว่าทั้ง เศรษฐพร คูศรีพิทักษ์ และ ธงชัย หวานแก้ว ได้ให้ผู้ที่จะมา เป็นหัวคะแนนได้นั้นจะต้องมีคุณสมบัติโดยท่านทั้งสองเน้นที่ตัวบุคคลเป็นหลักทั้งฐานะ อาชีพ การงานและการมีชื่อเสียงโดยไม่ได้คำนึงถึงเรื่องอุดมการณ์ทางการเมือง แคนความคิด

ทางการเมืองและการเลือกในนโยบายของพรรค ของผู้ที่จะมาเป็นหัวหน้าคณะ เช่น 2 ท่านแรก แต่อย่างไรก็ตาม ธงชัย หวานแก้ว ได้เพิ่มอีกประเด็นหนึ่งก็คือการมีมนุษยสัมพันธ์ และความสามารถในการพูดของหัวหน้าคณะ ซึ่งธงชัย หวานแก้ว ได้ชี้ให้เห็นว่ามีความจำเป็น อย่างยิ่งของผู้ที่จะมาเป็นหัวหน้าคณะ

จากคุณสมบัติของบุคคลที่จะมาเป็นหัวหน้าคณะแล้วนั้นในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยพยายามแบ่งแยกประเภทหรือจัดลักษณะของหัวหน้าคณะแต่ละคนว่า จะมีลักษณะเป็นประเภทใด ซึ่งเป็นความพยายามของผู้วิจัยเองที่จะให้ได้เห็นอย่างเด่นชัดมากยิ่งขึ้น

### ประเภทของหัวหน้าคณะ

จากที่กล่าวมาแล้วว่า เป็นความพยายามของผู้วิจัยเองในการที่จะจัดประเภทของหัวหน้าคณะที่ช่วยในการหาเสียง เลือกตั้งให้กับผู้สมัครรับเลือกตั้งว่าจะมีกี่ประเภทด้วยกัน โดยผู้วิจัยพยายามจัดแบ่งประเภทให้สอดคล้องและตรงกับข้อเท็จจริงอย่างมากที่สุด สำหรับในเรื่องการแบ่งประเภทของหัวหน้าคณะปรากฏว่ายังไม่มีใครได้ศึกษาอย่างจริงจัง แต่ก็มีอยู่บ้างที่ได้กล่าวอ้างถึงและพยายามแยกประเภทของหัวหน้าคณะซึ่งพอจะสรุปได้ ดังนี้

คมกริช วัฒนเสถียร<sup>18</sup> ได้พยายามแบ่งประเภทของหัวหน้าคณะโดยกำหนดคุณสมบัติจำนวนและหน้าที่ของหัวหน้าคณะของแต่ละประเภทในการหาเสียงช่วยเหลือผู้สมัคร ซึ่งแบ่งโดยใช้พื้นที่ในการหาเสียงเป็นเกณฑ์โดยแบ่งออกเป็น 4 ประเภทด้วยกันคือ

1. หัวหน้าคณะระดับหมู่บ้าน หัวหน้าคณะระดับหมู่บ้าน คือ บุคคลที่อยู่ในหมู่บ้าน แต่ละหมู่บ้านที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้สมัครให้เป็นหัวหน้าคณะ ซึ่งคุณสมบัติของหัวหน้าคณะระดับหมู่บ้านจะต้องเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงดีในหมู่บ้านเป็นผู้ที่ได้รับความเคารพนับถือจากชาวบ้าน ได้แก่ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน หัวหน้ากลุ่มชาวนา พ่อค้า ครู เป็นต้น สำหรับจำนวนนั้นขึ้นอยู่กับประชากรของหมู่บ้าน แต่โดยปกติหัวหน้าคณะ 1 คน ต่อผู้เลือกตั้ง 100 คน

2. หัวหน้าคณะระดับตำบล ในตำบลหนึ่งมีหลายหน่วยเลือกตั้งจึงต้องมีหัวหน้าคณะระดับตำบลคอยประสานกับหัวหน้าคณะระดับหมู่บ้าน และหน่วยเหนือขึ้นไป คุณสมบัติของหัวหน้าคณะประเภทนี้คือ จะต้องมีความอาวุโสพอควรเป็นที่เคารพของหัวหน้าคณะระดับหมู่บ้าน ซึ่งอาจจะได้แก่ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน อดีตข้าราชการ นักธุรกิจ อดีตผู้สมัครรับเลือกตั้งระดับ

ท้องถิ่น หรือสมาชิกสภาจังหวัด สมาชิกสภาเทศบาล เป็นต้น ตามปกติแล้วจำนวนหัวคะแนนในระดับนี้ มีตำบลละ 1 คน

3. หัวคะแนนระดับอำเภอ หัวคะแนนระดับอำเภอจะต้องมีเพื่อทำหน้าที่ติดต่อประสานงานที่ใกล้ชิดที่สุดระหว่างหัวคะแนนระดับต่ำกว่ากับหัวคะแนนระดับสูง เพราะผู้สมัครไม้อาจจะไปพบกับหัวคะแนนระดับหมู่บ้าน ตำบล ได้อย่างทั่วถึงด้วยตนเองได้ คุณสมบัติของหัวคะแนนระดับอำเภอนี้ จะต้องเป็นบุคคลที่หัวคะแนนระดับหมู่บ้านและตำบลให้ความเคารพ เชื่อฟัง อาจจะได้แก่ อดีตนายอำเภอ สารวัตรอำเภอ อดีตนักปกครอง อาจารย์ใหญ่ สมาชิกสภาจังหวัด ครู นายควม ประธานสหภาพแรงงาน นายกษมาคม เป็นต้น สำหรับจำนวนนั้นส่วนใหญ่จะใช้ 1 คน ต่อหนึ่งอำเภอ

4. หัวคะแนนระดับจังหวัด สำหรับหัวคะแนนระดับจังหวัด ถ้าผู้สมัครเห็นว่าต้องมีหัวคะแนนในระดับนี้ ก็จะต้องควบคู่กับผู้อำนวยการเลือกตั้งโดยจะแยกหน้าที่การทำงาน หัวคะแนนระดับจังหวัดถือว่าสุดท้ายของหัวคะแนนทั้งหลาย คุณสมบัติของหัวคะแนนประเภทนี้ ควรจะต้องมีประสบการณ์ในการเลือกตั้งมาก่อน อาจเคยเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร หรือเคยสมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรมาแล้ว เป็นต้น

สมบัติ จันทรวงศ์<sup>19</sup> ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง "การเมืองเรื่องการเลือกตั้ง ศึกษาเฉพาะกรณีการเลือกตั้งทั่วไป พ.ศ. 2529" ซึ่งได้กล่าวไว้ในส่วนของหัวคะแนน โดยสมบัติ จันทรวงศ์ พยายามแยกประเภทของหัวคะแนนโดยอาศัยลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้งและตามบทบาทหน้าที่ของหัวคะแนน โดยได้แบ่งออกเป็น 2 ประเภทด้วยกัน คือ

1. หัวคะแนนหลักหรือหัวคะแนนอันดับหนึ่ง เป็นผู้ที่มีความผูกพันสนิทสนมกับผู้สมัครทางใดทางหนึ่งมาก่อนการเลือกตั้ง อาจจะเป็นญาติพี่น้อง หรือเคยมีบุญคุณอุปถัมภ์กันมาก่อน ให้ความสนับสนุนโดยสุจริตไม่ได้หวังอามิสสินจ้างตอบแทนในรูปใดรูปหนึ่งในทันทีทันใด ปกติหัวคะแนนระดับหนึ่งนี้จะไม่ไปสัมผัสชาวบ้านในระดับของตน (แปรเสียงให้เป็นคะแนน) โดยตรง แต่จะเป็นตัวกลางติดต่อและควบคุมหัวคะแนนระดับต่าง ๆ เป็นคนสำคัญอยู่ใน

<sup>19</sup> คมกริช วัฒนเสถียร, ผู้แทนที่เค็ด (กรุงเทพมหานคร : บริษัทศรีสมบัติการพิมพ์, 2527), หน้า 104 - 112.

ระดับร่วมวางแผนการเลือกตั้ง และยังอาจจะมีบทบาทช่วยเหลือด้านการเงินแก่ผู้สมัครอีกด้วย หัวคะแนนหลักจะช่วยผู้สมัครคนใดคนหนึ่ง โดยเฉพาะหัวคะแนนหลักซึ่งจะเป็นได้ตั้งแต่ผู้นำท้องถิ่นระดับต่าง ๆ ของจังหวัด อำเภอ ไปจนถึงตำบลหรือพ่อค้านักธุรกิจใหญ่ ครูใหญ่ สจ. สท. กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน คนสำคัญ ๆ ที่ชาวบ้านหลายหมู่บ้านรู้จัก และให้ความเคารพนับถือ

2. หัวคะแนนระดับรองหรือหัวคะแนนระดับล่าง คือผู้ที่ไม่ได้มีความสนิทสนมกับผู้สมัครมาก่อนการเลือกตั้งถ้ามีก็มีเพียงผิวเผิน แต่มีความสัมพันธ์กับหัวคะแนนหลักของผู้สมัครรับเลือกตั้งนั้น ๆ การเข้ามาทำงานให้กับผู้สมัครก็เพราะจากการขอร้อง หรือผลงานของหัวคะแนนหลักการทำงานของหัวคะแนนระดับรองคาดหวังค่าจ้างหรือค่าตอบแทนที่ชัดเจนเป็นคร่าว ๆ ไป โดยหัวคะแนนหลักกำหนดอัตราค่าจ้างให้แทนผู้สมัคร ถ้ากรณีผู้สมัครเป็นประเภทตัวจริงคนเดียว หัวคะแนนระดับรองจะไม่รับช่วยผูกขาดเฉพาะราย อาจจะได้รับงานให้กับผู้สมัครหลาย ๆ คนพร้อมกันจนครบจำนวนผู้แทนในเขตนั้น ๆ เพราะฉะนั้นย่อมหมายถึงค่าตอบแทนที่มากขึ้น ผลงานนอกจากขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์มากน้อยกับหัวคะแนนหลักแล้วยังขึ้นอยู่กับอัตราค่าจ้างด้วย และไม่มีข้อผูกพันกันเลยไม่กว่าการเลือกตั้งเฉพาะครั้งสำหรับความซื่อสัตย์ของหัวคะแนนระดับล่าง ผู้สมัครและหัวคะแนนหลักไม่อาจจะไว้วางใจได้ทีเดียวนัก หัวคะแนนเหล่านี้อาจจะได้แก่ ครู กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน หรือประธานกลุ่มต่าง ๆ ในหมู่บ้านในชุมชนของไทยมุสลิม คือ ผู้นำทางศาสนา ส่วนไทยพุทธก็อาจจะดูว่าใครที่มีบทบาทในการชักนำชาวบ้านได้อย่างแท้จริง

เชิงพงษ์ เชาวลิต และ ศรีสมภพ จิตรภิรมย์ศรี<sup>20</sup> ได้พยายามแบ่งประเภทของหัวคะแนนออกเป็นหลาย ๆ ลักษณะเพื่อให้ครอบคลุมมากที่สุดโดยแบ่งออกเป็น 5 กลุ่มด้วยกัน ดังนี้ คือ

1. การแบ่งประเภทหัวคะแนนโดยยึดหลักความสัมพันธ์กับผู้สมัคร ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

<sup>19</sup> สมบัติ จันทร์วงศ์, การเมืองเรื่องการเลือกตั้ง ศึกษาเฉพาะการเลือกตั้งทั่วไป พ.ศ. 2529 (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิเพื่อการศึกษาประชาธิปไตยและการพัฒนา).

**ประเภทที่ 1** กลุ่มหัวคะแนนที่เป็นเครือข่ายพันธมิตรของผู้สมัครโดยทั่วไปถือเป็นกลุ่มบุคคลที่มีความผูกพันกับผู้สมัครมากที่สุด และมีส่วนช่วยเหลือผู้สมัครในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งทุกรูปแบบมากที่สุด จากความผูกพันดังกล่าวมีผลให้หัวคะแนนเหล่านี้มีความซื่อสัตย์กับผู้สมัคร ๆ มากที่สุดเช่นเดียวกัน

**ประเภทที่ 2** กลุ่มหัวคะแนนที่เป็นเพื่อนฝูงหรือเป็นกลุ่มคนที่รู้จักกับผู้สมัคร ๆ โดยตรง กลุ่มบุคคลประเภทนี้จะช่วยเหลือผู้สมัครในการหาเสียงเลือกตั้งมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความผูกพันต่อผู้สมัครเป็นประการสำคัญ

**ประเภทที่ 3** กลุ่มหัวคะแนนที่ได้รับการแนะนำมาจากอีกต่อหนึ่งหัวคะแนนประเภทนี้ไม่มีความผูกพันโดยตรงกับผู้สมัคร หากแต่ได้รับคำแนะนำมาจากกลุ่มบุคคลประเภทที่ 1 หรือประเภทที่ 2 ก็ได้ จากความผูกพันมีน้อยกว่า 2 ประเภทแรก อาจจะมีแนวโน้มในขั้นต้นว่าเป็นกลุ่มหัวคะแนนที่อาจจะมีความเสี่ยงต่อการรักษาคะแนนเสียงให้กับผู้สมัคร

## 2. การจัดแบ่งประเภทหัวคะแนนตามสาขาอาชีพของหัวคะแนน

2.1 กลุ่มข้าราชการ ช่วยเหลือด้านกลวิธีการได้คะแนนเสียงแบบพิสดารอีกด้วย ข้าราชการเหล่านี้ได้แก่ ข้าราชการฝ่ายปกครอง ตำรวจ ทหาร สาธารณสุข และโดยเฉพาะอย่างยิ่งก็คือครู ซึ่งถือเป็นกลุ่มที่ใกล้ชิดกับท้องถิ่นมากที่สุด

2.2 กลุ่มผู้นำท้องถิ่น ที่ได้รับการแต่งตั้งจากทางราชการ ได้แก่ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน สารวัตรกำนัน แพทย์ตำบล กรรมการระดับตำบล กรรมการระดับหมู่บ้าน ซึ่งก็เป็นกลุ่มบุคคลที่มาจาก การเลือกตั้งของประชาชนเช่นเดียวกัน ส่วนใหญ่บุคคลเหล่านี้เป็นผู้ที่มีเครือข่ายและมีอิทธิพลมากในท้องถิ่นนั้น ๆ จึงจะได้รับการเลือกตั้งดำรงตำแหน่งผู้นำระดับท้องถิ่นได้ ซึ่งนับเป็นผู้ที่มีฐานคะแนนในหมู่ประชาชนท้องถิ่นอยู่แล้วเป็นพื้นฐาน

2.3 กลุ่มพักการเมืองท้องถิ่น ได้แก่ สมาชิกสภาจังหวัด (ส.จ.) สมาชิกสภาเทศบาล (ส.ท.) นายกเทศมนตรี เทศมนตรี ฯลฯ ซึ่งเป็นบุคคลที่ได้รับการเลือกตั้งจากประชาชนในเขตเลือกตั้งตามกระบวนการบริหารส่วนท้องถิ่นเป็นกลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญในการเลือกตั้งมีฐานคะแนนเสียงที่กว้างกว่าผู้นำส่วนท้องถิ่นข้างต้น

<sup>20</sup> เพิ่มพงษ์ เข้าวลิต และ ศรีสมภพ จิตรภิมย์ศรี, หาคะแนนอย่างไรให้เป็น ส.ส. (กรุงเทพมหานคร : พิมพ์อาวด, 2501), หน้า 27-35.



