

กรอบและแนวความคิด ทฤษฎี ที่ใช้ในการวิเคราะห์

การศึกษาวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาโดยอาศัย กรอบแนวความคิดทางทฤษฎี หลายทฤษฎีด้วยกันเข้ามาเกี่ยวข้องในการศึกษาวิจัย เพื่อให้มีอำนาจในการอธิบายได้อย่าง ครอบคลุมอย่างทั่วถึงซึ่งประกอบด้วย

1) การศึกษาถึงการเข้ามาเป็นหัวคะแนน ใช้กรอบทางทฤษฎีการสื่อสาร (communication theory) และแนวความคิดการสื่อสารสองขั้นตอน (two-step flow of communication)

2) การศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง ใช้แนว ความคิดในการสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์และผู้ใต้อุปถัมภ์ (patron-client relation) และ แนวความคิดตามหลักธรรมของพุทธศาสนาเรื่อง "สังคหวัตถุ 4"

3) การศึกษาถึงวิธีการที่หัวคะแนนใช้กับประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งให้ ลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครรับเลือกตั้งที่ตนสนับสนุน โดยใช้นิยามความคิดผู้นำความคิดเห็น (opinion leaders) และกรอบทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (exchange theory)

ผู้วิจัยจะนำกรอบและแนวความคิดทางทฤษฎีแต่ละทฤษฎีมาใช้ในการอธิบายและ แนวทางในการที่จะพิสูจน์ข้อสมมุติฐานที่วางไว้ โดยจะนำเสนอตามลำดับ ดังนี้คือ

1) การศึกษาวิจัยถึง การเข้ามาเป็นหัวคะแนน ใช้ทฤษฎีการสื่อสารและแนว ความคิดการสื่อสารสองขั้นตอน เป็นกรอบเพื่อใช้อธิบายถึงการเข้ามาเป็นหัวคะแนนดังราย ละเอียด ดังนี้คือ

## ทฤษฎีการสื่อสาร (communication theory)

ความหมายของการสื่อสารตามกรอบทฤษฎีการสื่อสาร มีความหมายหลายความหมายด้วยกัน ซึ่งแต่ละความหมายมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไปตามบุคคลที่ให้ความหมาย ดังนั้น จึงขอให้ความหมายของการสื่อสารจากผู้รู้ในเรื่องนี้มากล่าว ดังนี้

เกษม ศิริสัมพันธ์<sup>1</sup> อธิบายว่า การสื่อสารหมายถึง การติดต่อสัมพันธ์กันระหว่างมนุษย์เพื่อให้เกิดความเข้าใจซึ่งกันและกัน การสื่อสารหมายถึงการถ่ายทอดประสบการณ์ ความคิดเห็นและข้อเท็จจริงต่าง ๆ ของมนุษย์ในสังคม

Theodore Newcomb<sup>2</sup> เสนอว่า กิจกรรมการสื่อสารจะช่วยให้บุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปมีความคิดเกี่ยวกับประเด็นต่าง ๆ ในลักษณะที่คล้ายคลึงกันมาก การสื่อสารจึงมีลักษณะเป็นกระบวนการ (process) อย่างหนึ่ง เช่นเดียวกับการพัฒนา หรือการเปลี่ยนแปลงทางสังคม กล่าวคือ เป็นกิจกรรมที่มีการเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา (dynamic) ไม่อยู่นิ่งและไม่จะมีจุดเริ่มต้นหรือจุดจบที่เห็นเด่นชัด<sup>3</sup>

David C. Berlo<sup>4</sup> ให้ความหมายว่า การสื่อสารหมายถึงการส่งข่าวสารผ่านข่าวสารจากบุคคลหนึ่งหรือกลุ่มหนึ่ง ไปยังคนหนึ่งหรืออีกกลุ่มหนึ่งโดยการใช้สัญลักษณ์

<sup>1</sup>เกษม ศิริสัมพันธ์, "สื่อมวลชนกับการพัฒนาทางการเมือง" ใน อมรรักษาสิทธิ์ และชัชติยา กรรณสูต ทฤษฎีและแนวความคิดในการพัฒนาประเทศ (กรุงเทพมหานคร : สถาบันพัฒนาบริหารศาสตร์, 2515), หน้า 87.

<sup>2</sup>Theodore M, Newcomb, "An Approach to the Study of Communicative Acts," Psychological Review 60 (1953) : 393-404.

<sup>3</sup>บุญเลิศ ศุภคิลก, "สื่อมวลชนและการพัฒนาประเทศ : วิเคราะห์เชิงทฤษฎีและวิจัย" วารสารธรรมศาสตร์ 7 (กรกฎาคม-กันยายน 2520), หน้า 11.

<sup>4</sup>David C. Berlo, The Process of Communication (New York : Holt, Rinehart & Winton, 1960), p. 12.

George A Miller<sup>5</sup> กล่าวว่า การสื่อสารหมายถึง การถ่ายทอดข่าวสาร จากที่หนึ่งไปสู่อีกที่หนึ่ง

George Gerbner<sup>6</sup> ให้ความหมายว่า การสื่อสารคือการแสดงปฏิสัมพันธ์ทางสังคม (social interaction) โดยใช้สัญลักษณ์และระบบสาร (message system)

Carl Hovland และคณะ<sup>7</sup> ให้ความหมายของการสื่อสารว่า คือกระบวนการที่บุคคลหนึ่ง (ผู้ส่งสาร) ส่งสิ่งเร้า (ภาษาพูดหรือเขียน) เพื่อเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลอื่น (ผู้รับสาร)

Everett M. Rjogers and F. Floyd Shoemaker<sup>8</sup> กล่าวว่า การสื่อสาร คือ กระบวนการซึ่งสารถูกส่งจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร

Colin Cherry<sup>9</sup> กล่าวว่า "การสื่อสารเป็นการกระทำซึ่งเครื่องหมายอันแรก (สิ่งเร้า) ก่อให้เกิดเครื่องหมายที่สอง (ปฏิกิริยาตอบสนอง) ซึ่งขึ้นอยู่กับผู้รับสิ่งเร้าเป็นราย ๆ ไปว่าจะมีปฏิกิริยาตอบสนองอย่างไรตามลักษณะนิสัยของเขา ซึ่งได้มาจากประสบการณ์สื่อสารในอดีต

---

<sup>5</sup>George A. Miller, *Language and Communication* (New York : McGraw-Hill, 1951), p. 6.

<sup>6</sup>George Gerbner "On Defining Communication : Still Another View," *Journal of Communication* 16 (June 1966) : 102.

<sup>7</sup>Carl I Hovland, Irving L. Janis and Harold H. Kelly, *Communication and Persuasion* (New Haven : Yale University Press, 1953), p. 12.

<sup>8</sup>Everett M. Rjogers and F. Floyd Shoemaker, *Communication of Innovations* (New York : The Free Press, 1971), p. 11.

<sup>9</sup>Colin cherry, *On Human Communication* (New York : Wiley, 1957), p. 19.

จากความหมายข้างต้นของการสื่อสาร จะเห็นได้ว่ามีสิ่งหนึ่งที่ความหมายเหล่านี้รวมอยู่ คือ การสื่อสารของมนุษย์ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ (relationship) กล่าวคือ ในการสื่อสารนั้นจะต้องมีผู้เกี่ยวข้องอยู่สองฝ่าย คือ ฝ่ายหนึ่งทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสาร กับฝ่ายที่ทำหน้าที่รับสาร มีความเกี่ยวข้องกัน<sup>10</sup> จึงสรุปได้ว่า การสื่อสาร คือ กระบวนการของการถ่ายทอดสาร (message) จากบุคคลหนึ่งที่เราเรียกว่า "ผู้ส่งสาร" (source) ไปยังบุคคลอีกฝ่ายหนึ่งที่เราเรียกว่า "ผู้รับสาร" (receiver) โดยผ่านสื่อ (channel หรือ medium)<sup>11</sup>

จากความหมายการสื่อสารจึงมีลักษณะเป็นกระบวนการ สามารถพิจารณาได้เหมือนระบบหนึ่ง ดังนั้นในฐานะที่เป็นระบบ จึงประกอบด้วยองค์ประกอบที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน มีหน้าที่และวัตถุประสงค์ที่ต้องกระทำร่วมกัน องค์ประกอบที่สำคัญของการสื่อสาร ได้แก่ ผู้ส่งสารหรือแหล่งสาร สาร ช่องทางสำหรับสารหรือสื่อและผู้รับสาร

1. แหล่งสารหรือผู้ส่งสาร (source) เป็นจุดเริ่มต้นของการสื่อสารหมายถึงแหล่งกำเนิดของสาร หรือผู้ที่เลือกสรรข่าวสารเกี่ยวกับความคิดเห็นหรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น แล้วส่งต่อไปยังผู้รับสาร ผู้รับสารอาจจะเป็นผู้ใดคนหนึ่งหรือมากกว่าหนึ่งคนก็ได้ บทบาทของผู้ส่งสารมีอยู่ 3 ประการคือ เลือกสรรความหมายที่จะใช้สำหรับการสื่อสาร สร้างรหัสจากความหมายให้อยู่ในรูปของสาร และส่งรหัสสารของสารนั้นออกไป

<sup>10</sup>Wilbur Schramm "Nature of Communication Between Human," in The process and Effects of Mass Communication, eds. Wilbur Schramm and Donald F. Robert (Urbana Illinois : University of Illinois Press, 1974), p. 13.

<sup>11</sup>ประมข สตะวาทิน, หลักนิเทศศาสตร์ (กรุงเทพฯ : รุ่งเรืองสารการพิมพ์, 2527), หน้า 13-14.

<sup>12</sup>ดูรายละเอียดใน พรศักดิ์ ผ่องแผ้ว, ข่าวสารการเมืองของไทย (กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์, 2526), หน้า 13-14. และในสุโขทัยธรรมมาธิราช, มหาวิทยาลัย. สาขาวิชานิเทศศาสตร์, หลักและทฤษฎีการสื่อสาร (กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายการพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2529), หน้า 332.

2. สาร (message) หมายถึง สิ่งที่ทำหน้าที่กระตุ้นความหมายให้กับผู้รับ เป็นสาระเรื่องราวที่จะส่งออกไปจากผู้สื่อสารถึงผู้รับสาร อาจจะเป็นความคิด (idea) หรือสารใด ๆ ที่จะส่งผ่านไปตามสื่อได้ สารจะเป็น ข้อความ คำพูด รูปภาพ หรือกริยาท่าทาง องค์ประกอบของสารที่สำคัญมี 3 ประการคือ

2.1 รหัสของสาร (message code) or (symbol of signal) หมายถึง ภาษา (language) หรือสัญลักษณ์ (symbolic) หรือสัญญาณ (signal) ที่มนุษย์คิดขึ้นใช้แสดงออกแทนความคิดเห็นเกี่ยวกับบุคคลหรือสรรพสิ่งต่าง ๆ

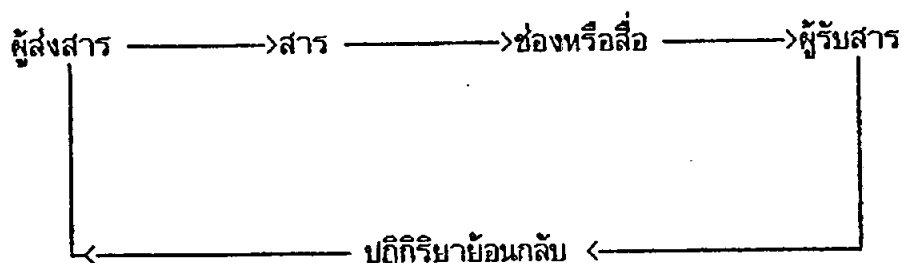
2.2 เนื้อหาของสาร (message content) เนื้อหาของสารจะครอบคลุมถึงความรู้และประสบการณ์ของมนุษย์ที่ต้องการถ่ายทอด และแลกเปลี่ยนเพื่อความเข้าใจซึ่งกันและกัน

2.3 การกระทำข่าวสารหรือการจัดสรร (message treatment) เป็นการจัดเตรียมเรียบเรียง ลำดับความ ระดับความยากง่ายของรูปแบบของสาร

3. ช่องทางสำหรับส่งสารหรือสื่อ (channel or medium) เป็นสิ่งที่จะนำสารจากผู้ส่งไปสู่ผู้รับสาร ในการศึกษาเกี่ยวกับสื่อ โดยทั่วไปมักจะแบ่งสื่อออกเป็น 2 ประเภท คือ สื่อมวลชน และสื่อสารระหว่างบุคคล

4. ผู้รับสาร (receiver) หมายถึง ผู้รับข่าวจากแหล่งสารเป็นจุดหมายปลายทางที่สารส่งไปถึง ผู้รับสารอาจจะเป็นบุคคลเดียวหรือหลายคน หรือกลุ่มก็ได้ บทบาทของผู้รับสารมีอยู่ด้วยกัน 3 ประการคือ การรับสาร ถอดรหัสจากสารเพื่อให้ได้ความหมาย และโต้ตอบต่อความหมาย บทบาททั้งสามประการนี้อาจจะทำโดยบุคคลคนเดียวหรือหลายคนก็ได้