2.4 กลุ่มนักธุรกิจ พ่อค้า คหบดีท้องถิ่น ได้แก่ กลุ่มพ่อค้าพาณิชย์ที่มีฐานะร่ำรวยจนเป็นที่เคารพนับถือยำเกรงของบรรดาพ่อค้าด้วยกัน และเป็นผู้ที่มีความกว้างขวางในเชิงธุรกิจมีความสัมพันธ์กับประชาชนทั่วไปในท้องถิ่นไม่ว่าจะเป็นเจ้าแก้วโรงสี โรงเลื่อย โรงน้ำแข็ง โรงงานต่าง ๆ หรือเจ้าแก้วพืชผลการเกษตร

2.5 พระสงฆ์ บ้านแก้ววัดเป็นของคู่กับ พระสงฆ์โดยเฉพาะอย่างยิ่งระดับเจ้าอาวาสหรืออาจารย์ต่าง ๆ เป็นผู้มีอิทธิพลทางจิตใจต่อชาวบ้านอย่างสูง ชาวบ้านให้ความเคารพ เชื่อถือและยินดีปฏิบัติตามคำร้องขอของพระสงฆ์ไม่ว่ากรณีใด ๆ

2.6 กลุ่มอาชีพอื่น ๆ ที่เป็นเจ้าพ่อ นักเลง อันธพาล นอกจากหัวคะแนนตามสาขาอาชีพข้างต้นแล้ว ก็ยังมีหัวคะแนนอีกประเภทหนึ่งแตกต่างกันไป โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบอาชีพไม่ซื่อสัตย์สุจริตคึกคกกฎหมาย เช่น เจ้ามือบ่อน การพนันประจำจังหวัด เจ้ามือหวยเถื่อน กลุ่มบุคคลประเภทนี้แม้ประกอบอาชีพที่ผิดกฎหมาย หากแต่เป็นผู้ที่มีความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นในเชิงการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ตอบแทนแก่กัน และยังมีความสัมพันธ์กับประชาชนในด้านธุรกิจลับอีกจำนวนมากหนึ่ง

### 3. การจัดแบ่งประเภทหัวคะแนนตามลักษณะการจัดตั้ง

3.1 หัวคะแนนที่มีการจัดตั้งโดยตรงจากผู้สมัครหรือพรรคการเมืองของผู้สมัคร ได้แก่ หัวคะแนนที่เป็นฐานคะแนนที่เป็นฐานคะแนนเสียง ซึ่งเกิดจากการจัดตั้งของผู้สมัคร หรือพรรคการเมืองนั้น ๆ การรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งโดยเฉพาะอย่างยิ่งในสมัยหลัง ๆ ความพยายามของผู้สมัครที่จะสรรหาจัดตั้งหัวคะแนนระดับต่าง ๆ เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และอาศัยบทบาทของหัวคะแนนเหล่านี้ชักนำให้ประชาชนที่หัวคะแนนแต่ละบุคคลชักชวนมาลงคะแนนเสียงให้ผู้สมัครนั้นด้วยวิธีการต่าง ๆ ซึ่งรู้จักกันทั่วไปว่าเป็น "คะแนนจัดตั้ง" หมายถึง ผู้มาลงคะแนนเสียงเลือกตั้งโดยการชักนำของหัวคะแนนของผู้สมัครนั่นเอง

3.2 หัวคะแนนที่ไม่มีการจัดตั้ง ไม่มีความสัมพันธ์โดยตรงกับผู้สมัคร เป็นหัวคะแนนที่เกิดขึ้นอย่างเป็นไปเองโดยมิได้เกิดจากการชักนำโดยตรงของผู้สมัคร หรือพรรคของผู้สมัครแต่กลับทำหน้าที่รณรงค์หาเสียงให้กับผู้สมัครด้วยตนเอง โดยมิได้หวังผลตอบแทน หัวคะแนนที่เกิดขึ้นในลักษณะ เช่นนี้ จะต้องเกิดขึ้นจากสภาพการณ์ทางการเมืองที่พิเศษขึ้นมา หรือผู้สมัครเป็นผู้ที่มีคุณสมบัติโดดเด่นต่างไปจากคุณสมบัติของผู้สมัครคนอื่น ๆ เช่น เป็นผู้มีความซื่อสัตย์ ประพฤติตนอยู่ในศีลธรรมอย่างเคร่งครัด

#### 4. การจัดแบ่งประเภทหวัคแฉนตามลักษณะของความชำนาญ การจัดแบ่ง

หวัคแฉนตามลักษณะนี้ สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ

4.1 หวัคแฉนมีความชำนาญ ได้แก่ หวัคแฉนซึ่งเป็นที่รู้จักกันทั้งพื้นที่นั้น ๆ ว่าเป็นหวัคแฉนในทุกสมัยที่มีการเลือกตั้ง มีความชำนาญในการหาเสียงช่วยเหลือผู้สมัคร มีฐานคะแนนเสียงของตนเองอยู่ระดับหนึ่งหากผู้สมัครคนใดได้บุคคลเหล่านี้มาเป็นหวัคแฉนก็ย่อมเป็นหลักประกันในคะแนนเสียง

4.2 หวัคแฉนที่ยังไม่เคยเป็นหวัคแฉนมาก่อน เพิ่งจะมีโอกาสได้เป็นหวัคแฉนในการเลือกตั้งครั้งนั้น ๆ ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุอันใดก็ตามไม่ค่อยมีความชำนาญในการหาเสียงยังคงคาดคะเนฐานคะแนนเสียงที่แท้จริงได้ยาก

4.3 หวัคแฉนจอมปลอม หรือหวัคแฉนหลอกลวง ได้แก่ บุคคล กลุ่มบุคคลที่ไม่ได้เป็นหวัคแฉนจริง แต่ใช้วิธีการต่าง ๆ หลอกลวงผู้สมัครว่าตนเป็นหวัคแฉน มีบทบาทในการควบคุมคะแนนเสียงได้จำนวนเท่านั้น ๆ และเรียกร้องประโยชน์จากผู้สมัครโดยความเป็นจริงค่าพูดเหล่านั้นล้วนเป็นการหลอกลวงทั้งสิ้น

#### 5. การจัดแบ่งประเภทหวัคแฉนตามระดับและโครงสร้างของหวัคแฉน

5.1 หวัคแฉนระดับจังหวัด ได้แก่ หวัคแฉนที่มีฐานคะแนนเสียงในขอบเขตจังหวัดจัดเป็นหวัคแฉนที่มีฐานสูงสุด เป็นผู้ที่ม่ประสพการณ์ในการหาเสียงเลือกตั้งมาก่อน หวัคแฉนระดับนี้อาจจะมีเครือข่ายคะแนนเสียงเป็นช่วงชั้นลงมาจนถึงระดับฐานคะแนนเสียงต่ำที่สุดได้

5.2 หวัคแฉนระดับอำเภอ ได้แก่ หวัคแฉนที่ควบคุมฐานคะแนนเสียงในขอบเขตอำเภอ มีฐานะรองลงมาจากหวัคแฉนระดับจังหวัด มีคุณสมบัติในการเชื่อมโยงระหว่างผู้สมัคร หรือผู้อำนวยการเลือกตั้งกับหวัคแฉนระดับที่ต่ำกว่านี้ได้ ในบางกรณีหวัคแฉนระดับอำเภอจะมีเครือข่ายเชื่อมโยงกับหวัคแฉนระดับตำบลและหมู่บ้านเป็นสายเดียวกัน แต่ในบางกรณีจะไม่มีสายเชื่อมโยงหากหวัคแฉนระดับอำเภอเป็นผู้ควบคุมฐานคะแนนเสียงรอง

5.3 หวัคแฉนระดับตำบล ได้แก่ หวัคแฉนที่ควบคุมฐานคะแนนเสียงในขอบเขตตำบล มีคุณสมบัติในการประสานกับหวัคแฉนระดับหมู่บ้าน และหวัคแฉนระดับอำเภอเป็นผู้ที่ได้รับความเคารพนับถือจากชาวบ้านผู้มีสิทธิลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง จัดเป็นหวัคแฉนในระดับพื้นฐาน ซึ่งผู้สมัครจะขาดเสียมิได้

5.4 หัวคะแนนระดับหมู่บ้าน ได้แก่ หัวคะแนนที่ควบคุมฐานคะแนนเสียงในขอบเขตหมู่บ้าน เป็นหัวคะแนนที่มีความใกล้ชิดกับผู้เลือกตั้งมากที่สุด เป็นผู้ติดต่อกันระหว่างหัวคะแนนระดับตำบลกับชาวบ้านผู้เลือกตั้ง

5.5 หัวคะแนนระดับคุ้ม หรือกลุ่ม ในแต่ละหมู่บ้านชนบท จะมีความสัมพันธ์กันภายในชุมชนล้นท์ เครือญาติพวกห้องมีการก่อตั้งบ้านเรือนเป็นกลุ่ม หย่อมเดียวกัน เรียกลักษณะการตั้งบ้านเรือนเป็นกลุ่ม ๆ เดียวกันว่า "คุ้ม" แต่ละคุ้มมักจะมีผู้นำกลุ่ม ในหลายกรณีหัวคะแนนระดับหมู่บ้านยังไม่สามารถครอบคลุมคะแนนเสียงทั่วทั้งหมู่บ้านได้ จำเป็นต้องหาหัวคะแนนอีกระดับหนึ่ง ได้แก่ หัวคะแนนระดับคุ้ม หรือกลุ่มเขาอาชน กลุ่มเครือญาติ กลุ่มพวกห้อง เป็นต้น

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้นเป็นการพยายามแบ่งประเภทของหัวคะแนน ซึ่งแต่ละท่านมีการแบ่งประเภทหัวคะแนนที่แตกต่างกัน ดังนั้นในการศึกษาวิจัยครั้งนี้จึงเป็นความพยายามของผู้วิจัยที่จะต้องแบ่งประเภทของหัวคะแนนเพื่อให้สอดคล้องกับความจริงที่เกิดขึ้นในกระบวนการเลือกตั้งของไทยในปัจจุบันนี้ ซึ่งนับวันที่หัวคะแนนจะยิ่งมีความสำคัญและมีบทบาทอย่างสูงในการเลือกตั้ง สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามสัมภาษณ์หัวคะแนน จำนวน 175 ชุด ได้รับกลับมา 150 ชุด หรือร้อยละ 85.83 (ดูรายละเอียดของลักษณะประชากรการวิจัยในตารางที่ 5.1)

จากตารางที่ 5.1 จะเห็นได้ว่าหัวคะแนนที่ได้ตอบแบบสอบถามจากจำนวน 150 ฉบับ ปรากฏว่าเป็นเพศชายมากที่สุด คือ 146 คน หรือ ร้อยละ 97.3 เป็นเพศหญิงเพียง 3 คน หรือร้อยละ 2 อายุ ปรากฏว่าส่วนใหญ่แล้วหัวคะแนนจะอยู่ในช่วงอายุ 41 - 50 ปี มากที่สุด คือร้อยละ 42.7 รองลงมาอยู่ในช่วง 31 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 24.7 และช่วงอายุ 51 - 60 ปี ร้อยละ 22.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.1 ลักษณะทั่วไปของประชากรในการวิจัย

ลักษณะของประชากร	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
<b>1. เพศ</b>		
ชาย	146	97.3
หญิง	3	2.0
ไม่ตอบ	1	0.7
<b>2. อายุ</b>		
20 - 30 ปี	5	3.3
31 - 40 ปี	37	24.7
41 - 50 ปี	64	42.7
51 - 60 ปี	34	22.7
60 ปีขึ้นไป	10	6.7
<b>3. การศึกษา</b>		
ไม่เคยเข้าโรงเรียนเลย	-	-
ป.1 - ป.7	98	65.3
ม.1 - ม.6	43	28.7
ปวช. อนุปริญา	3	2.0
ปริญญาขึ้นไป	6	4.0
<b>4. อาชีพ</b>		
ค้าขายธุรกิจส่วนตัว	26	17.3
รับจ้าง, ลูกจ้าง	8	5.3
เกษตรกร	36	24.0
กำนัน, ผู้ใหญ่บ้าน	73	48.7
ข้าราชการ, พนักงานรัฐวิสาหกิจ	3	2.0
ข้าราชการบำนาญ	4	2.7
<b>5. รายได้</b>		
ไม่เกิน 3,000 บาท	80	53.3
3,001 - 6,000 บาท	31	20.7
6,001 - 10,000 บาท	2	21.3
10,001 - 30,000 บาท	4	2.7
30,001 ขึ้นไป	3	2.0
<b>รวม</b>	<b>150</b>	<b>100.0</b>

การศึกษา หัวคะแนนส่วนใหญ่การศึกษาอยู่ในระหว่างชั้น ป.1 - ป.7 คิดเป็นร้อยละ 65.3 รองลงมาอยู่ในระหว่าง ม.1 - ม.6 คิดเป็นร้อยละ 28.7

อาชีพ สำหรับอาชีพของหัวคะแนนส่วนใหญ่แล้วจะประกอบอาชีพ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ร้อยละ 48.7 รองลงมาประกอบอาชีพเกษตรกรร้อยละ 24.0 และประกอบการค้าขาย ธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 17.3 ตามลำดับ สำหรับอาชีพของหัวคะแนนที่เป็นข้าราชการมีไม่มากนักคิดเป็นร้อยละ 2.0

รายได้ รายได้ของหัวคะแนนส่วนใหญ่แล้วไม่เกิน 3,000 บาท ต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 53.3 รองลงมาที่ใกล้เคียงกันคือ รายได้ 6,000 - 10,000 บาทต่อเดือนคิดเป็นร้อยละ 21.3 และ 3,000 - 6,000 บาท ต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 20.7 ตามลำดับ

จากลักษณะทั่วไปของหัวคะแนนที่ได้แยกให้เห็นแล้วนั้น ผู้วิจัยจึงได้แบ่งประเภทของหัวคะแนนโดยอาศัยลักษณะของอำนาจ บารมี หรืออำนาจอิทธิพลของหัวคะแนนในแต่ละคนที่ช่วยเหลือผู้สมัครในการหาเสียงเลือกตั้ง โดยผู้วิจัยได้สอบถามถึงความสามารถในด้านอำนาจบารมี ตลอดจนอิทธิพลของหัวคะแนนในการที่จะทำการหาเสียงเพื่อให้ประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งไปลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนเองให้การสนับสนุน เพื่อที่จะได้นำมาแบ่งแยกประเภทของหัวคะแนน โดยที่ผู้วิจัยได้กำหนดประเภทของหัวคะแนนออกเป็น 3 ประเภท ด้วยกันดังนี้ คือ