องค์ประกอบของสารที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือปฏิริยาย้อนกลับ (feed-back) ปฏิริยาย้อนกลับจะมีหรือไม่ก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระบบของการสื่อสารแต่ละประเภท ปฏิริยาย้อนกลับประกอบด้วย สารที่ผู้รับแสดงออกเพื่อให้ผู้ส่งได้ทราบถึงผลของสาร ที่ผู้ส่งได้ส่งไปให้ผู้รับ สำหรับการสื่อสารระหว่างบุคคลปฏิริยาย้อนกลับจะมีทันที แต่ถ้าเป็นการสื่อสารโดยผ่านทางสื่อสารมวลชนปฏิริยาย้อนกลับจะมีได้ช้ากว่า ปฏิริยาย้อนกลับเป็นผลที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงในตัวผู้รับสาร นอกจากนั้นเป็นสิ่งที่แสดงว่า การสื่อสารนั้นเกิดผลอย่างไรหรือไม่เกิดประสบการณ์สำเร็จมากน้อยแค่ไหน จากองค์ประกอบของการสื่อสารสรุปได้ดังนี้



ที่มา : Wilbur Schramm, How Communication Work the Process and Effects of Mass Communication (Urbana Illinois : University of Illinois Press, 1954), p. 4-10 and Bruce H. Wesley and Malcolm S. Maclean, Jr "A Conceptual Model for Communications Research", Journalism Quarterly. (1957) p. 34 : 31-38.

### ประเภทของการสื่อสาร

Daniel Lerner<sup>13</sup> ได้แยกประเภทของการสื่อสารออกเป็นสองระบบด้วยกันคือ ระบบที่ใช้สื่อ (media system) และระบบการสื่อสารด้วยปากเปล่า (oral system) โดยชี้ให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างการสื่อสารทั้ง 2 ระบบในประเด็นนี้ คือ

	ระบบการสื่อสารที่ใช้สื่อ	ระบบการสื่อสารปากเปล่า
ช่องทางผู้รับสารแหล่งสาร	สื่อมวลชน มวลชน องค์การขนาดใหญ่มีลักษณะเป็นวิชาชีพ	ปากต่อปาก ผู้ที่รู้จักคุ้นเคย บุคคลธรรมดา
เนื้อหาของสาร	มีลักษณะเป็นการพรรณนาตามที่เป็นจริง (descriptive)	มีลักษณะเป็นการพรรณนาที่แฝงด้วยค่านิยมและความคิดเห็น (prescriptive)

<sup>13</sup>Daniel Lerner, "Communication System and Social System," in Wilbur Schramm and Donald Roberts (eds), The Process and Effects of Mass Communication (Urbana : University of Illinois Press, 1971), p. 117.

จากแนวความคิดของ Lerner จะเห็นได้ว่าเขาแบ่งประเภทของการใช้สื่อออกตามองค์ประกอบของการสื่อสารเป็นสำคัญ แต่อย่างไรก็ตามในการศึกษาถึงการที่บุคคลเข้ามาเป็นหัวข้อแนว ว่าเข้ามาเป็นได้อย่างไรในกระบวนการสื่อสารระหว่างผู้สมัครกับประชาชน ซึ่งในส่วนนี้จะให้ความสนใจกับการสื่อสารในแง่ของ "ช่องทางสื่อสาร หรือ สื่อ" เป็นสำคัญ สำหรับการสื่อสารเมื่อพิจารณาในแง่ของสื่ออาจแบ่งออกได้ 3 ประเภทด้วยกัน คือ การสื่อสารภายในบุคคล (intrapersonal communication) การสื่อสารระหว่างบุคคล (interpersonal communication) และการสื่อสารมวลชน (mass communication) ซึ่งในการศึกษาวิจัยจะมุ่งศึกษาประเด็นการสื่อสารสองประเภทหลัง โดยจะเน้นการสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นสำคัญ

การสื่อสารมวลชน<sup>14</sup> (mass communication) การสื่อสารมวลชนเป็นการพัฒนาของการสื่อสาร เมื่อสังคมมีการขยายตัวมากขึ้นและมีความก้าวหน้าทางวิทยาการจึงมีความจำเป็นต้องมีระบบการสื่อสารที่สามารถส่งสารไปยังผู้รับที่อยู่อย่างกระจัดกระจายทั่วไปได้อย่างทั่วถึงและมีความรวดเร็ว ระบบการสื่อสารมวลชนจึงเป็นแบบแผนของการเชื่อมโยงต่อกัน (linkage pattern) จากผู้ส่งจำนวนน้อยไปสู่ผู้รับสารจำนวนมากซึ่งมีความแตกต่างกันและเป็นที่ไม่รู้จักของผู้ส่งสารถูกส่งไปยังประชาชนโดยทั่วไปเพื่อให้ถึงผู้รับอย่างรวดเร็ว ในเวลาเดียวกันสารมีลักษณะที่ไม่ยั่งยืน โดยอาศัยสื่อสารมวลชนเป็นสื่อ ผู้ส่งสารมักจะเป็นผู้ดำเนินการภายใต้องค์การที่ซับซ้อนซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายที่สูง

#### การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal communication)

การสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นแบบแผนการติดต่อสื่อสารในสังคมดั้งเดิมของมนุษย์ ก่อนที่จะมีการสื่อสารมวลชน เป็นรูปแบบการสื่อสารอย่างง่าย ๆ คือ การใช้ระบบการติดต่อด้วยปากเปล่า ในปัจจุบันการสื่อสารมวลชนจะมีบทบาทมากขึ้นในการสื่อสาร แต่คงต้องยอมรับว่าการสื่อสารระหว่างบุคคลยังมีความสำคัญและมีบทบาทในทุกสังคม ไม่ว่าจะเป็นสังคมสมัยใหม่ หรือสังคมกำลังพัฒนาเพียงแต่จะมีอิทธิพลในระดับที่แตกต่างกัน Roger and

<sup>14</sup>Ithiel De.Sola Pool, "Communication System," in Ithiel De. Sola and Wilber Schramm (eds), Handbook of Communication (Chicago : random McNally, 1973), p. 5.