1. หัวคะแนนระดับหมู่บ้าน หมายถึง หัวคะแนนที่มีความสามารถมีอำนาจบารมีและอิทธิพล ในการที่ชักจูงใจ โน้มน้าวจิตใจ ตลอดจนการใช้วิธีการต่าง ๆ เพื่อให้ประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุน โดยมีอำนาจบารมีและอิทธิพลเฉพาะหมู่บ้านหรือบางหมู่บ้านเท่านั้น

2. หัวคะแนนระดับตำบล หมายถึง หัวคะแนนที่มีความสามารถ มีอำนาจบารมีและอิทธิพล ในการที่ชักจูงใจ โน้มน้าวจิตใจ ตลอดจนการใช้วิธีการต่าง ๆ เพื่อให้ประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุน โดยมีอำนาจบารมีและอิทธิพล เฉพาะตำบลหรือบางตำบลเท่านั้น

3. หัวข้อแนะระดับอำเภอ หมายถึง หัวข้อแนะที่มีความสามารถมีอำนาจ และมีอิทธิพลในการที่ชักจูงใจ โน้มน้าวจิตใจตลอดจนการใช้วิธีการต่าง ๆ เพื่อให้ประชาชน ผู้มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุน โดยมีอำนาจและมีอิทธิพลทั้งอำเภอขึ้นไป

สำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยได้สัมภาษณ์หัวข้อแนะ โดยการใช้แบบสอบถามและให้หัวข้อแนะประเมินค่าของอำนาจและมี ตลอดจนอิทธิพลของคนที่มีการหาเสียงช่วยเหลือผู้สมัคร จากการศึกษาวิจัยพบว่าส่วนใหญ่แล้วเป็นหัวข้อแนะระดับหมู่บ้านมากที่สุด คือ คิดเป็นร้อยละ 60.0 รองลงมา คือ หัวข้อแนะระดับตำบล คิดเป็นร้อยละ 25.3 และหัวข้อแนะระดับอำเภอ คิดเป็นร้อยละ 14.0 ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าหัวข้อแนะระดับหมู่บ้านที่มีจำนวนมากที่สุด มีความใกล้ชิดสนิทสนมกับประชาชนมากที่สุด โดยที่สามารถส่งข่าวสารไปสู่ประชาชนได้มากที่สุด และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของประชาชนผู้รับสารอีกด้วย หัวข้อแนะระดับหมู่บ้านจะเป็นหัวข้อแนะที่คอยควบคุมคะแนนเสียงของประชาชนในพื้นที่คอยทำหน้าที่ในการโต้ตอบหรือแก้ไขข่าวสารที่ออกมา เมื่อจะเกิดเสียหายต่อผู้สมัครของตน สำหรับหัวข้อแนะระดับตำบลและอำเภอ จะเห็นว่ามีอำนาจลดลงตามลำดับ ความใกล้ชิดสนิทสนมกับประชาชนในพื้นที่เริ่มห่างมากขึ้น ความสามารถในการส่งข่าวสารไปสู่ประชาชนตลอดจนการมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของประชาชนก็ลดลงตามลำดับอีกด้วย เมื่อเปรียบเทียบหัวข้อแนะระดับหมู่บ้าน ดังรายละเอียดตามตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 แสดงความสามารถ อำนาจและมี อิทธิพลของหัวข้อแนะในการหาเสียงเลือกตั้ง

ประเภทของหัวข้อแนะ	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
เฉพาะหมู่บ้านหรือบางหมู่บ้าน	90	60.0
เฉพาะตำบลหรือบางตำบล	38	25.3
ทั้งอำเภอขึ้นไป	21	14.0
ไม่ตอบ	1	0.7
รวม	150	100

เมื่อทำการแบ่งประเภทของหัวคะแนนออกเป็น 3 ประเภทแล้วนั้น ผู้วิจัยจึงได้นำประเภทของหัวคะแนนมาหาความสัมพันธ์กับลักษณะโดยทั่วไปของหัวคะแนนอีกครั้งหนึ่ง โดยแยกพิจารณาออกเป็น 2 ส่วน คือ หาความสัมพันธ์ของประเภทหัวคะแนนที่มีต่อเพศ อายุ และการศึกษา กับอีกส่วนหนึ่ง คือ หาความสัมพันธ์ของประเภทหัวคะแนนที่มีต่ออาชีพ และรายได้ของหัวคะแนน จากการศึกษาวิจัยเพื่อพิจารณาหาความสัมพันธ์ของประเภทหัวคะแนนที่มีต่อเพศ อายุ และการศึกษา พบว่า หัวคะแนนส่วนใหญ่เป็นเพศชาย เมื่อพิจารณาในด้านอายุและการศึกษา พบว่า หัวคะแนนระดับหมู่บ้านและตำบลมีอายุและระดับการศึกษาอยู่ในระดับเดียวกัน แสดงว่าอายุและการศึกษาไม่ใช่ปัจจัยที่สำคัญในการแบ่งการมีอำนาจการมีของหัวคะแนนในการหาเสียงในระดับหมู่บ้านและตำบล เมื่อพิจารณาหัวคะแนนระดับอำเภอ พบว่า อายุจะน้อยกว่าหัวคะแนน 2 ประเภทแรกและการศึกษาจะสูงกว่าอีกด้วย นั่นก็หมายความว่าอายุและการศึกษาก็เป็นปัจจัยหนึ่งในการแบ่งแยกระดับหรือประเภทของหัวคะแนนในระดับตำบลกับระดับอำเภอแยกออกจากกัน ดังรายละเอียดตารางที่ 5.3

ส่วนความสัมพันธ์ของประเภทหัวคะแนนกับอาชีพและรายได้ จากการศึกษา พบว่า เมื่อพิจารณาถึงอาชีพของหัวคะแนนปรากฏว่า หัวคะแนนระดับตำบลและหัวคะแนนระดับหมู่บ้านจะมีอาชีพส่วนใหญ่เป็นกาน้ำและผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งเป็นผู้นำชุมชนที่รับผิดชอบในการปกครองราษฎรในหมู่บ้านและตำบล ส่วนหัวคะแนนระดับอำเภอส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นเกษตรกรส่วนตัว คือ เจ้าของไร่กาแฟ ส่วนยางพารา เจ้าของสวนมะพร้าว และเจ้าของฟาร์มกุ้ง เป็นต้น ซึ่งเป็นอาชีพที่มีรายได้ค่อนข้างสูง เมื่อพิจารณาถึงรายได้ พบว่า หัวคะแนนระดับอำเภอจะเป็นผู้มีรายได้ต่อเดือนมากที่สุด รองลงไปหัวคะแนนระดับตำบลและหมู่บ้านตามลำดับ นั่นแสดงให้เห็นว่ารายได้หรือการมีฐานะที่ดีเป็นปัจจัยที่สำคัญยิ่งในการกำหนดถึงการมีอำนาจและอิทธิพลของการเป็นหัวคะแนน จากผลการศึกษาจะปรากฏให้เห็นอย่างเด่นชัดถึงความสัมพันธ์ของอาชีพและการมีรายได้ที่มีต่อประเภทของหัวคะแนน ซึ่งจากผลการศึกษาจะปรากฏให้เห็นอย่างเด่นชัดถึงความสัมพันธ์ของอาชีพและการมีรายได้ที่มีต่อประเภทของหัวคะแนน แสดงให้เห็นว่า ผู้มีรายได้สูง ฐานะดี ย่อมมีอำนาจและอิทธิพลของการมีความสามารถในการเป็นหัวคะแนนในระดับที่สูง ส่วนผู้มีรายได้ต่ำลงมาจะมีความสามารถอำนาจและอิทธิพลของการเป็นหัวคะแนนในระดับต่ำลงมา ซึ่งจากการศึกษาดังกล่าวเป็นการสนับสนุนลักษณะและคุณสมบัติของหัวคะแนนที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ดังรายละเอียดแสดงตามตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.3 แสดงประเภทของหัวคะแนนแยกตามเพศ อายุ และการศึกษา

ลักษณะ หัวคะแนน แยกตาม	ประเภทหัวคะแนน			รวม (ร้อยละ)
	ระดับหมู่บ้าน	ระดับตำบล	ระดับอำเภอ	
<b>1. เพศ</b>				
ชาย	89 (61.0)	38 (25.0)	19 (13.0)	146 (97.3)
หญิง	1 (25.0)	-	3 (75.0)	4 ( 2.7)
<b>2. อายุ</b>				
20 - 30 ปี	4 (80.0)	1 (20.0)	-	5 ( 3.3)
31 - 40 ปี	21 (56.3)	8 (21.6)	8 (21.6)	37 (24.7)
41 - 50 ปี	34 (53.1)	23 (35.9)	7 (10.9)	64 (42.7)
51 - 60 ปี	27 (79.4)	3 ( 8.8)	4 (11.8)	34 (22.7)
60 ปีขึ้นไป	4 (40.0)	3 (30.0)	3 (30.0)	10 ( 6.7)
<b>3. การศึกษา</b>				
ป.1 - ป.7	70 (71.4)	20 (20.4)	8 ( 8.2)	98 (65.3)
ม.1 - ม.6	19 (44.2)	13 (30.2)	11 (25.6)	43 (28.7)
ปวช.อนุปริญญา	1 (33.3)	1 (33.3)	1 (33.3)	3 ( 2.0)
ปริญญาตรีขึ้นไป	-	4 (66.7)	2 (33.3)	6 ( 4.0)
รวม	90	38	22	150
ร้อยละ	60.0	25.3	14.7	100.0



ตารางที่ 5.4 แสดงประเภทของหัวคะแนนแยกตาม อาชีพ และรายได้

ลักษณะ หัวคะแนน แยกตาม	ประเภทหัวคะแนน			รวม (ร้อยละ)
	ระดับหมู่บ้าน	ระดับตำบล	ระดับอำเภอ	
<b>1. อาชีพ</b>				
ค้าขาย, ธุรกิจ	15	5	6	26
ส่วนตัว	(57.7)	(19.2)	(23.1)	(17.3)
ลูกจ้าง	5	2	1	8
	(62.5)	(25.0)	(12.5)	( 5.3)
เกษตรกร	22	6	8	36
	(61.1)	(15.7)	(22.2)	(24.0)
กำนันผู้ใหญ่บ้าน	48	18	7	73
	(65.8)	(24.7)	( 9.6)	(48.7)
ข้าราชการ,	-	3	-	3
พนักงานรัฐวิสาหกิจ		(100.0)		( 2.0)
ข้าราชการบำนาญ	-	4	-	4
		(100.0)		( 2.7)
<b>2. รายได้/เดือน</b>				
ต่ำกว่า 3,000 บาท	58	11	11	80
	(72.5)	(13.8)	(13.8)	(53.3)
3,000-6,000 บาท	15	14	2	31
	(48.4)	(45.2)	( 6.5)	(20.7)
6,001-10,000 บาท	15	11	6	32
	(46.9)	(34.4)	(18.8)	(21.3)
10,001-30,000 บาท	1	2	1	4
	(25.0)	(50.0)	(25.0)	( 2.7)
30,001 บาทขึ้นไป	1	-	2	3
	(35.3)		(66.7)	( 2.0)
รวม	90	38	22	150
ร้อยละ	60.0	25.3	14.7	100.0

สมมุติฐานข้อที่ 2 "หวัคคะแนนกับผู้มีศรัทธาเลือกตั้งมีความสัมพันธ์ในลักษณะเป็น  
ผู้อุปถัมภ์และผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกัน กล่าวคือ ผู้สมัครรับเลือกตั้งเป็นผู้ให้การอุปถัมภ์ช่วยเหลือ  
เกื้อกูลแก่หวัคคะแนนตลอดระยะเวลาทั้งก่อนและภายหลังการเลือกตั้งผ่านพ้นไปแล้ว ส่วน  
หวัคคะแนนจะช่วยเหลือในการหาหวัคคะแนนเสียงจากประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งให้ได้  
มาซึ่งการสนับสนุนและลงคะแนนเสียงให้กับผู้สมัครรับเลือกตั้ง เพื่อเป็นการตอบแทนซึ่งกัน  
และกัน"

ในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างหวัคคะแนนกับผู้มีศรัทธาเลือกตั้งนั้น  
เป็นการศึกษาเพื่อคุณลักษณะของความสัมพันธ์ว่า จะมีลักษณะอย่างไรและเป็นไปในรูปแบบใด  
มากที่สุดหรือมีลักษณะแบบผสมผสานกัน อย่างไรก็ตามจากการที่ได้กล่าวมาแล้วว่าในการ  
หาเสียงเลือกตั้งของบรรดาผู้สมัครทุกคนนั้นต่างก็พยายามอย่างเต็มที่ในการหาหวัคคะแนนเสียง  
เพื่อให้ตนเองได้รับชัยชนะจนได้เป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในที่สุด แต่เนื่องจากการหา  
เสียงนั้นมีข้อจำกัดบางประการ เช่น ขนาดของเขตเลือกตั้งที่มีขนาดกว้างใหญ่ จำนวน  
ประชากรมีจำนวนมาก ระยะเวลาหาเสียงน้อย เป็นต้น ดังนั้นในการหาเสียงจึงทำให้ผู้สมัคร  
ไม่สามารถหาเสียงโดยการเข้าไปถึงประชาชนได้โดยตรงในการติดต่อสื่อสารกัน กล่าวคือ  
ผู้สมัครไม่สามารถนำข่าวสารของตนที่มีอยู่ไปให้ประชาชนผู้รับข่าวได้รับรู้ด้วยตนเองได้ ดังนั้น  
จึงอาศัยตัวกลางเพื่อให้เป็นสื่อกลางหรือเป็นตัวแทนในการส่งข่าวสารสู่ประชาชน ซึ่ง  
ตัวแทนส่วนใหญ่แล้วจะใช้ผู้นำในชุมชนนั้น ๆ จากการใช้ตัวแทนในการติดต่อสื่อสารกับชาว  
บ้านหรือประชาชนนั้น จึงเป็นที่มาของหวัคคะแนนตามที่ได้กล่าวมาแล้วในส่วนที่หนึ่ง ดังนั้น  
การที่บุคคลหนึ่งบุคคลใดเข้ามาเป็นหวัคคะแนนให้กับผู้สมัครผู้หนึ่งผู้ใดเพื่อช่วยเหลือในการหา  
เสียงนั้น ซึ่งตามปรกติแล้วถ้าหากคนเราไม่เคยรู้จักหรือไม่เคยมีความสัมพันธ์กันมาก่อนแล้ว  
การที่จะเข้ามาช่วยเหลือ โดยเฉพาะการเข้ามาเป็นหวัคคะแนนนั่นย่อมเป็นสิ่งที่ยากมาก  
สำหรับในสังคมในปัจจุบัน ดังนั้นการที่หวัคคะแนนเข้ามาช่วยเหลือผู้สมัครในการหาเสียงอาจ  
จะเป็นเพราะว่าหวัคคะแนนกับผู้มีศรัทธามีความสัมพันธ์ต่อกัน ไม่ว่าจะเป็นสายสัมพันธ์โดยตรง  
กล่าวคือเป็นความสัมพันธ์ที่หวัคคะแนนกับผู้มีศรัทธาคิดต่อกันและกันด้วยตนเองหรือมีความสัมพันธ์  
โดยอ้อม คือ หวัคคะแนนกับผู้มีศรัทธามีสายสัมพันธ์กันโดยผ่านบุคคลอื่น ซึ่งอาจจะมีความสัมพันธ์  
กันในทางใดทางหนึ่งหรืออาจจะไม่มีความสัมพันธ์ต่อกันเลยก็ได้ เพื่อเป็นการศึกษาเรื่องนี้  
ผู้วิจัยจึงได้ตั้งสมมุติฐานไว้ว่า หวัคคะแนนกับผู้มีศรัทธาเลือกตั้งมีความสัมพันธ์ในลักษณะ  
ผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกัน ซึ่งเป็นความสัมพันธ์เฉพาะตัวมีการช่วยเหลือเกื้อกูลต่อกัน  
ผู้อุปถัมภ์จะเป็นผู้ที่มีสถานะภาพสูงกว่าผู้ใต้อุปถัมภ์ การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์อยู่บนพื้นฐาน  
ที่ไม่เท่าเทียมกันและความสัมพันธ์ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของแต่ละฝ่ายเป็นสำคัญ จะ

เห็นได้ว่าจากลักษณะหรือกรอบแนวความคิดของความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ ดังกล่าวจะนำมาวิเคราะห์ถึงลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้งว่าจะมีลักษณะความสัมพันธ์ดังกล่าวหรือไม่อย่างไร ซึ่งการที่จะวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของหัวคะแนนกับผู้สมัครนั้น จะเห็นได้ว่าทั้งหัวคะแนนและผู้สมัครมีความสัมพันธ์ในลักษณะเป็นส่วนตัวหรือตัวบุคคลที่อยู่ในสังคมนั้น ๆ ดังนั้นก่อนที่จะศึกษาถึงความสัมพันธ์การติดต่อกันเป็นส่วนตัวนั้นว่าจะมีลักษณะเช่นไร จึงน่าจะศึกษาถึงโครงสร้างของสังคมไทยโดยทั่วไปและลักษณะความสัมพันธ์ส่วนตัวของคนไทยว่าเป็นอย่างไรเสียก่อน จากนั้นจึงจะนำมาวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งจะช่วยให้สามารถมองเห็นถึงลักษณะความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างชัดเจนมากขึ้น

สำหรับโครงสร้างของสังคมไทยนั้น เริ่มต้นมาจากความเชื่อพื้นฐานที่สำคัญของคนไทยเราที่มีความเชื่อในเรื่องกฎแห่งกรรม และการตายแล้วเกิดใหม่ในความหมายด้านวัตถุและศีลธรรมคนไทยเชื่อว่าผู้ที่เกิดมาท่ามกลางเงินทอง มีอำนาจวาสนาก็ดี เป็นเพราะกรรมที่ทำไว้แต่ปางก่อนหรืออีกนัยหนึ่งว่าเป็นเพราะดวงคิมิโชควาสนา เมื่อคนไทยมีความเชื่อเช่นนี้ จึงกล่าวได้ว่าสังคมไทยเป็นสังคมที่ยอมรับถึงความแตกต่างส่วนตัวในการมีทรัพย์สินและอำนาจวาสนาว่าเป็นสิ่งธรรมดา คนเราเกิดมาไม่เท่าเทียมกันด้วยเหตุที่บุญบารมีที่สะสมไว้แต่ปางก่อนในชาติก่อนไม่เท่าเทียมกัน จึงทำให้คนไทยยอมรับความแตกต่างในฐานะตำแหน่งที่ลดหลั่นเป็นชั้น ๆ ว่าเป็นสิ่งที่เบ็ดเสร็จตามชาติเป็นธรรมดาและยึดถือความแตกต่างในระดับสูง - ต่ำของฐานะตำแหน่งเป็นหลักในโครงสร้างของสังคมไทย เมื่อมีการยึดถือความแตกต่างในระดับสูง - ต่ำของฐานะและตำแหน่งเป็นหลัก จะพบว่าความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลซึ่งแตกต่างกันในฐานะและตำแหน่ง เป็นความสัมพันธ์ที่มีความสำคัญในการจัดระเบียบทางสังคม ซึ่งพฤติกรรมที่สำคัญจะเห็นได้ในความสัมพันธ์ของคนไทยในรูปของความสัมพันธ์แบบผู้ใหญ่ - ผู้น้อย (superior - inferior) หรือความสัมพันธ์แบบลูกพี่-ลูกน้อง (senior - junior)<sup>21</sup> ความสัมพันธ์ดังกล่าวตั้งอยู่บนพื้นฐานแห่งความไม่เสมอภาคกันในการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ไม่ว่าจะเป็นผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ การเมืองหรือสังคม เรียกความสัมพันธ์นี้ว่าความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ ความสัมพันธ์นี้

<sup>21</sup>ม.ร.ว.อศิน รพีพัฒน์, "โครงสร้างสังคมไทยและปัญหาเกี่ยวกับเกษตรกรรมในการพัฒนา" ใน ก้าวต่อไปของสังคม, เสมท์ จามริก บรรณาธิการ (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เจริญผล, 2523), หน้า 164 - 185.

เป็นความสัมพันธ์กันระหว่างผู้มีทรัพยากรที่แตกต่างกัน ซึ่งทรัพยากรที่ว่านี้ไม่ใช่หมายถึงทรัพย์สินแต่เพียงอย่างเดียว แต่อาจหมายถึงอำนาจทางการเมืองและสิทธิพิเศษทางสังคม การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์เป็นการแลกเปลี่ยนที่ไม่เท่าเทียมกัน มีการช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน หมายความว่าสังคมไทยมีลักษณะความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์นั่นเอง จากการศึกษาถึงลักษณะของสังคมไทยที่มีความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกันนั้น เมื่อพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของคนไทยในแง่ส่วนตัวหรือส่วนบุคคลแล้วจะพบว่า การเริ่มต้นของความสัมพันธ์ จะเริ่มมาจากการรู้จักมีการพบปะพูดคุยอยู่เสมอ ๆ ซึ่งอาจจะ เป็นญาติ เพื่อนนักเรียน เพื่อนร่วมงาน เป็นต้น เมื่อมีการพบปะอย่างสม่ำเสมอแล้วจะเกิด ความสัมพันธ์ที่มีความใกล้ชิดกัน ซึ่งความใกล้ชิดนี้เป็นรากฐานที่สำคัญของคนไทยที่จะก่อให้เกิดความไว้วางใจต่อกัน ความไว้วางใจต่อกันเป็นความสัมพันธ์ส่วนตัว (personal relations) ที่สำคัญถ้าไม่มีความสัมพันธ์ส่วนตัวย่อมจะไม่เกิดความไว้วางใจ ดังนั้นเมื่อเกิดความไว้วางใจและความสัมพันธ์ส่วนตัวแล้ว จะมีความเป็นเพื่อนหรือพวกพ้องเดียวกัน และเมื่อเป็นพวกพ้องเดียวกันก็จะต้องการให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การช่วยเหลือ นี้จะไม่คำนึงถึงความถูกต้องหรือหลักการแต่อย่างใด ในการช่วยเหลือจึงเกิดการพึ่งพาอาศัยต่อกัน ดังนั้นความสัมพันธ์ของคนไทยจึงขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นสำคัญ ซึ่งความสัมพันธ์ส่วนตัวของคนไทยเรานี้ มีลักษณะของความสัมพันธ์ในเชิงที่ไม่เท่าเทียมกัน (hierarchical relation) หมายความว่าเมื่อบุคคลสองคนมีความสัมพันธ์ในกลุ่มหนึ่ง โดยเฉพาะระดับบนของโครงสร้างกลุ่มคนหนึ่งจะมีฐานะในกลุ่มที่สูงกว่าอีกคนหนึ่ง ซึ่งเป็น ความสัมพันธ์ในลักษณะแบบอุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกัน<sup>22</sup> จะเห็นได้ว่าการพบปะอย่างสม่ำเสมอ การมีความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มีลักษณะไม่เท่าเทียมกันมีการช่วยเหลือเกื้อกูลต่อกัน มีการพึ่งพาอาศัยกันของบุคคลจึงนำไปสู่ความมีสัมพันธ์ในลักษณะอุปถัมภ์ต่อกัน จากการศึกษาถึงลักษณะโครงสร้างสังคมไทยและลักษณะความสัมพันธ์ของคนไทย จะเห็นได้ว่าจะมีลักษณะร่วมกัน ก็คือไม่ว่าจะพิจารณาในแง่โครงสร้างของสังคมหรือดูจากลักษณะของการรวมตัวกันของบุคคลคนไทยแล้ว จะพบว่ามีลักษณะเป็นความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์-ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกัน มีการช่วยเหลือเกื้อกูลต่อกันไม่ว่าจะเป็นทางเศรษฐกิจ หรือทางสังคมหรือการกระทำกิจกรรมใดที่เกิดขึ้นในสังคมนั้น ๆ ก็ตาม จะมีการช่วยเหลือต่อกัน พึ่งพาอาศัยต่อกัน ดังนั้นเมื่อพิจารณาถึงการเลือกตั้ง ซึ่งถือว่าเป็นกิจกรรมหนึ่งของสังคมที่คนจะต้องมีส่วนร่วม

<sup>22</sup> กนก วงษ์ตระหง่าน, มติทางการเมืองในปรากฏการณ์ของสังคมไทย, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529), หน้า 340 - 362.

ในกิจกรรมนั้น โดยมีผู้สมัครแต่ละคนทำการตรวจค้นหาเสียงเพื่อแสวงหาคะแนนนิยมจากประชาชน แต่จากที่กล่าวมาแล้วว่าผู้สมัครไม่สามารถเข้าถึงประชาชนได้โดยตรงทุกคนจึงต้องอาศัยหัวหน้าคะแนนช่วยเหลือในการหาเสียง ดังนั้นการหาหัวหน้าคะแนนของผู้สมัครให้มาช่วยเหลือนั้น ส่วนใหญ่แล้วจะหาบุคคลที่เคยพึ่งพาอาศัยกันแต่เก่าก่อน ดังนั้นเมื่อพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของหัวหน้าคะแนนกับผู้สมัครแล้ว จึงน่าจะเป็นไปในลักษณะการช่วยเหลือเกื้อกูลพึ่งพาอาศัยต่อกันในลักษณะแบบคู่อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกัน เพราะกิจกรรมการเลือกตั้งก็คือ ส่วนหนึ่งของกิจกรรมทางสังคมที่ผู้สมัครและหัวหน้าคะแนนเคยมีความอุปถัมภ์ต่อกัน แต่อาจจะมีบางส่วนที่ไม่มีความสัมพันธ์ในลักษณะเช่นนี้ก็ได้ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาวิจัยโดยการเก็บรวบรวมข้อมูล ด้วยวิธีการสัมภาษณ์ผู้สมัครรับเลือกตั้งและสัมภาษณ์หัวหน้าคะแนน โดยใช้แบบสอบถามและไม่ใช้แบบสอบถาม สำหรับการสัมภาษณ์หัวหน้าคะแนนที่ใช้แบบสอบถามเพื่อเป็นการวัดถึงค่าของความสัมพันธ์ว่าจะ เป็นลักษณะเช่นไร

จากการศึกษาพบว่าความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้งมีลักษณะแบบคู่อุปถัมภ์ - และผู้ใต้อุปถัมภ์คิดเป็นร้อยละ 83.3 และไม่มีความสัมพันธ์แบบคู่อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ คิดเป็นร้อยละ 16.7 โดยที่ผู้สมัครกับหัวหน้าคะแนนส่วนใหญ่มีการพึ่งพาอาศัยช่วยเหลือเกื้อกูลต่อกัน เมื่อมีปัญหาความเดือดร้อนก็จะไปปรึกษาหารือเพื่อขอคำแนะนำต่อกันในการพึ่งพาอาศัยต่อกันนี้ผู้สมัครจะเป็นผู้ให้มากกว่าเป็นผู้รับการตอบแทน ลักษณะความสัมพันธ์จึงเป็นความสัมพันธ์แบบคู่อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ ซึ่งมีมาก่อนหน้าการเลือกตั้ง และเมื่อมีการเลือกตั้งหากผู้สมัครขอร้องให้ช่วยหาเสียงให้ หัวหน้าคะแนนก็มีความเต็มใจในการช่วยเหลือเป็นอย่างดี ดังรายละเอียดแสดงถึงความสัมพันธ์ตามตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.5 แสดงลักษณะความสัมพันธ์เป็นแบบคู่อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์หรือไม่

ลักษณะความสัมพันธ์	จำนวน	ร้อยละ
แบบคู่อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์		
เป็น	125	83.3
ไม่เป็น	25	17.7
รวม	150	100

จากตารางจะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างหวัคแชนกับคู่สมัครรับเลือกตั้งโดยส่วนใหญ่แล้วเป็นลักษณะแบบคู่อุปถัมภ์ - คู่ใต้อุปถัมภ์ต่อกัน ซึ่งมีการพึ่งพาอาศัยมาเก่าก่อนนั้น แต่อย่างไรก็ตามปรากฏว่ายังมีบางส่วนที่ไม่มีความสัมพันธ์แบบคู่อุปถัมภ์ - คู่ใต้อุปถัมภ์ซึ่งกันและกัน แต่บรรดาหวัคแชนเหล่านี้ที่เข้ามาช่วยเหลือเสียงให้กับคู่สมัคร อาจจะมีความสัมพันธ์ต่อกันในด้านอื่น ๆ หรืออาจจะไม่มีเลยก็เป็นได้ ดังนั้นเมื่อการเลือกตั้งผ่านไปแล้วจะเห็นได้ว่า หวัคแชนบางส่วนที่ได้ยุติในการช่วยเหลือคู่สมัครรับเลือกตั้งและเลิกการติดต่อ หรือเลิกการมีความสัมพันธ์ต่อกัน ในเรื่องนี้จากการศึกษา พบว่า จากประเด็นคำถามถึงความสัมพันธ์ที่หวัคแชนมีต่อคู่สมัครว่า ภายหลังจากการเลือกตั้งผ่านไปแล้วยังมีความสัมพันธ์ต่อกันอย่างไรหรือไม่ประการใด หวัคแชนส่วนใหญ่ตอบว่าหวัคแชนกับคู่สมัครมียังมีความสัมพันธ์ในลักษณะการช่วยเหลือ ก็อภูลต่อกันต่อไปตามปรกติ เช่นที่เคยมีมาก่อน คิดเป็นร้อยละ 52.0 ตอบว่าความสัมพันธ์เปลี่ยนแปลงบ้างเล็กน้อยคิดเป็นร้อยละ 34.0 และตอบว่ามีการยุติความสัมพันธ์หรือยุติการพึ่งพาอาศัยช่วยเหลือกันคิดเป็นร้อยละ 14.0 ตามลำดับ จะเห็นว่าหวัคแชนบางส่วนซึ่งเป็นส่วนน้อยเท่านั้นที่มีความสัมพันธ์กับคู่สมัครเฉพาะเพียงในช่วงที่มีการเลือกตั้งเท่านั้น หลังจากการเลือกตั้งผ่านไปแล้วความสัมพันธ์ก็ยุติลง แสดงให้เห็นถึงการที่บุคคลเข้ามาเป็นหวัคแชนให้กับคู่สมัครในประเด็นนี้ อาจเกิดจากการได้รับผลประโยชน์ตอบแทนในการช่วยเหลือเสียง ซึ่งอาจจะเป็น เงิน ทอง สิ่งของ เครื่องใช้ ก็เป็นได้ และเมื่อเสร็จสิ้นการเลือกตั้งก็ได้ยุติความสัมพันธ์ลง ดังนั้นจากการวิจัยจึงเป็นการยืนยันถึงลักษณะความสัมพันธ์ที่หวัคแชนกับคู่สมัครมีต่อกันว่า หวัคแชนส่วนน้อยไม่มีลักษณะของการพึ่งพาอาศัยกับคู่สมัครแต่อย่างใดทั้งสิ้น อย่างไรก็ตามโดยส่วนใหญ่แล้วความสัมพันธ์ของบุคคลทั้งสองจะเป็นไปในลักษณะของการพึ่งพาอาศัยก็อภูลต่อกันตลอดมา ดังรายละเอียดตามตารางที่ 5.6