Shoemaker<sup>15</sup> ได้กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงอันจะเกิดได้ในการที่คนเราได้มีการติดต่อสื่อสารกันกับผู้อื่น และที่สำคัญคือสื่อมวลชนมีความสำคัญในการเพิ่มความรู้ แต่การสื่อสารระหว่างบุคคลจะช่วยให้มีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ

Lazarsfeld and Gaudet<sup>16</sup> ได้อธิบายถึงกระบวนการของการสื่อสารระหว่างบุคคลว่า กระบวนการนี้จะเกิดขึ้นในโอกาสที่เหมาะสมและมีการย้ำทบทวนได้จนเกิดความสนใจแก่ผู้รับสารและแก้ไขจนเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด ข่าวสารมีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงจนมีลักษณะที่เรียกร้องความสนใจ (appeal) สอดคล้องกับแรงจูงใจ (motivation) ในลักษณะธรรมชาติของผู้รับสาร ถ้าข้อมูลหรือสารได้รับการปฏิเสธ ผู้ส่งสารสามารถชี้แจง ได้แม้ด้วยเหตุผลเพิ่มเติม จัดว่าเป็นการสะท้อนกลับอย่างรวดเร็ว (feedback) ดังนั้น การสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นการสื่อสารที่ทำให้ผู้ส่งมีอิทธิพลต่อผู้รับสารในการโน้มน้าว ชักจูงใจ ให้มีความเห็นด้วยหรือให้การสนับสนุนแก่ผู้ส่งสาร

#### ประสิทธิภาพของการสื่อสาร

ในการสื่อสารสิ่งที่สำคัญยิ่ง คือ จะหาอย่างไรให้ผู้รับสารทราบข่าวสารเหมือนหรือใกล้เคียงกับสารที่ส่งไป เมื่อพิจารณาจากองค์ประกอบของสารจะเห็นได้ว่าเป็นปัจจัยที่กำหนดประสิทธิภาพของการสื่อสาร องค์ประกอบของการสื่อสารแต่ละตัวเป็นดัชนีชี้ถึง การเพิ่มหรือลดประสิทธิภาพของการสื่อสาร องค์ประกอบแต่ละตัวจึงมีความสัมพันธ์และมีผลกระทบซึ่งกันและกัน สำหรับในเรื่องนี้ Berlo<sup>17</sup> ได้อธิบายถึงปัจจัยที่ทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพหรือไม่ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบของการสื่อสาร 4 ประการด้วยกัน คือ

<sup>15</sup>Rogers and Shoemaker, *Communication of Innovation*, p. 145.

<sup>16</sup>Paul F. Lazarsfeld, Bernard Berelson and Hazel Gaudet, *The People's Choice : How the Voters Make up His Mind in a Presidential Campaign* (New York : Columbia University Press, 1984), p. 151.

<sup>17</sup>Berlo, "The Process of Communication", pp. 40-70.



1. ผู้ส่งสาร ปัจจัยที่ทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพที่เกี่ยวกับผู้ส่งสารคือ ทักษะในการสื่อสาร เจตคติ ระดับความรู้ และสุขภาพในระดับสังคมและวัฒนธรรม
2. ผู้รับสาร ผู้รับสารจะต้องมีความสอดคล้อง และเป็นไปในแนวทางเดียวกับผู้ส่งสาร
3. สาร ประกอบไปด้วย 3 ประการคือ รหัสของสาร เนื้อหาของสาร และการจัดแต่งสาร ปัจจัยดังกล่าวจะต้องอยู่ด้วยกันเป็นส่วนประกอบและโครงสร้าง เนื้อหาของสารทั้งหมด
4. สื่อ สื่อมีความสำคัญมากคือ การสื่อสารจะมีประสิทธิภาพเพียงใด สื่อเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งผู้ส่งสารจะต้องเลือกสื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์ ในการสื่อสารจึงต้องคำนึงถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกสื่อดังนี้ 1) มีสื่ออะไรในครอบครองที่จะเลือกใช้ได้บ้าง 2) มีเงินทุนมากน้อยเพียงใด 3) ความชื่นชอบของผู้รับสารที่มีต่อสื่อ 4) สื่อชนิดไหนที่มีผู้รับมากที่สุด โดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด 5) สื่อชนิดไหนมีอิทธิพลมากที่สุด 6) สื่อชนิดไหนที่คัดแปลงให้เข้ากับวัตถุประสงค์มากที่สุด 7) สื่อชนิดไหนที่ปรับให้เหมาะสมกับเนื้อหาของสารได้มากที่สุด ดังนั้นการเลือกใช้สื่อที่เหมาะสมจึงมีความสำคัญยิ่งต่อประสิทธิภาพของการสื่อสารเป็นสำคัญ หรือจะกล่าวได้ว่าการสื่อสารจะประสบผลสำเร็จหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบของสารเป็นสำคัญ หากองค์ประกอบของสารมีประสิทธิภาพสูงการสื่อสารก็มีประสิทธิภาพ หากองค์ประกอบสารมีประสิทธิภาพต่ำ การสื่อสารก็มีประสิทธิภาพต่ำ<sup>18</sup> องค์ประกอบของสารจึงเป็นตัวการในการเพิ่มหรือลดประสิทธิภาพของสาร อย่างไรก็ตามการสื่อสารจะประสบผลสำเร็จก็ต่อเมื่อผู้รับสารส่งความหมายในตัวสารได้ตรงกับความหมายของผู้ส่งสารหรือเพื่อให้ผู้รับสารตีความหมายได้อย่างเดียวกับผู้ส่งสารเพื่อจะได้มีอิทธิพลในการส่งสารนั่นเอง

จากทฤษฎีการสื่อสารสรุปได้ว่า การสื่อสารเป็นกระบวนการส่งข่าวสารจากผู้ส่งสารถึงผู้รับสาร โดยมีองค์ประกอบที่สำคัญ คือ ผู้ส่งสาร สาร สื่อ และ ผู้รับสาร โดยที่เป้าหมายของการสื่อสารคือ จะหาอย่างไรจึงจะทำให้ข่าวสารที่ส่งไปถึงผู้รับสารได้จำนวนมาก และข่าวสารที่ส่งออกไปนั้นจะต้องมีอิทธิพลต่อผู้รับอีกด้วย ดังนั้นผู้ส่งสารจะต้องเลือกใช้สื่อในการนำสาร หรือจะต้องเลือกประเภทของสื่อสารให้เหมาะสมกับข่าวสารที่ส่งออกไปเป็นสำคัญ จากแนวความคิดของการสื่อสารดังกล่าว เมื่อพิจารณาในการรณรงค์หาเสียง

<sup>18</sup>ประมธ สตะเวทิน, หลักนิเทศศาสตร์ (กรุงเทพมหานคร : คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526), หน้า 49.