ตารางที่ 5.6 แสดงความเห็นต่อลักษณะความสัมพันธ์ภายหลังจากการเลือกตั้ง

ลักษณะความสัมพันธ์	จำนวน	ร้อยละ
เป็นไปตามปรกติ	78	52.0
ลดลงบ้างเล็กน้อย	51	34.0
ไม่มีความสัมพันธ์ต่อกัน	21	14.0
รวม	150	100

ตามที่กล่าวมาแล้วว่าจากการศึกษาโดยการใช้แบบสอบถามวัดค่าความสัมพันธ์ระหว่างหัวข้อแนบกับผู้สมัครมาแล้วนั้น เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เด่นชัดและมองเห็นลักษณะความสัมพันธ์ที่หัวข้อแนบกับผู้สมัครมีต่อกัน ผู้วิจัยจึงสัมภาษณ์หัวข้อแนบในประเด็นคำถามเกี่ยวกับความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้สมัครที่ตนหาเสียงให้ นั้น โดยมีรายละเอียด ดังนี้

เต็ง พร้อมสุวรรณ อดีตสมาชิกสภาจังหวัดสุราษฎร์ธานี และเป็นผู้หาเสียงให้ผู้สมัครคนหนึ่งกล่าวว่า<sup>23</sup>

"ที่ช่วยหาเสียงให้ เพราะเคยหึ่ง(พา)มาก่อน เคยไปมาหา(สู่)กันเป็นคนพ่วง่าย เมื่อมาหา (ให้)เป็นหัวข้อแนบ) ก็ต้องช่วยกัน ส่วนใหญ่แล้วคนช่วยหาเสียงก็รู้จักกันเคยช่วยกันมาตลอด บางคนก็เป็นญาติพี่น้องหรือเป็นเพื่อนของญาติก็ได้ รวม ๆ แล้วส่วนใหญ่จะมีความสัมพันธ์กันไม่ฝ่ายใดก็ฝ่ายหนึ่ง"

อานวย ศักดา ผู้อำนวยการหาเสียงพรรคประชาธิปัตย์ เขตที่ 1 ได้ให้ความเห็นในประเด็นความสัมพันธ์ว่า<sup>24</sup>

"...ที่เข้ามาช่วยหาเสียงให้กับคุณบัญญัติ (บัญญัติ บรรทัดฐาน) เพราะเคยให้ความช่วยเหลือต่อกันมาตลอดตั้งแต่เริ่มเข้ามา (สมัครรับเลือกตั้ง) ครั้งแรก ช่วยทุกครั้งที่เขาเสียงจนมีความผูกพัน คุณบัญญัติเป็นเพื่อนรุ่นน้อง 2 ปี ผมเป็นเพื่อนและเคยทำงานร่วมกันกับนายกประวิช (คุณประวิช นิลสุธรรมดี นายกเทศมนตรีเทศบาลเมืองสุราษฎร์ธานี) ผู้ที่ช่วยหาเสียงส่วนใหญ่แล้วจะเป็นคนที่เคยให้ความช่วยเหลือต่อกันมาก่อน"

จะเห็นได้ว่าทั้งเต็ง พร้อมสุวรรณ และ อานวย ศักดา ยอมรับว่าที่ช่วยหาเสียงให้หรือเป็นหัวข้อแนบให้กับผู้สมัครเป็นเพราะเคยมีความสัมพันธ์ ช่วยเหลือเกื้อกูลมาโดยตลอดจนมีความผูกพันกัน และสายสัมพันธ์จะเห็นว่าทั้งสองมีสายสัมพันธ์ด้านการเป็นญาติและเพื่อนกับผู้สมัครจึงทำให้เกิดสายสัมพันธ์ที่ถ่ายทอดกันมา

<sup>23</sup> สัมภาษณ์ เต็ง พร้อมสุวรรณ, อดีตสมาชิกสภาจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 8 พฤษภาคม 2531.

<sup>24</sup> สัมภาษณ์ อานวย ศักดา, ผู้อำนวยการหาเสียงของพรรคประชาธิปัตย์ เขตที่ 1 26 มิถุนายน 2531.

ประทีป พงษ์พานิช ข้าราชการบ้านนาญและผู้ช่วยหาเสียงให้ผู้สมัคร กล่าวใน ประเด็นนี้ว่า<sup>25</sup>

"ผมกับผู้สมัครก็รู้จักคุ้นเคยกันเป็นส่วนตัว เคยช่วยเหลือกันมาก่อนอันไหน ที่ไม่หนักหนาเกินไปก็ช่วย ๆ กัน เมื่อมาหาเสียงที่นี่ ผมก็ต้องช่วยไม่ช่วยพรรค พวกแล้วไม่รู้จะช่วยใคร"

วิรัช นุ้ยน้อย กรรมการสภาตำบลผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ช่วยหาเสียงให้ผู้สมัคร ให้ ความเห็นในประเด็นนี้ว่า<sup>26</sup>

"ผมกับผู้สมัครกันดี (สนิทสนม) กัน เคยช่วยกันเมื่อญาติผมไม่บาย (สบาย) ก็ได้พรรคพวกเขาช่วยเหลือ ถึงแม้ว่าช่วยหา (เสียง) ไม่ได้ ผมกับ เมียก็ช่วยกาให้สีกเบอร์ไม่ขึ้นผมเสียหน้า"

จากการสัมภาษณ์ประทีป พงษ์พานิช และวิรัช นุ้ยน้อย จะเห็นว่าการที่คนทั้งสอง เป็นหัวคะแนนให้ก็เกิดจากการเป็นเพื่อนฝูงเคยช่วยเหลือมาตั้งแต่เก่าก่อน เมื่อมีการเลือกตั้งก็ช่วยเหลือต่อกัน โดยเฉพาะวิรัช นุ้ยน้อย ถือว่าถ้าไม่ให้ความช่วยเหลือในการหาเสียง แล้วจะเสียชื่อได้ หมายถึงอาจจะเสียชื่อถึงความสัมพันธ์ที่มีต่อกันมากก็เป็นได้

จากที่กล่าวมาทั้งหมดแล้วจะเห็นได้ ว่าความสัมพันธ์ของหัวคะแนนที่มีต่อผู้สมัคร จากการสัมภาษณ์พบว่ามีลักษณะแบบคู่อุปถัมภ์ต่อกัน ซึ่งข้อมูลที่ได้มาเป็นลักษณะข้อมูลเฉพาะ ด้านหัวคะแนนเท่านั้น เพื่อให้ได้แง่มุมมองในการศึกษาที่กว้างและเห็นภาพรวมทั้งชัดเจนมากยิ่งขึ้นผู้วิจัยจึงได้สัมภาษณ์ผู้สมัครรับเลือกตั้งเพื่อสอบถามถึงลักษณะของความสัมพันธ์ว่ามีลักษณะ เช่นไร ซึ่งปรากฏตามรายละเอียด ดังนี้

สิทธิพร โพธิ์เพชร อดีตสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรจังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้กล่าวถึงความสัมพันธ์กับหัวคะแนนว่า

"ความสัมพันธ์กับหัวคะแนนส่วนมากเป็นความสัมพันธ์ที่ต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันช่วยกัน มีความจริงใจต่อกันไม่ใช่เฉพาะหน้าเลือกตั้ง มีมาก่อนแล้ว

<sup>25</sup> สัมภาษณ์ ประทีป พงษ์พานิช, ข้าราชการบ้านนาญ, 25 มีนาคม 2531.

<sup>26</sup> สัมภาษณ์ วิรัช นุ้ยน้อย, กรรมการสภาตำบลผู้ทรงคุณวุฒิ, 5 เมษายน 2531.



เป็น 5 ปี 10 ปี เป็นญาติ เป็นพี่ - น้อง พรรคพวก เพื่อน ที่ช่วยเหลือเกื้อกูลต่อกัน”

ธีระพจน์ วิชัยดิษฐ์ อดีตผู้สมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร และอดีตสมาชิกสภาจังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้กล่าวในประเด็นนี้ว่า<sup>27</sup>

“ส่วนใหญ่แล้วหัวคะแนนที่ช่วยหาเสียงให้จะพึ่งพาอาศัยช่วยเหลือต่อกันมาก่อน ส่วนมากจะเป็นญาติพี่น้องเพื่อนฝูง การช่วยเหลือก็ไม่ได้คิด (ค่าจ้าง) อะไร”

บัญญัติ บรรทัดฐาน ได้กล่าวถึงความสัมพันธ์ที่มีต่อหัวคะแนนที่ช่วยเหลือในการหาเสียงว่า

“เริ่มจากเพื่อนฝูงที่เรียนหนังสือมาด้วยกัน โดยเฉพาะเพื่อนฝูงที่เรียนธรรมศาสตร์ด้วยกัน และพอตีพิมพ์เป็นประธานกิจกรรมต่าง ๆ มาก จึงมีเพื่อนฝูงคนรู้จักมาก และได้มีการช่วยเหลือกันมามากมายหลายอย่าง ซึ่งพวกนี้จะช่วยในการหาเสียง อีกอย่างหนึ่งคือพวกที่มีความศรัทธาในพรรคประชาธิปัตย์”

จะเห็นได้ว่าทั้งสิทธิพร โปธิเพ็ชร ธีระพจน์ วิชัยดิษฐ์ และบัญญัติ บรรทัดฐานได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความสัมพันธ์ที่มีต่อหัวคะแนนที่สอดคล้องกันว่าหัวคะแนนส่วนใหญ่จะเป็นญาติพี่น้องสมัครพรรคพวก เพื่อนฝูงที่เคยให้ความช่วยเหลือเกื้อกูลต่อกันและกัน ซึ่งการช่วยเหลือส่วนใหญ่แล้วจะไม่คิดค่าตอบแทนเป็นการช่วยเหลืออย่างสมัครใจ และเคยมีความสัมพันธ์กันมาก่อนการเลือกตั้ง โดยเฉพาะสิทธิพร โปธิเพ็ชร ได้เน้นว่าความสัมพันธ์จะต้องมีความจริงใจต่อกันเป็นสำคัญ

ธงชัย หวานแก้ว ได้ให้ความเห็นถึงความสัมพันธ์ที่มีต่อหัวคะแนนว่า

“คนที่มาเป็นหัวคะแนนให้ นั้น ก็มาเพราะความผูกพันบางประการ เช่น เป็นศิษย์ เป็นพ่อ - แม่ของศิษย์ คู่ปกครองของศิษย์ กล่าวง่าย ๆ ก็คือหัวคะแนนของผมเข้ามาโดยข้อผูกพันเรื่อง “หนี้บุญคุณเก่า”

<sup>27</sup> ธีระพจน์ วิชัยดิษฐ์, อดีตสมาชิกสภาจังหวัดสุราษฎร์ธานี, สัมภาษณ์, 14 พฤษภาคม 2531.

จะเห็นว่า ธงชัย หวานแก้ว ซึ่งเคยเป็นครูบาอาจารย์สอนหนังสือได้กล่าวถึงความสัมพันธ์ที่มีต่อห้วคะแนนว่าเป็นไปในลักษณะของการมีหนึ่งบุคคลเก๋าต่อกัน กล่าวคือ เป็นห้วคะแนนให้ก็เพราะเคยมีความสัมพันธ์ต่อกันในฐานะที่ผู้สมัคร เคยสอนหนังสือให้หรือเคยสอนให้กับลูกหลานของตน ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ของผู้สมัครกับห้วคะแนนในอีกแห่งหนึ่ง แต่ถึงอย่างไรก็ตามก็เข้าลักษณะการพึ่งพาอาศัยช่วยเหลือมาแต่ก่อนนั่นเอง

จากข้อมูลที่ได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้สมัครรับเลือกตั้งและห้วคะแนน จะเห็นได้ว่าลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างห้วคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นบุคคลที่เคยให้ความช่วยเหลือกันมาก่อน มีการพึ่งพาอาศัยต่อกัน มีความผูกพันมาก่อนการเลือกตั้ง และยังคงดำรงต่อไปภายหลังจากการเลือกตั้งผ่านพ้นไปแล้ว ห้วคะแนนส่วนใหญ่จะเป็นญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง มิตรสหาย การให้ความช่วยเหลือเป็นไปด้วยความจริงใจ และสม่ำเสมอ แต่ถึงอย่างไรก็ตาม แม้ว่าเราจะได้ศึกษาถึงความสัมพันธ์ที่ห้วคะแนนกับผู้สมัครว่ามีลักษณะเช่นไรแล้วนั้น แต่ผู้วิจัยต้องการศึกษาถึงสายสัมพันธ์ว่าจะเป็นไปในลักษณะเช่นไรระหว่างผู้สมัครกับห้วคะแนนที่เชื่อมโยงเกี่ยวพันกันและกัน โดยที่ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้สมัครกับห้วคะแนนเช่นเดียวกัน โดยกำหนดสายความสัมพันธ์ในลักษณะเผชิญหน้าต่อกันหรือติดต่อโดยตรง โดยผู้วิจัยแบ่งความสัมพันธ์ออกเป็น 3 ประการด้วยกันคือ ประการแรก มีความรู้จักและคุ้นเคยเป็นอย่างดี ประการที่สอง รู้จักและมีความคุ้นเคยบ้าง ประการสุดท้าย ไม่รู้จักและคุ้นเคยเลย ซึ่งจากประเด็นคำถามว่าท่านรู้จักและมีความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้สมัครรับเลือกตั้งมากน้อยเพียงใด ผลการศึกษาวิจัยพบว่า ห้วคะแนนตอบว่าห้วคะแนนรู้จักและคุ้นเคยมีจำนวนมากที่สุดคือคิดเป็นร้อยละ 52.7 รองลงมาตอบว่ารู้จักและคุ้นเคยเป็นอย่างดี คิดเป็นร้อยละ 40.7 และตอบว่าไม่เคยรู้จักและมีความคุ้นเคยเลยคิดเป็นร้อยละ 6.7 ตามลำดับดังแสดงตามตารางที่ 5.7

จากตารางจะเห็นว่าเมื่อรวมจำนวนผู้ที่เคยรู้จักกับผู้สมัครแล้วจะเห็นว่ามีความสัมพันธ์ถึงร้อยละ 93.4 แสดงว่าส่วนใหญ่แล้วจะมีความคุ้นเคยมีการติดต่อกับผู้สมัครกันโดยตรง ส่วนที่เหลือเป็นความสัมพันธ์ที่ไม่รู้จักกันของห้วคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง จึงเป็นลักษณะสายความสัมพันธ์โดยทางอ้อมโดยผ่านห้วคะแนนอีกทอดหนึ่ง