เลือกตั้งแต่ละคนจะต้องแข่งขันกันในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ทุกรูปแบบ ในการโน้มน้าว ชักจูงใจเพื่อให้มีความคิดเห็นคล้อยตามตน และเมื่อไปลงคะแนนเสียงก็จะลงคะแนนเสียง เลือกคนที่มากที่สุดจนได้รับชัยชนะในการเลือกตั้ง จากประเด็นดังกล่าวผู้สมัครรับเลือกตั้งจะต้องส่งข่าวสารโดยที่ข่าวสารที่ส่งไปนั้น จะต้องมามีอิทธิพลต่อประชาชนผู้รับสารอีกด้วย โดยที่ข่าวสารดังกล่าวอาจจะเป็น คุณสมบัติ คุณวุฒิ ความรู้ ความสามารถ อุดมการณ์ทางการเมือง ตลอดจนผลงานที่ผ่านมาเพื่อนำเสนอต่อประชาชนแต่เนื่องจากผู้สมัครรับเลือกตั้งไม่สามารถที่จะนำข่าวสารด้วยตนเองถึงประชาชนผู้รับสารได้โดยตรงอย่างทั่วถึง จึงต้องอาศัย สื่อ หรือ ช่องทางการนำสาร สำหรับสื่อที่ใช้ที่สำคัญ คือ สื่อสารมวลชน อันได้แก่ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ เป็นต้น และ สื่อบุคคล หรือการใช้สื่อบุคคลเป็นผู้นำข่าวสารสู่ประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งอีกทอดหนึ่ง สำหรับสื่อบุคคลนี้มีความสำคัญอย่างมากในการที่จะทำให้ผู้ส่งสารมามีอิทธิพลต่อผู้รับสารในการโน้มน้าว ชักจูงใจเพื่อให้การสนับสนุนต่อผู้ส่งสารซึ่งในที่นี้ คือ ผู้สมัครรับเลือกตั้งนั่นเอง จากการใช้สื่อบุคคลในการติดต่อสื่อสารจึงเปรียบเสมือนทำหน้าที่ในการส่งข่าวสารแทนผู้สมัครรับเลือกตั้ง อันเนื่องมาจากผู้สมัครไม่สามารถ ติดต่อสื่อสารกับประชาชนได้โดยตรงดังกล่าวมาแล้วนั้น จึงเป็นสาเหตุทำให้บุคคลสามารถเข้ามาเป็นหัวคะแนนในกระบวนการเลือกตั้งของไทยในที่สุด

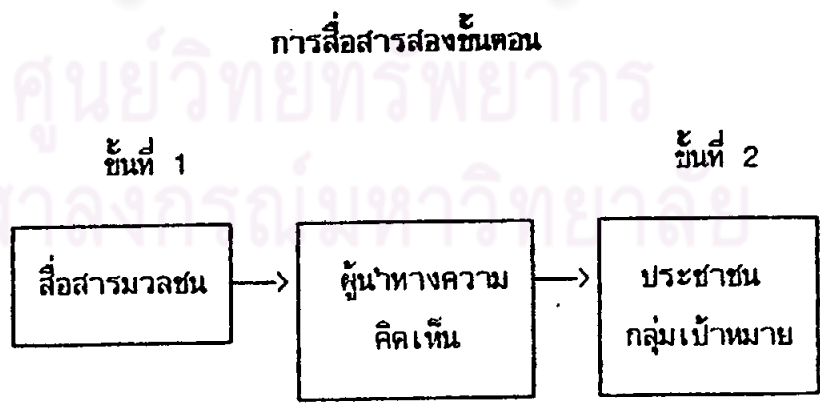
#### แนวความคิดการสื่อสารสองขั้นตอน (two-step flow of communication)

ในการติดต่อสื่อสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร หรือประชาชนในจำนวนมาก ๆ โดยการใช้อุปกรณ์สื่อสารมวลชนเป็นหลักในการสื่อสารทุกกรณีย่อมเป็นไปไม่ได้ เพราะสื่อสารมวลชนไม่สามารถจำกัดเนื้อหาของสารเฉพาะรายบุคคลได้ และโดยเฉพาะผู้รับสารแต่ละคน แต่ละกลุ่ม ชุมชนย่อมมีภาษาวัฒนธรรม ปทัสถาน ที่แตกต่างกันการที่จะเข้าถึงคนทุกกลุ่มนั้น จำเป็นต้องอาศัยบุคคลในกลุ่มเป็นผู้ทำการถ่ายทอดสารอีกทอดหนึ่ง บุคคลที่ทำหน้าที่ถ่ายทอดหรือสร้างความเชื่อให้กับประชาชนหรือสมาชิกในกลุ่มได้นั้น จะต้องเป็นผู้มีลักษณะเป็นผู้นำ (leadership) ซึ่งสามารถถ่ายทอด หรือสร้างความเชื่อในสารนั้น เราเรียกว่า ผู้นำทางความคิดเห็น (opinion leader) ลักษณะการสื่อสารดังกล่าว เรียกว่า การสื่อสารสองขั้นตอน (two-step flow of communication)<sup>19</sup> หมายถึง การที่ผู้ส่งสารได้

<sup>19</sup>Elihu Katz, "The Two-Step Flow of Communication", Mass Communications, ed. by Wibur Schramm, 2nd ed., (Urbana Illinois : University of Illinois Press. 1972), pp. 346-365.

ส่งข่าวสารเพื่อไปสู่ประชาชนผู้รับสาร โดยผ่านผู้นำทางความคิดเห็นเสียก่อนและผู้นำทางความคิดเห็นจะนำข่าวสารที่ได้รับมาส่งต่อไปยังประชาชนอีกทอดหนึ่ง สำหรับในเรื่องนี้ พอล ลาซาร์สเฟลด์ และคณะ<sup>20</sup> ได้ศึกษากระบวนการในการตัดสินใจ ในการลงคะแนนเสียง "ระบุนว่าการตัดสินใจส่วนใหญ่เกิดจากการติดต่อพูดคุยกับบุคคลอื่น และบุคคลที่มีสมาชิกอื่น ๆ ในชุมชนมาพูดคุยบ่อยครั้งนั้น มักจะเป็นผู้ที่เปิดรับสื่อมวลชนมากกว่าผู้อื่น และเขาได้พบหลักการที่สำคัญ คือ "ความคิดต่าง ๆ มักจะไหลผ่านจากวิทยุกระจายเสียงหรือหนังสือพิมพ์ ไปยังผู้นำความคิดเห็นและผู้นำทางความคิดเห็นส่งต่อไปยังกลุ่มประชากรที่มีการกระตือรือร้นน้อยกว่า "นอกจากนี้ยังได้ชี้ให้เห็นว่า ข่าวสารจากสื่อมวลชนมิได้เข้าถึงหรือมีอิทธิพลต่อผู้รับโดยตรงต่อผู้รับโดยตรงต่อผู้รับ เขาสรุปว่าปัจจัยที่แทรกที่สำคัญระหว่างผู้ส่งสาร กับผู้รับสารนั้น คือ อิทธิพลของบุคคล (personal influence) หรือความเป็นผู้นำทางความคิด (opinion leader) นั้นเอง

ตามความคิดของการสื่อสารสองขั้นตอนมีลักษณะที่สำคัญอยู่ด้วยกันสองประการ คือ ประการแรก การตัดสินใจของบุคคลได้รับแรงจูงใจโดยตรงจากสื่อมวลชน น้อยกว่าแรงจูงใจจากบุคคลอื่น ประการที่สอง บุคคลที่จูงใจ บุคคลอื่นหรือที่เรียกว่า "ผู้นำทางความคิดเห็น" ชอบเปิดตัวเองในการรับสารจากสื่อมวลชนมากกว่าบุคคลอื่นที่เขาจูงใจ จากลักษณะของการสื่อสารสองขั้นตอนตามที่กล่าวมาแล้วนั้นสามารถแสดงได้ดังภาพดังต่อไปนี้



<sup>20</sup>Lazarsfeld, Berelson and Gaudet, The People's Choice : How the Voter Makes up His Mind in a Presidential Campaign, p. 151.

สำหรับการศึกษาวิจัยถึงการที่บุคคลเข้ามาเป็นหัวคะแนนในระบบการเลือกตั้งนั้น นอกเหนือการใช้กรอบแนวความคิดทางทฤษฎีการสื่อสารแล้ว ผู้วิจัยยังใช้แนวความคิดการสื่อสารสองชั้นตอนในการอธิบาย ซึ่งพอสรุปได้ว่า การสื่อสารสองชั้นตอนเป็นการส่งข่าวสารจากแหล่งสารไปสู่ผู้รับสาร โดยผ่านบุคคลที่เรียกว่า "ผู้นำทางความคิดเห็นจะส่งข่าวสารสู่ผู้รับสารอีกทอดหนึ่ง สำหรับผู้นำทางความคิดเห็นเป็นบุคคลที่มีอิทธิพลเหนือการตัดสินใจของผู้รับสาร จากแนวความคิดดังกล่าวเมื่อพิจารณาในแง่ของการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง ผู้สมัครแต่ละคนจะต้องโฆษณาประชาสัมพันธ์ เพื่อส่งข่าวสารไปสู่ประชาชนให้มากที่สุด แต่อย่างไรก็ตาม ประชาชนแต่ละคน แต่ละกลุ่มชุมชน มีวัฒนธรรม ปทัสสถาน ที่แตกต่างกัน ดังนั้นการส่งข่าวสารอาจจะไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ผู้สมัครจึงต้องอาศัยผู้นำชุมชนหรือผู้นำทางความคิดเห็น ซึ่งเป็นบุคคลที่ประชาชนในชุมชนให้การนับถือ และมีความเชื่อเพื่อนำหน้าที่ถ่ายทอดสารอีกทอดหนึ่งสู่ประชาชน หมายความว่า ผู้สมัครรับเลือกตั้งต้องส่งข่าวสารผ่านผู้นำทางความคิดเห็นเสียก่อน เพื่อให้ผู้นำทางความคิดเห็นนำข่าวสารที่ได้รับมาแล้วส่งต่อไปยังประชาชนอีกทอดหนึ่ง ผู้นำทางความคิดเห็นในความหมายนี้ ก็คือ "หัวคะแนน" นั่นเอง

2) การศึกษาวิจัยถึงความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนน กับผู้สมัครรับเลือกตั้ง โดยใช้กรอบแนวความคิดด้านความสัมพันธ์ในแบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ และแนวความคิดตามหลักธรรมของพุทธศาสนาเรื่อง "สังคหวัตถุ 4" เป็นกรอบเพื่ออธิบายถึงลักษณะของความสัมพันธ์ของหัวคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง มีรายละเอียด ดังนี้

#### แนวความคิดความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์-ผู้ใต้อุปถัมภ์ (patron-client relation)

ความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ เป็นความสัมพันธ์ในเชิงแลกเปลี่ยนระหว่างบุคคล 2 คน อันจะนำไปสู่มิตรภาพส่วนบุคคลต่อกัน โดยที่ผู้มีสถานะภาพที่สูงกว่า (ผู้อุปถัมภ์) จะใช้อิทธิพลและทรัพยากรที่มีอยู่ของตนในการจัดหา บัองกันผลประโยชน์ หรือทั้งสองอย่างให้กับผู้มีสถานะภาพต่ำกว่า (ผู้ใต้อุปถัมภ์) โดยที่ผู้ใต้อุปถัมภ์จะตอบแทนโดยการสนับสนุนและบริการแก่ผู้อุปถัมภ์<sup>21</sup>

<sup>21</sup> Scott, "Patron-Client Politics and Political Change in Southeast Asia", : 92.

ชัยอนันต์ สมุทวณิช<sup>22</sup> ได้อธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้อุปถัมภ์-ผู้ใ้ตูปถัมภ์ว่า เป็นลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล 2 คน ในลักษณะต่อหน้า (face-to-face) โดยมีการช่วยเหลือต่อกัน ผู้อุปถัมภ์หรือผู้ใ้ตูปถัมภ์แต่ละคนมีอิสระในการจำกัดจำนวนบุคคลที่เข้ามามีความสัมพันธ์ด้วย และมีอิสระในการเลือกที่จะสิ้นสุดความสัมพันธ์ต่อกัน

Carl Lande<sup>23</sup> ได้ศึกษาในเรื่องนี้และพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างผู้อุปถัมภ์-ผู้ใ้ตูปถัมภ์ มีลักษณะที่สำคัญอยู่ 4 ประการด้วยกัน อ

1. ใช้ผลประโยชน์ในทรัพย์สินร่วมกัน โดยแต่ละคนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ทรัพย์สินอาจเป็นของบุคคลคนเดียวกันหรืออยู่ในความควบคุมของบุคคลคนเดียว

2. เนื่องจากลักษณะการปฏิสัมพันธ์ของแต่ละคู่สัมพันธ์แตกต่างกัน จึงให้ผลประโยชน์เป็นพิเศษต่อบางคนมากกว่าคนอื่น ๆ เช่น ผู้อุปถัมภ์คนหนึ่งให้ผลประโยชน์แก่ผู้ใ้ตูปถัมภ์ ก. มากกว่าผู้ใ้ตูปถัมภ์ ข. แต่ให้ผลประโยชน์แก่ ค. มากกว่าคนที่ไม่ใช่ผู้ใ้ตูปถัมภ์ เป็นต้น