จากการสัมภาษณ์ห้วคะแนนนั้น จะเห็นได้ว่าข้อมูลที่น่าสนใจ คือ ห้วคะแนนส่วนใหญ่แล้วจะรู้จักกับผู้สมัครกันเกือบทุกคน และเพื่อให้ได้ข้อมูลและข้อเท็จจริงทั้งสองด้าน ผู้

ตารางที่ 5.7 แสดงลักษณะสายสัมพันธ์ของหัวคะแนนต่อผู้สมัครรับเลือกตั้ง

ลักษณะสายสัมพันธ์	จำนวน	ร้อยละ
ไม่รู้จักและคุ้นเคยเลย	10	6.7
รู้จักและมีความคุ้นเคยบ้าง	79	52.7
รู้จักและมีความคุ้นเคยเป็นอย่างดี	61	40.7
รวม	150	100.0

วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้สมัครในประเด็นถึงความสัมพันธ์กับหัวคะแนนว่ามีลักษณะเช่นไร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

พาสกร จรุงรัตน์ อดีตสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรจังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้กล่าวถึงความสัมพันธ์กับหัวคะแนนว่า

"หัวคะแนนที่สำคัญ ๆ จะรู้จักกันทุกคน แต่หัวคะแนนรายย่อยจะไม่รู้จักหรือสนิทสนมแต่อย่างใด หัวคะแนนรายย่อยจะอยู่ภายใต้หัวคะแนนรายใหญ่อีกทีหนึ่งมันมีลักษณะเป็นลูกโซ่ที่ต่อเนื่องเป็นช่วง ๆ ต่อกัน"

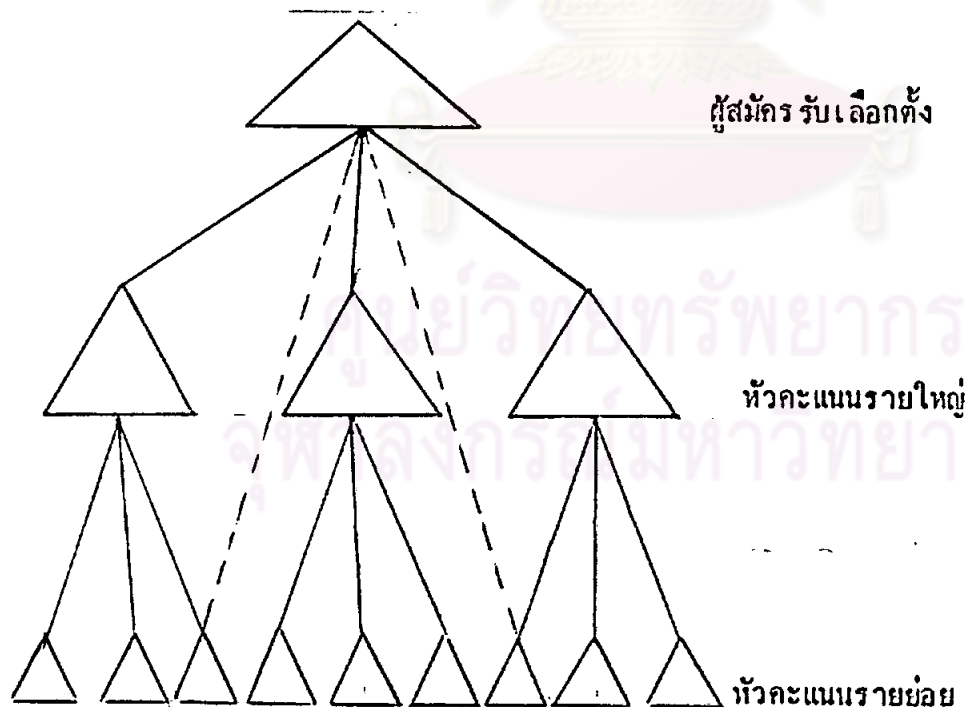
นิยม หนูศรีแก้ว อดีตผู้สมัครรับเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรได้ให้ความเห็นในประเด็นนี้ว่า

"รู้จักหัวคะแนนทุกคน ส่วนใหญ่แล้วรู้จักทุกคน แต่ที่ไม่รู้จักคือ รายย่อยคือ เครือข่ายของหัวคะแนน อีกทอดหนึ่งก็สืบทอดกันต่อ ๆ มา"

บัญญัติ บรรทัดฐาน ได้ให้ความเห็นในเรื่องความสัมพันธ์กับหัวคะแนนไว้ว่า

"สำหรับผม เนื่องจากเป็น ส.ส. มาเป็นสมัยที่ 5 แล้วเคยรับผิดชอบบริหารบ้านเมืองมาหลายกระทรวง สำหรับหัวคะแนนไม่ต้องพูดถึง แม้แต่ชาวบ้านส่วนใหญ่แล้วจะรู้จักทุกคน แม้แต่ขอข่าวกินก็ยังได้ ส่วนผมกับหัวคะแนนส่วนมากรู้จักทุกคน แต่มีบางคนที่ เป็นรายย่อย ไม่รู้จักมักคุ้น (คุ้นเคย) กัน แต่รู้ (ว่าเป็นหัวคะแนน) โดยผ่านมาอีกทีหนึ่ง"

จากการสัมภาษณ์ผู้สมัครทั้งสามคน จะเห็นได้ว่าทุกคนยอมรับว่าส่วนใหญ่แล้วจะรู้จักกับหัวหน้าคนเกือบทุกคน โดยเฉพาะหัวหน้าคนรายใหญ่หรือหัวหน้าคนหลัก ซึ่งการรู้จักหรือการมีความสัมพันธ์กันมีลักษณะสายตรงเป็นลักษณะการเผชิญหน้าต่อกัน (face - to - face) เป็นสายสัมพันธ์ที่ขึ้นตรงต่อกันเป็นแนวตั้ง (vertical links) โดยมีผู้สมัครเป็นศูนย์กลางของความสัมพันธ์ หรืออาจจะกล่าวได้ว่ามีลักษณะเป็นแบบรวมศูนย์อยู่ที่ผู้นำ (ego - centric extracts of networks) ส่วนที่ไม่รู้จักกันเลยจะเป็นหัวหน้าคนรายย่อยกล่าวคือหัวหน้าคนของหัวหน้าคนอีกทีหนึ่ง แต่อย่างไรก็ตามจากการที่ผู้วิจัยได้มีโอกาสได้พูดคุยกับหัวหน้าคนรายย่อยและสังเกตดูซึ่งบางคนได้กล่าวว่า "ที่เขาเข้ามาหาเสียงช่วยเหลือผู้สมัคร เพราะมีคนที่เคยช่วยเหลือพึ่งพาต่อกันมาขอร้องให้ช่วยเหลือ ก็ต้องช่วยกันไปไม่จำเป็นว่าผู้สมัครจะเป็นใครแต่ที่ช่วยเหลือก็เป็นเพราะต้องการช่วยผู้ที่มาร้องขอเท่านั้น" จากลักษณะเช่นนี้ จะเห็นได้ว่าถึงแม้ว่าหัวหน้าคนที่เป็นรายย่อยที่ผู้สมัครไม่รู้จักกันแต่สายสัมพันธ์ที่หัวหน้าคนรายย่อยที่มีต่อผู้สมัคร คือ ผ่านหัวหน้าคนรายใหญ่อีกทอดหนึ่งนั่นเอง ซึ่งความสัมพันธ์ดังกล่าวจึงเป็นสายความสัมพันธ์ที่เป็นเครือข่ายเชื่อมโยงต่อกัน ถึงแม้บางคนจะไม่รู้จักคุ้นเคยกัน แต่ถึงที่สุดแล้วหัวหน้าคนทุกคนจะขึ้นตรงกับผู้สมัครเพียงคนเดียวนั่นเอง ซึ่งอาจจะแสดงถึงสายสัมพันธ์ของหัวหน้าคนกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง ดังรูปภาพต่อไปนี้



- สายสัมพันธ์โดยตรง
- สายสัมพันธ์โดยอ้อม

รูปภาพที่ 1 แสดงสายสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าคนกับผู้สมัครเลือกตั้ง

จากที่ได้กล่าวมาแล้วทั้งหมดจะเห็นได้ว่า ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง เป็นไปในลักษณะของความคุ้นเคยต่อกัน เคยให้ความช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน มีความผูกพันต่อกันก่อนที่จะมีการเลือกตั้งและภายหลังการเลือกตั้งผ่านพ้นแล้ว ความสัมพันธ์ยังคงมีอยู่ต่อไป ซึ่งเป็นความสัมพันธ์โดยตรงการช่วยเหลือกันเป็นการช่วยเหลือในลักษณะตอบแทนต่อกันช่วยโดยไม่หวังผลตอบแทนแต่อย่างใด และมีบางส่วนที่หัวหน้าคณะกับผู้สมัครไม่รู้จักกัน แต่ถึงอย่างไรก็ตามเครือข่ายของความสัมพันธ์ที่มีต่อกันระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง ซึ่งความสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ กล่าวคือผู้สมัครรับเลือกตั้งจะเป็นผู้ให้การอุปถัมภ์ช่วยเหลือแก่หัวหน้าคณะ หัวหน้าคณะก็จะตอบแทนโดยช่วยเหลือในการหาเสียงให้กับผู้สมัครซึ่งก็เป็นการยืนยันสมมุติฐานที่ตั้งไว้ว่า "ความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง เป็นไปในลักษณะแบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกันนั่นเอง"

สำหรับการศึกษาถึงลักษณะของความสัมพันธ์ของหัวหน้าคณะและผู้สมัครรับเลือกตั้ง จากผลการวิจัยพบว่ามีลักษณะเป็นผู้อุปถัมภ์ต่อกันและกัน แต่อย่างไรก็ตาม จากการสังเกตถึงพฤติกรรมของหัวหน้าคณะและผู้สมัครรับเลือกตั้งที่มีความสัมพันธ์ต่อกัน จะเห็นว่ามีลักษณะนี้แตกต่างกันในความสัมพันธ์ในรูปแบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกันกล่าวคือ ผู้สมัครบางท่านจะมีวิธีการหรือลักษณะบางอย่างออกมาอย่างเด่นชัด ในการมีความสัมพันธ์กับหัวหน้าคณะเพื่อเป็นการศึกษาและเป็นการแยกประเภทของความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ของหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งว่า เป็นการอุปถัมภ์ต่อกันในรูปแบบใด ลักษณะเช่นไรและมีจำนวนมากน้อยแค่ไหน ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการศึกษาวิจัย โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### รูปแบบความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์

จากความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งที่เป็นไปในลักษณะของผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกันนั้น ผู้วิจัยได้พยายามแบ่งประเภทของความสัมพันธ์ที่เป็นผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ โดยอาศัยแนวความคิดทางหลักธรรมของพุทธศาสนาในเรื่องเกี่ยวกับธรรมะในการครองใจยึดเหนี่ยวน้ำใจเพื่อการสร้างและการเพิ่มพูนมิตร ตลอดจนการที่จะอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข ได้แก่ "สังคหวัตถุ 4" ซึ่งเป็นธรรมะที่ยึดเหนี่ยวรั้งน้ำใจคนหลักธรรมดังกล่าวประกอบด้วย

ทาน	หมายถึง	การให้ การเสียสละ การเพื่อแก่
บิยวาจา	หมายถึง	การพูดจาด้วยถ้อยคำอันไพเราะ อ่อนหวาน ไม่โกหก สื่อเสียดและสุภาพ
อติถจริยา	หมายถึง	การประพฤติตนให้เป็นประโยชน์แก่ผู้อื่น แก่ชุมชนส่วนรวม
สมานัตตา	หมายถึง	การมีความประพฤติอย่างเสมอต้นเสมอปลาย

จากหลักธรรมทั้ง 4 ประการ ดังที่กล่าวมาแล้วผู้วิจัยจึงได้แบ่งประเภทความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ของหัวคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้งโดยแบ่งออกเป็น 4 ประเภทด้วยกันคือ

ประเภทแรก คือ "ทาน" หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งกับหัวคะแนนในลักษณะของการให้แบ่งปันสิ่งของและการแจกเงินต่อกัน

ประเภทที่สอง คือ "บิยวาจา" หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งที่มีต่อหัวคะแนน ในลักษณะการใช้คำพูดจาด้วยถ้อยคำไพเราะในการโน้มน้าวจิตใจ โดยไม่ใช้อำนาจอิทธิพลแต่อย่างใดในการมีความสัมพันธ์ต่อกัน

ประเภทที่สาม คือ "อติถจริยา" หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งมีต่อหัวคะแนนในลักษณะการสร้างประโยชน์และการช่วยเหลือที่หัวคะแนนมีต่อบุคคลอื่นและบำเพ็ญประโยชน์ต่อส่วนรวม

ประเภทที่สี่ คือ "สมานัตตา" หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งมีต่อหัวคะแนนในลักษณะถึงความประพฤติปฏิบัติอย่างเสมอต้นเสมอปลาย ทั้งก่อนการเลือกตั้งและภายหลังการเลือกตั้งผ่านพ้นไปแล้ว

จากการแบ่งประเภทของความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ทั้ง 4 แบบ โดยนำมาวัดหัวคะแนนจำนวน 150 คน ซึ่งผลการวิจัยมี ดังนี้

ผลการวิจัยพบว่าจากหัวคะแนนจำนวน 150 คน มีความสัมพันธ์ประเภท "ทาน" คิดเป็นร้อยละ 27.3 ไม่เป็นร้อยละ 72.7 มีความสัมพันธ์ประเภท "บิยวาจา" คิดเป็นร้อยละ 90.7 ไม่เป็นร้อยละ 9.3 มีความสัมพันธ์ประเภท "อติถจริยา" คิดเป็นร้อยละ

50.7 และมีความสัมพันธ์ประเภท "สมานัตตา" คิดเป็นร้อยละ 60.7 ไม่เป็นคิดเป็นร้อยละ 39.3 มีข้อน่าสังเกตอีกฝ่ายหนึ่ง คือ ความสัมพันธ์ที่หวัคະແນกับคู่สมรมีต่อกันนั้น ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นไปในลักษณะการผสมผสานระหว่างประเภทปิยวาจา สมานัตตา และอรรถ-จริยาตามลำดับ ส่วนประเภทหานั้น ปรากฏว่าส่วนใหญ่แล้วไม่เป็นแต่อย่างใด กล่าวคือ ความสัมพันธ์ของคู่สมรมกับหวัคະແນจะเป็นไปในลักษณะของการใช้วาจาด้วยถ้อยคำสุภาพ อ่อนหวาน ไพเราะ ไม่โกหกมดเท็จ หรือพูดหยาบคาย มีความประพฤติปฏิบัติอย่างเสมอต้นเสมอปลายทั้งก่อนหน้าและภายหลังการเลือกตั้ง หรือแม้แต่จะได้รับการเลือกตั้งเป็นสมาชิกสภาผู้แทนหรือไม่ก็ตาม ก็มีความประพฤติเหมือนเดิม มีการช่วยเหลือต่อกันมีการบำเพ็ญประโยชน์ร่วมกัน โดยใช้ลักษณะดังกล่าวเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวและเหนี่ยวรั้งในการสร้างและดำรงความสัมพันธ์ให้คงอยู่ สำหรับประเภท "หान" ปรากฏว่าความสัมพันธ์ของหวัคະແນกับคู่สมรมไม่เป็นในลักษณะของ "หาน" แต่อย่างใด หมายถึง ความสัมพันธ์ที่หวัคະແນกับคู่สมรมที่มีต่อกัน ส่วนใหญ่แล้วไม่มีการใช้เงินหรือการให้สิ่งของของแต่อย่างใด จึงเป็นการยืนยันความสัมพันธ์ว่าขึ้นอยู่กับความช่วยเหลือเกื้อกูลต่อกัน มีการปฏิบัติตนสม่ำเสมอ ต่อกันมีความผูกพันกันมากกว่าการใช้เงิน หรือการให้สิ่งของในการคงอยู่ของความสัมพันธ์ระหว่างหวัคະແນกับคู่สมรม ดังรายละเอียดตามตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8 แสดงประเภทความสัมพันธ์ว่ามีลักษณะเป็นหาน, ปิยวาจา, อรรถจริยา, และสมานัตตาหรือไม่

ประเภทลักษณะความสัมพันธ์		จำนวน	ร้อยละ
หาน	ไม่เป็น	109	72.7
	เป็น	41	27.3
ปิยวาจา	ไม่เป็น	14	9.3
	เป็น	136	90.7
อรรถจริยา	ไม่เป็น	74	49.3
	เป็น	76	50.7
สมานัตตา	ไม่เป็น	59	39.3
	เป็น	91	60.7
รวม		150	100

ตามที่ได้ศึกษา พบว่าความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครส่วนใหญ่เป็นไปในลักษณะของผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ต้อุปถัมภ์ต่อกันซึ่งได้กล่าวมาแล้วในข้างต้น จากความสัมพันธ์ดังกล่าวผู้วิจัยอยากทราบว่าเป็นความสัมพันธ์ประเภทของทาน, ปิยวาจา, อิตถจริยา และสมานัตตาอย่างไรหรือไม่ประการใด

จากการวิจัยพบว่า หัวคะแนนที่ไม่มีความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ต้อุปถัมภ์จากจำนวน 25 คน ตอบว่าไม่เป็นความสัมพันธ์ประเภทของ "ทาน" คิดเป็นร้อยละ 92.0 และตอบว่าเป็นความสัมพันธ์คิดเป็นร้อยละ 8.0 สำหรับหัวคะแนนที่มีความสัมพันธ์ลักษณะผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ต้อุปถัมภ์จากจำนวน 125 คน ตอบว่า ไม่เป็นความสัมพันธ์ประเภท "ทาน" คิดเป็นร้อยละ 68.8 ตอบว่ามีความสัมพันธ์คิดเป็นร้อยละ 31.2 ซึ่งมีรายละเอียดตามตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9 แสดงลักษณะความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ต้อุปถัมภ์ต่อความสัมพันธ์ประเภท "ทาน"

ลักษณะความสัมพันธ์ แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ต้อุปถัมภ์	ประเภททาน		รวม (ร้อยละ)
	ไม่เป็น	เป็น	
ไม่เป็น	23 (92.00)	2 (8.0)	25 (16.7)
เป็น	86 (68.8)	39 (31.2)	125 (83.3)
รวม	109	41	150
ร้อยละ	72.7	27.3	100

จากการวิจัยพบว่าหัวคะแนนที่ไม่มีความสัมพันธ์ลักษณะผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ต้อุปถัมภ์จากจำนวน 25 คน ตอบว่าไม่เป็นความสัมพันธ์ประเภท "ปิยวาจา" คิดเป็นร้อยละ 20.0 ตอบว่าเป็นคิดเป็นร้อยละ 80.0 สำหรับหัวคะแนนที่มีความสัมพันธ์ลักษณะของผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ต้อุปถัมภ์จากจำนวน 125 คน ตอบว่าไม่มีความสัมพันธ์ประเภท "ปิยวาจา" คิดเป็นร้อยละ 7.2 ตอบว่าเป็นร้อยละ 92.8 ยังมีรายละเอียดตามตารางที่ 5.10



ตารางที่ 5.10 แสดงความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อความสัมพันธ์ประเภท "ปิยวาจา"

ลักษณะความสัมพันธ์ แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์	ประเภทปิยวาจา		รวม (ร้อยละ)
	ไม่เป็น	เป็น	
ไม่เป็น	5 (20.0)	20 (80.0)	25 (16.7)
เป็น	9 (7.2)	116 (92.8)	125 (83.3)
รวม	14	136	150
ร้อยละ	9.3	90.7	100

จากการวิจัยพบว่า หัวคะแนนที่ไม่มีความสัมพันธ์ลักษณะผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ จากจำนวน 25 คน ตอบว่าไม่เป็นความสัมพันธ์ประเภท "อัครจริยา" คิดเป็นร้อยละ 56.0 ตอบว่าเป็น คิดเป็นร้อยละ 44.0 ส่วนหัวคะแนนที่มีความสัมพันธ์ลักษณะผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์จำนวน 125 คน ตอบว่าไม่เป็นความสัมพันธ์ประเภท "อัครจริยา" คิดเป็นร้อยละ 48.0 ตอบว่าเป็นคิดเป็นร้อยละ 52.0 ดังรายละเอียดตามตารางที่ 5.11

ตารางที่ 5.11 แสดงลักษณะความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อความสัมพันธ์ประเภท "อัครจริยา"

ลักษณะความสัมพันธ์ แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์	ประเภทอัครจริยา		รวม (ร้อยละ)
	ไม่เป็น	เป็น	
ไม่เป็น	14 (56.0)	11 (44.0)	25 (16.7)
เป็น	60 (48.0)	65 (52.0)	125 (83.3)
รวม	74	76	150
ร้อยละ	49.3	50.7	100

จากการวิจัยพบว่า หัวคะแนนที่ไม่มีความสัมพันธ์ลักษณะผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ จากจำนวน 25 คน ตอบว่าไม่เป็นความสัมพันธ์ประเภท "สมานัตตา" คิดเป็นร้อยละ 48.0 ตอบว่าเป็นความสัมพันธ์คิดเป็นร้อยละ 52.0 สำหรับหัวคะแนนที่มีความสัมพันธ์ลักษณะผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์จากจำนวน 125 คน ตอบว่าไม่เป็นความสัมพันธ์ประเภท "สมานัตตา" คิดเป็นร้อยละ 37.6 ตอบว่าเป็นความสัมพันธ์คิดเป็นร้อยละ 62.4 ดังรายละเอียดตามตารางที่ 5.12.

ตารางที่ 5.12 แสดงลักษณะความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อความสัมพันธ์ประเภท "สมานัตตา"

ลักษณะความสัมพันธ์ แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์	ประเภทสมานัตตา		จำนวน (ร้อยละ)
	ไม่เป็น	เป็น	
ไม่เป็น	12 (48.0)	13 (52.0)	25 (16.7)
เป็น	47 (37.6)	78 (62.4)	125 (83.3)
รวม	59	91	150
ร้อยละ	39.3	60.7	100

จากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษาถึงลักษณะความสัมพันธ์ของหัวคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้งที่เป็นและไม่เป็นความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ บทบาทความสัมพันธ์กับประเภทความสัมพันธ์ทั้ง 4 ประการ ดังที่แสดงให้เห็นในข้างต้นแล้วนั้น อย่างไรก็ตามเพื่อให้สามารถทำความเข้าใจและมองเห็นถึงความสัมพันธ์ของหัวคะแนนกับผู้สมัครว่ามีความสัมพันธ์ที่มีต่อการจัดประเภทความสัมพันธ์ทั้ง 4 ประเภทให้ลึกซึ้งและเห็นได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงนำความสัมพันธ์ทั้ง 4 ประเภทที่เป็นประเภททาน, ปิยวาจา, อิตถจริยา และสมานัตตามาหาสายสัมพันธ์ กับลักษณะของความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ มาหาความสัมพันธ์ต่อกัน ซึ่งจากการวิจัยพบลักษณะที่สำคัญ ดังนี้

ประเภท "ทาน" พบว่า หัวคะแนนที่มีความสัมพันธ์ประเภท "ทาน" จากจำนวน 41 คน ตอบว่าไม่มีความสัมพันธ์ลักษณะของผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์คิดเป็นร้อยละ 4.9 ตอบว่ามีความสัมพันธ์กันคิดเป็นร้อยละ 95.1

ประเภท "บิยาวาจา" พบว่าหัวคะแนนที่มีความสัมพันธ์ประเภท "บิยาวาจา" จากจำนวน 136 คน ตอบว่าไม่มีความสัมพันธ์ลักษณะของผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์คิดเป็นร้อยละ 14.7 และตอบว่ามีความสัมพันธ์กันคิดเป็นร้อยละ 85.3

ประเภท "อิตถจริยา" พบว่าหัวคะแนนที่มีความสัมพันธ์ประเภท "อิตถจริยา" จากจำนวน 76 คน ตอบว่าไม่มีความสัมพันธ์ลักษณะของผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์คิดเป็นร้อยละ 14.5 และตอบว่ามีความสัมพันธ์ต่อกันคิดเป็นร้อยละ 85.5

ประเภท "สมานัตตา" พบว่าหัวคะแนนที่มีความสัมพันธ์ประเภท "สมานัตตา" จากจำนวน 91 คนตอบว่าไม่มีความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์คิดเป็นร้อยละ 14.3 ตอบว่ามีความสัมพันธ์กันคิดเป็นร้อยละ 85.7 ซึ่งสามารถแสดงให้เห็นดังตารางที่ 5.13

ตารางที่ 5.13 แสดงความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ที่มีต่อประเภทความสัมพันธ์ที่เป็นทาน, บิยาวาจา, อิตถจริยา และสมานัตตา

ลักษณะความสัมพันธ์ แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์	ประเภทความสัมพันธ์				รวม (ร้อยละ)
	ทาน	บิยาวาจา	อิตถจริยา	สมานัตตา	
ไม่เป็น	2 (4.9)	20 (14.7)	11 (14.5)	13 (14.3)	21 (14.7)
เป็น	39 (95.1)	116 (85.3)	65 (85.5)	78 (85.7)	122 (85.3)
รวม	41	136	76	91	143
ร้อยละ	28.7	95.1	53.1	63.6	100

จากการศึกษามาแล้วทั้งหมดดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นพอสรุปได้ว่า ลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งส่วนใหญ่แล้วจะมีลักษณะของความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ที่เหมือนกันนั้น จะมีความสัมพันธ์ที่หัวหน้าคณะและผู้สมัครรับเลือกตั้งใช้เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวและสร้างความผูกพันต่อกันและกัน ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ประเภทปิยวาจามากที่สุด รองลงมาประเภทสมานัตตาและอติตจริยาตามลำดับ อันเป็นความสัมพันธ์ลักษณะผสมผสานกันกล่าวคือหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งจะมีความสัมพันธ์ โดยอาศัยการพูดจาอันไพเราะอ่อนหวานต่อกันและมีความประพฤติปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอทั้งก่อนและภายหลังการเลือกตั้งผ่านไปแล้ว โดยมีการเอื้อเฟื้อต่อกันประพฤติต่อประโยชน์ส่วนรวมผสมผสานกันส่วนความสัมพันธ์ลักษณะ "ทาน" คือความสัมพันธ์ที่ใช้เงินและสิ่งของเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวต่อกันและกันปรากฏว่าส่วนใหญ่แล้วไม่มีลักษณะดังกล่าวแต่อย่างใด

**สมมุติฐานข้อที่ 3 "หัวหน้าคณะใช้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นและใช้การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กับประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้ง เพื่อให้ลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครรับเลือกตั้งที่ตนให้การสนับสนุน"**

จากสมมุติฐานข้อที่ 1 และสมมุติฐานข้อที่ 2 จะเห็นได้ว่าหัวหน้าคณะนั้นเกิดขึ้นมาจากการที่ผู้สมัครรับเลือกตั้ง ไม่สามารถเข้าถึงประชาชนหรือไม่สามารถติดต่อกับประชาชนได้โดยตรงจึงต้องอาศัยหัวหน้าคณะเป็นสื่อกลางในการติดต่อกับประชาชนเสียงและเมื่อพิจารณาถึงความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งจะเห็นว่ามีความสัมพันธ์กันในลักษณะของผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ต่อกัน แต่อย่างไรก็ตามในการที่หัวหน้าคณะจะหาเสียงช่วยเหลือผู้สมัครนั้น หัวหน้าคณะจะต้องมีความสัมพันธ์กับประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งไม่มีทางใดก็ทางหนึ่ง ซึ่งจากสายสัมพันธ์นี้เอง จึงทำให้หัวหน้าคณะสามารถใช้เป็นวิธีการในการหาเสียงเพื่อให้ประชาชนเลือกผู้สมัครที่ตนเองให้การสนับสนุนอยู่ ซึ่งหัวหน้าคณะแต่ละคนจะใช้วิธีการในการหาเสียงให้กับผู้สมัครไม่เหมือนกัน สำหรับวิธีการหาเสียงของหัวหน้าคณะนี้ ผู้วิจัยได้ตั้งสมมุติฐานแยกออกเป็น 2 วิธีด้วยกันคือ วิธีแรก เป็นวิธีที่หัวหน้าคณะใช้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นของตนที่มีอยู่ในการหาเสียง และวิธีที่สอง เป็นวิธีที่หัวหน้าคณะใช้การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กับประชาชน ในการวิจัยนี้ผู้วิจัยจะแยกการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน ดังต่อไปนี้

1. วิธีการใช้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็น จากแนวความคิดของความเป็นผู้นำทางความคิดเห็น ซึ่งเกิดจากกระบวนการสื่อสารสองขั้นตอน (two - step - flow

communication) โดยที่ข่าวสารจากสื่อสารมวลชนจะไปถึงประชาชนจะต้องผ่านผู้นำทางความคิดเห็นก่อนจากนั้นผู้นำทางความคิดเห็นจะส่งข่าวสารที่ได้รับมาไปสู่ประชาชนผู้รับสารอีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้นำทางความคิดเห็นไม่ได้ส่งข่าวสารแต่เพียงอย่างเดียว แต่จะโน้มน้าวจิตใจ ให้ประชาชนผู้รับสารเกิดความเชื่อในข่าวสารนั้น ๆ จนทำให้ผู้นำทางความคิดเห็นมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของประชาชนผู้รับสารอีกด้วย ซึ่งการที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนั้น ผู้นำทางความคิดไม่ได้ใช้อำนาจเข้ามาทำการข่มขู่ บังคับ แต่อย่างไร จากแนวความคิดดังกล่าวเมื่อมีการเลือกตั้ง ผู้สมัครรับเลือกตั้งแต่ละคนจะต้องทำการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง โดยจะใช้วิธีการต่าง ๆ เท่าที่สามารถจะกระทำได้ เพื่อหาคะแนนเสียงจากประชาชนให้ได้มากที่สุด ซึ่งวิธีการหนึ่งที่ผู้สมัครใช้ก็คือการใช้หวัคคะแนมในการหาเสียง โดยที่ผู้สมัครจะส่งข่าวสารผ่านหวัคคะแนม และหวัคคะแนมก็จะนำข่าวสารที่ได้มา แล้วทำการโน้มน้าว จูงใจ ตลอดจนปรับปรุง เปลี่ยนแปลง และแก้ไขข่าวสาร จนทำให้ประชาชนผู้รับสารมีความคิดเห็นมีความเชื่อ คล้อยตามจนต้องลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่หวัคคะแนมให้การสนับสนุน โดยที่หวัคคะแนมจะไม่ใช้อำนาจอิทธิพลเข้ามาข่มขู่ให้เกิดความกลัว เกรงใจ หรือใช้อำนาจบังคับแต่อย่างไร วิธีการที่หวัคคะแนมใช้ดังกล่าวก็คือ การที่หวัคคะแนมใช้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นนั่นเอง