3. ความสัมพันธ์มีลักษณะเปราะบางเพราะขึ้นอยู่กับบุคคลเป็นสำคัญ การรักษาสภาพความสัมพันธ์อยู่ได้จะต้องมีการรักษาผลประโยชน์ไว้ต่อกัน บุคคลแต่ละคนจะต้องมีของที่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งไม่มี และของทั้งสองมีนั้นเป็นที่ต้องการของอีกฝ่ายหนึ่ง

4. เนื่องจากความสัมพันธ์ประกอบด้วยบุคคลเพียง 2 คน ดังนั้นผลประโยชน์ที่แลกเปลี่ยนจึงเป็นผลประโยชน์ที่เฉพาะเจาะจงตัว

Eisenstad and Roniger<sup>24</sup> ได้ศึกษาถึงความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์-ผู้ใ้ตูปถัมภ์พบว่า มีลักษณะที่สำคัญ ดังนี้คือ

<sup>22</sup>ชัยอนันต์ สมุทวณิช, การเมืองและการบริหาร (กรุงเทพมหานคร : วัชรินทร์การพิมพ์, 2523), หน้า 39.

<sup>23</sup>Carl Lande, Leaders, Factions and Parties : The Structure of Philippine Politicals (New Haven : Connecticut; Southeast Asia Study Monograph Series No. 1966), p. 144.

<sup>24</sup>S.N. Eisenstad and L. Roniger, Patrons, Clients and Friends (London : Cambridge University Press, 1984), pp. 48-49.

1. เป็นความสัมพันธ์แบบเฉพาะตัวและมีลักษณะที่กระจายออกไป
2. ความสัมพันธ์ระหว่างกันขึ้นอยู่กับพื้นฐานการแลกเปลี่ยนที่มีความแตกต่างกันในด้านทรัพยากร เครื่องมือที่ใช้ ฐานะทางเศรษฐกิจและทางการเมือง
3. การแลกเปลี่ยนทรัพยากรเป็นการจัดแจงในลักษณะข้อตกลงร่วมกัน
4. แนวความคิดที่สำคัญแบบผู้อุปถัมภ์-ผู้ใต้อุปถัมภ์ คือ การที่ไม่มีเงื่อนไข และการให้ความเชื่อมั่นต่อการนำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน
5. ความเกี่ยวพันอย่างใกล้ชิดเป็นหน่วยที่สำคัญอันนำไปสู่ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งเป็นความผูกพันที่มีอยู่ในความสัมพันธ์นั้น ๆ
6. ในเวลาเดียวกันความสัมพันธ์ที่มีอยู่ของผู้อุปถัมภ์-ผู้ใต้อุปถัมภ์ไม่ใช่เป็นสิ่งที่มีความชอบธรรมหรือเป็นค่านิยมเสียทั้งหมด
7. ความสัมพันธ์ของผู้อุปถัมภ์-ผู้ใต้อุปถัมภ์ เป็นความสัมพันธ์ที่ถูกสร้างขึ้นระหว่างความสัมพันธ์ส่วนบุคคลหรือเครือข่ายของบุคคลในลักษณะตั้งตรงหรือแนวดิ่ง (เป็นความสัมพันธ์แบบเผชิญหน้า) มากกว่าความสัมพันธ์ระหว่างความร่วมมือกันกลุ่ม ความสัมพันธ์นี้ได้ทำลายความเชื่อองค์ของกลุ่มในแนวนอน และความบูรณาการ ความเท่าเทียมกันของผู้อุปถัมภ์และผู้ใต้อุปถัมภ์
8. ความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์-ผู้ใต้อุปถัมภ์อยู่บนพื้นฐานของความไม่เท่าเทียมกันและความแตกต่างกันในอำนาจระหว่างผู้อุปถัมภ์และผู้ใต้อุปถัมภ์

Scott<sup>25</sup> ได้อธิบายถึงลักษณะของความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใต้อุปถัมภ์ไว้ดังนี้

1. การแลกเปลี่ยนอยู่บนพื้นฐานที่มีความไม่เท่าเทียมกัน คือ ผู้อุปถัมภ์จะมีทรัพยากรมากกว่าผู้ใต้อุปถัมภ์ ในกรณีถ้าผู้ใต้อุปถัมภ์มีทรัพยากรมากกว่าหรือใกล้เคียงกับผู้อุปถัมภ์-ผู้ใต้อุปถัมภ์อาจไม่เป็นลูกน้องของผู้อุปถัมภ์ก็ได้ การแลกเปลี่ยนเป็นการแลกเปลี่ยนทรัพยากรที่แต่ละคนยังขาดอยู่
2. เป็นความสัมพันธ์ระหว่างคน 2 คน ที่มีลักษณะเฉพาะตัวคือ ผู้อุปถัมภ์ และผู้ใต้อุปถัมภ์ของแต่ละคู่ คือแต่ละคู่จะรู้ว่าเขาต้องการอะไร และผู้อุปถัมภ์จะมีลูกน้องจำนวนมากก็ได้

<sup>25</sup>Scott, "Patron-Client Politics and Political Change in Southeast Asia", : 93-95.

3. หังผู้อุปถัมภ์และผู้ใ้ตอุปถัมภ์ มีผลเกี่ยวข้องซึ่งกันและกัน มีความสัมพันธ์กัน โดยทั่วไปมากกว่าที่จะแสดงให้เห็นได้อย่างเด่นชัด ไม่มีบุคคลในการแลกเปลี่ยน