ดังนั้นเพื่อศึกษาว่าหวัคคะแนมจะใช้ลักษณะความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นอย่างไรหรือไม่เพียงใด ผู้วิจัยจึงได้วัดความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นของหวัคคะแนมที่ใช้ความเป็นผู้นำดังกล่าวในการหาคะแนนเสียงให้กับผู้สมัครในการรณรงค์หาเสียงเพื่อขอความสนับสนุนจากประชาชนว่าเป็นไปตามสมมุติฐานหรือไม่ จากการวิจัยพบว่า จากหวัคคะแนมที่ตอบคำถามจำนวน 150 คน พบว่าหวัคคะแนมที่มีความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นคิดเป็นร้อยละ 88.0 และไม่มีความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นคิดเป็นร้อยละ 12.0 กล่าวคือ โดยส่วนใหญ่แล้วหวัคคะแนมจะใช้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นของตนที่มีอยู่ในการหาเสียง ซึ่งจะใช้การพูดจาเพื่อโน้มน้าวจิตใจให้ประชาชนเกิดความคิดเห็นคล้อยตามตน โดยจะไม่ใช้อำนาจอิทธิพลของตนที่มีอยู่ในการข่มขู่แต่อย่างไร ประกอบกับหวัคคะแนมในลักษณะนี้จะเป็นบุคคลที่ประชาชนให้ความเคารพและเชื่อมั่น ส่วนหวัคคะแนมที่ไม่ใช้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นของตนในการหาเสียง จะเห็นได้ว่ามีอำนาจน้อย ซึ่งหวัคคะแนมเหล่านี้อาจจะใช้วิธีการให้ผลประโยชน์ตอบแทนในรูปแบบต่าง ๆ ให้กับประชาชน เพื่อให้ประชาชนลงคะแนนเสียงเลือกตั้งผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุนอยู่ นั้นแสดงถึงหวัคคะแนมได้ใช้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นของตนที่มีอยู่ในการหาเสียง เพื่อให้ประชาชนไปลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุน ดังรายละเอียดตามตารางที่ 5.14

ตารางที่ 5.14 แสดงความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นของหัวคะแนน

ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็น	จำนวน	ร้อยละ
เป็น	132	88.0
ไม่เป็น	18	12.0
รวม	150	100.0

2. วิธีการให้ผลประโยชน์ตอบแทน การอยู่ร่วมกันในสังคมมนุษย์นั้น ย่อมจะต้องมีความปฏิสัมพันธ์ต่อกัน มีการพึ่งพาอาศัยกัน มีการแลกเปลี่ยนกันในสิ่งที่ตนมีอยู่และยังขาดอยู่ต่อกัน เพราะคนเราเกิดมาจะมีความสมบูรณ์เพียบพร้อมไปทุก ๆ อย่างย่อมเป็นไปไม่ได้ ดังนั้นการปฏิสัมพันธ์กัน จึงก่อให้เกิดความผูกพัน และการให้ความช่วยเหลือต่อกัน ซึ่งจากการศึกษาของ Skinner<sup>28</sup> พบว่า พฤติกรรมของมนุษย์ไม่แตกต่างกับสัตว์โลกอื่น ๆ กล่าวคือ คนเราจะคบกันสนิทสนมใกล้ชิดหรือไม่ขึ้นอยู่กับ การตอบสนองต่อความต้องการและหาประโยชน์ช่วยเหลือกันมากนักน้อยแค่ไหน ดังนั้นความต้องการและผลประโยชน์จึงเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของคนซึ่งอยู่ร่วมกัน และบุคคลส่วนมากจะแสดงพฤติกรรมเพื่อให้ได้มาซึ่งรางวัลที่ตนเองต้องการมากกว่าการลงโทษ รางวัล ได้แก่ สิ่งเร้าต่าง ๆ ที่บุคคลพอใจและตอบสนองต่อความต้องการของเขาได้ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะ คือ รางวัลที่มองเห็นได้ภายนอกเป็นเงินทองสิ่งของ เป็นต้น กับรางวัลที่อยู่ภายใน เช่น ความรัก ความนับถือ เป็นต้น<sup>29</sup> ดังนั้นในการแสดงพฤติกรรมของคนออกไปจึงเป็นไปในลักษณะของการแลกเปลี่ยนต่อกัน กล่าวคือ เมื่อพิจารณาการปฏิสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยนต่อกันแล้วจะเห็นได้ว่าจะมีเป็นสองฝ่ายด้วยกัน คือ ฝ่ายริเริ่มและฝ่ายตอบแทนมีได้และมีเสียซึ่งกันและกัน<sup>30</sup>

<sup>28</sup> กุทซังค์ กุลชลบุตร, แนวความคิดและทฤษฎีทางสังคมวิทยาในยุคเริ่มต้น, หน้า 177.

<sup>29</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 179 - 180.

<sup>30</sup> ซาติชาย ฌ เขียงใหม่, "การเปลี่ยนแปลงทางสังคมกับพฤติกรรมทางการเมืองของชาวนาไทยภาคเหนือ", รัฐศาสตร์ปริทัศน์ 7 (เมษายน 2527 - ตุลาคม 2528) : 38 - 39.

ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวเกิดขึ้นและยังคงอยู่ในโครงสร้างของสังคมนั้นเองและเมื่อพิจารณาในด้านการเลือกตั้งจะเห็นได้ว่าหวัคคะแนนจะต้องใช้กลวิธีการต่าง ๆ ในการที่จะทำให้ประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งยอมลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุนช่วยเหลืออยู่โดยการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ต่อกัน กล่าวคือ หวัคคะแนนอาจจะให้เงิน สิ่งของ หรือหวัคคะแนนอาจจะให้ความรัก ความจริงใจ การให้ความช่วยเหลือ เพื่อเป็นรางวัลแก่ประชาชน และประชาชนจะตอบแทนโดยการลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่หวัคคะแนนคนนั้นให้การสนับสนุน ซึ่งเป็นการตอบแทนซึ่งกันและกันนั่นเอง จากการศึกษา ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์หวัคคะแนนในประเด็นการหาเสียงเพื่อขอความสนับสนุนจากประชาชน โดยใช้วิธีการใดมากที่สุดนั้น

ผลการวิจัยพบว่า ส่วนใหญ่แล้วหวัคคะแนนใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวโดยการพูดคุยและแลกเปลี่ยนความคิดเห็น เพื่อโน้มน้าวใจ คิดเป็นร้อยละ 78.7 รองลงมาเป็นวิธีการให้ผลประโยชน์ตอบแทนคิดเป็นร้อยละ 15.3 และวิธีการใช้อำนาจบารมีที่มีอยู่ คิดเป็นร้อยละ 6.0 จะเห็นได้ว่าวิธีการที่ใช้มากที่สุดคือวิธีการใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวในการโน้มน้าวใจให้ประชาชนมีความคิดเห็นคล้อยตามตนจนต้องลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุน โดยหวัคคะแนนจะไม่ใช้อำนาจอิทธิพลมาบังคับขู่เข็ญแต่อย่างใด ลักษณะดังกล่าวมีความสอดคล้องและสนับสนุนจากการวิจัยที่ผ่านมาว่า ส่วนใหญ่แล้วหวัคคะแนนใช้ความเป็นผู้นำความคิดเห็นของตนในการหาเสียง ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะดังรายละเอียดตามตารางที่ 5.15

ตารางที่ 5.15 แสดงวิธีการที่หวัคคะแนนใช้มากที่สุด

วิธีการที่หวัคคะแนนใช้มากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
การใช้อำนาจ บารมี	9	6.0
การให้ผลประโยชน์ตอบแทน	23	15.3
การใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวในการจูงใจ	118	78.7
รวม	150	100.0

จากการศึกษา พบว่าการให้ผลประโยชน์ตอบแทนที่หัวคะแนนให้กับประชาชนในการลงคะแนนเสียง เลือกผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุนนั้น มีการใช้มากพอสมควรลงมา จากวิธีการใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัว ซึ่งมีความสำคัญต่อการหาเสียงสนับสนุนของหัวคะแนนอยู่ไม่น้อย จากการสัมภาษณ์หัวคะแนน พบว่า มีการให้ผลประโยชน์ตอบแทนถึงร้อยละ 15.3 ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเห็นว่าน่าที่จะศึกษาถึงลักษณะของผลประโยชน์ที่หัวคะแนนให้ว่ามีลักษณะเป็นเช่นไร จากการศึกษ พบว่าผลประโยชน์ที่หัวคะแนนให้ตอบแทนแก่ประชาชนผู้ไปลงคะแนนเสียงส่วนใหญ่แล้วจะให้ผลประโยชน์ในการสร้างสิ่งที่เป็นสาธารณะประโยชน์แก่ชุมชนคิดเป็นร้อยละ 59.3 รองลงมาคือการเลี้ยงอาหารเครื่องดื่ม และการให้สิ่งของที่ประชาชนต้องการหรือคิดว่าประชาชนต้องการคิดเป็นร้อยละ 34.7 และร้อยละ 6.0 ตามลำดับ ดังแสดงตามตารางที่ 5.16

ตารางที่ 5.16 แสดงจำนวนร้อยละของลักษณะการให้ผลประโยชน์ตอบแทน

ลักษณะการให้ผลประโยชน์ตอบแทน	จำนวน	ร้อยละ
การเลี้ยงอาหารและเครื่องดื่ม	52	34.7
ให้สิ่งของที่ประชาชนต้องการ	9	6.0
การสร้างสาธารณะประโยชน์	89	59.3
รวม	150	100.0

อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่าการให้ผลประโยชน์ตอบแทนที่หัวคะแนนให้กับประชาชนนั้น ปรากฏว่าสิ่งหนึ่งที่หัวคะแนนตอบว่าไม่มีการใช้ คือ การแจกเงินหรือการซื้อเสียง จากการสังเกตการณ์ในการเลือกตั้ง ผู้วิจัยเห็นว่าน่าจะมีการแจกเงินกันบ้างถึงแม้จะมีไม่มากนักก็ตาม ดังนั้นการที่หัวคะแนนตอบว่าไม่มีการแจกเงินกันนั้น อาจจะเป็นเพราะว่า ถ้าหัวคะแนนใช้เงินซื้อเสียงแล้วจะทำให้ประชาชนโดยทั่วไปเห็นว่าหัวคะแนนคนนั้นไม่มีอำนาจบริหาร หรืออิทธิพลในการหาเสียงจึงต้องแจกเงินในการหาเสียง และอาจจะเป็นเพราะว่าการซื้อเสียงหรือการแจกเงินเป็นสิ่งผิดกฎหมาย จึงทำให้หัวคะแนนไม่กล้าตอบความจริง ประกอบกับหัวคะแนนส่วนใหญ่เป็นกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งเป็นเจ้าพนักงานของรัฐในการร่วมกันดำเนินการเลือกตั้งให้เป็นไปด้วยความบริสุทธิ์ ยุติธรรม และต้องวางตัวเป็น



กลางโดยเคร่งครัด จากเหตุผลดังกล่าวเพื่อให้ได้ข้อเท็จจริงเพิ่มขึ้นผู้วิจัยจึงได้ใช้การสัมภาษณ์ในประเด็นดังกล่าว จากการวิจัย พบว่า หัวคะแนนส่วนใหญ่ตอบว่าไม่มีการแจกเงินในการซื้อเสียงแต่อย่างใดคิดเป็นร้อยละ 94.6 ตอบว่ามีการแจกเงินซื้อเสียงบ้างคิดเป็นร้อยละ 5.4 อย่างไรก็ตามจะเห็นว่าการแจกเงินนี้เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นจำนวนที่น้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับวิธีการอื่น ๆ แล้ว และประกอบกับการที่ผู้วิจัยได้มีโอกาสคลุกคลีกับบรรดาหัวคะแนนและร่วมสังเกตการณ์ในการเลือกตั้ง เห็นว่าการซื้อเสียงหรือการแจกเงินมิได้ซื้อกันโดยตรงระหว่างหัวคะแนนกับประชาชน แต่ส่วนมากในการแจกเงินจะเป็นการแจกเงินเพื่อสาธารณะประโยชน์ เช่น การสมทบสร้างวัด หรือโรงเรียน เป็นต้น หรือการแจกเงินจะเป็นไปลักษณะของการให้ไปซื้อ สุรา ยาสูบ หรือเป็นค่าน้ำมันรถ เป็นต้น แต่ถึงกระนั้นก็ตามการแจกเงินเริ่มได้รับความนิยมหรือเริ่มใช้กันบ้างแล้ว ซึ่งนับวันจะมีมากยิ่งขึ้นไปตามลำดับ ซึ่งรูปแบบการแจกเงินหรือการซื้อเสียงจะมีลักษณะแตกต่างกันไปตามสภาพของชุมชนนั้น ๆ เป็นสำคัญ ดังรายละเอียดตามตารางที่ 5.17

ตารางที่ 5.17 แสดงลักษณะของการแจกเงินหรือการซื้อเสียง

ลักษณะการแจกเงินหรือการซื้อเสียง	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการแจกเงินหรือซื้อเสียง	142	94.6
มีการแจกเงินหรือซื้อเสียง	8	5.4
รวม	150	100.0

จากการศึกษามาแล้วทั้งหมดจะพบว่าวิธีการที่หัวคะแนนใช้ในการทำให้ประชาชนมีสิทธิออกเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนเองให้การสนับสนุน คือ การใช้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นของตนที่มีอยู่ในการพูดจา โน้มน้าว เพื่อจูงใจให้ประชาชนมีความคิดเห็นคล้อยตามและลงคะแนนเสียงให้กับผู้สมัครของตนเป็นส่วนใหญ่ และใช้วิธีการให้ผลประโยชน์ตอบแทนแก่ประชาชนที่ลงคะแนนเสียงให้ ผลประโยชน์ที่แลกเปลี่ยนนั้นส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการสร้างสาธารณประโยชน์แก่ชุมชน ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นการยืนยันสมมุติฐานที่ว่า หัวคะแนนให้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็น และใช้การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กับประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้ง เพื่อให้ลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครรับเลือกตั้งที่ตนให้การสนับสนุนนั่นเอง.