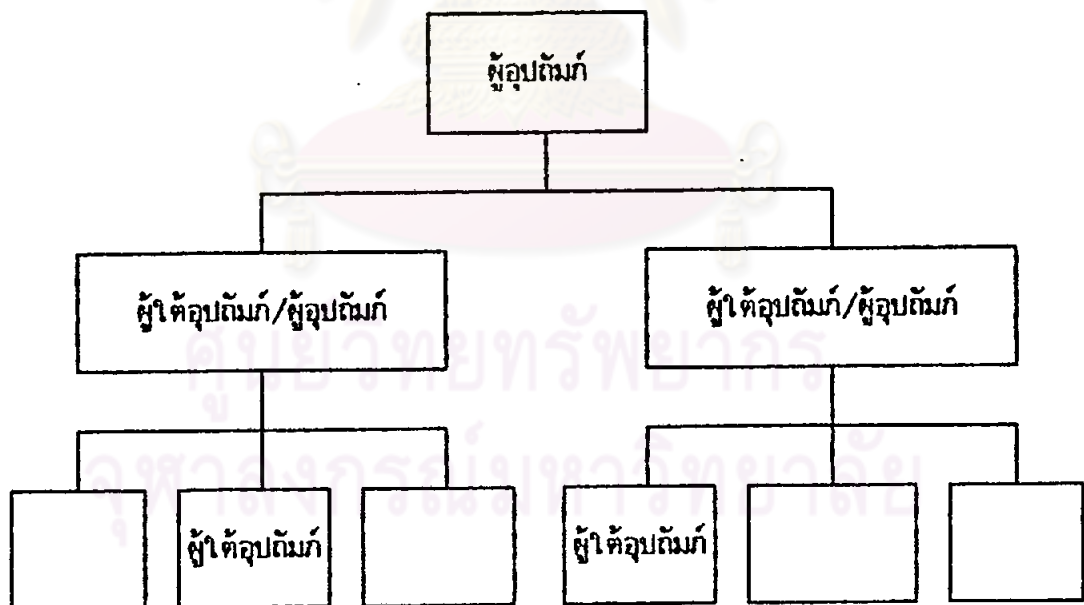
จากแนวความคิดของนักวิชาการที่กล่าวมาแล้วพอสรุปได้ว่าลักษณะความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ มีลักษณะความสัมพันธ์ร่วมกันคือ เป็นความสัมพันธ์เฉพาะตัว มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ผู้อุปถัมภ์จะมีสถานะภาพที่สูงกว่าผู้ใ้ตอุปถัมภ์ การแลกเปลี่ยนอยู่บนพื้นฐานที่ไม่เท่าเทียมกัน ความสัมพันธ์ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของแต่ละฝ่ายเป็นสำคัญ แต่อย่างไรก็ตามในระบบการเมืองแล้วซึ่งจากการศึกษาของ Lande<sup>26</sup> พบว่า ความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์จะก่อให้เกิดความสัมพันธ์ทางการเมืองและโครงสร้างทางการเมืองเมืองซึ่งมีลักษณะที่แตกต่างกันกับโครงสร้างทางการเมืองแบบกลุ่ม กล่าวคือ จะมีลักษณะที่สำคัญ ดังนี้คือ

1. ระบบขึ้นอยู่กับผู้นำเพียงคนเดียว ผู้นำเป็นผู้รวบรวมลูกน้อง
2. การก่อตัวและโครงสร้างของระบบ มีผู้นำเป็นจุดศูนย์กลางผู้นำก่อให้เกิดความสัมพันธ์
3. ความสัมพันธ์ในระบบมีลักษณะในแนวตั้งระหว่างบุคคล 2 คน ในความสัมพันธ์นี้ถ้ามีความรู้สึกร่วมกันระหว่างผู้ใ้ตอุปถัมภ์ด้วยกันก็เป็นเพราะต่างถือว่าเป็นนายคนเดียวกัน
4. ผลประโยชน์ที่ทำให้ผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ มีความสัมพันธ์ต่อกันเป็นผลประโยชน์เฉพาะเจาะจงตัวมากกว่าผลประโยชน์แบบกลุ่ม วัตถุประสงค์ที่ผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์คงความสัมพันธ์ไว้ได้แก่การแสวงหาผลประโยชน์ของแต่ละคน
5. ผลประโยชน์ที่แต่ละคนแสวงหาค้นแปรไปตามความแตกต่างทางฐานะอำนาจสายใยแห่งความสัมพันธ์ระหว่างผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์แต่ละคนขึ้นอยู่กับสิ่งตอบแทนซึ่งกันและกัน โดยแต่ละฝ่ายพยายามหาให้อีกฝ่ายหนึ่งเห็นว่าเขามีค่าแก่การเป็นผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์
6. ความสัมพันธ์แบบนี้มีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงสูง และไม่มีความมั่นคง ผู้อุปถัมภ์คนหนึ่งอาจมีลูกน้องมากมายหลังจากที่เขาได้ตำแหน่งสูงขึ้น ถ้าตกอับออกจากตำแหน่งไปจำนวนบริวารจะลดลงอย่างรวดเร็วไปด้วย ดังนั้นผู้อุปถัมภ์จะมีบริวารมาน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับความมั่งคั่งอำนาจของเขาว่ามีมากน้อยแค่ไหน

<sup>26</sup>Carl Lande, Leaders, Factions and Parties : The Structure of Philippine Politicals, P. 145.

7. ความสัมพันธ์แบบนี้มีมักประกอบไปด้วย การมีลูกน้องมากมายหลายชั้นตั้งแต่ผู้ใกล้ชิดมากที่สุด ถึงผู้ที่คุ้นเคยบ้างเล็กน้อย ผู้ใต้บังคับที่ใกล้ชิดเจ้านายมาก ๆ มักจะมีลูกน้องของตนเอง จึงทำให้เขาเป็นผู้บังคับกรายย่อยเช่นกัน และผู้ใต้บังคับที่ใกล้ชิดผู้บังคับจะมีอิทธิพลมากกว่าผู้ที่อยู่ห่างไกลออกไป

ชัยอนันต์ สมุทวณิช<sup>27</sup> ได้กล่าวเสริมอีกว่าความสัมพันธ์นี้มีลักษณะเช่นเดียวกับความสัมพันธ์ระหว่างนาย - โพร ในสังคมไทยโบราณ และปัจจุบันความสัมพันธ์เช่นนี้ยังคงมีอยู่อย่างมาก ถึงแม้ว่าได้นำโครงสร้างขององค์กรสมัยใหม่มาใช้แต่โครงสร้างสมัยใหม่กลายมาเป็นโครงสร้างที่กำหนดความสัมพันธ์อย่างเป็นทางการเท่านั้น โดยที่โครงสร้างเดิมแบบผู้บังคับ - ผู้ใต้บังคับยังคงเป็นตัวกำหนดของความสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการ และในทางปฏิบัติมีความสำคัญและอิทธิพลมากกว่าความสัมพันธ์ทางการเมือง ซึ่งจากลักษณะความสัมพันธ์ดังกล่าว สามารถแสดงความสัมพันธ์แบบผู้บังคับ-ผู้ใต้บังคับได้ตามภาพข้างล่างนี้



<sup>27</sup> ชัยอนันต์ สมุทวณิช, การเมืองกับการบริหาร, หน้า 42.



สำหรับแนวความคิดความสัมพันธ์ลักษณะผู้อุปถัมภ์-ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ สามารถใช้เป็นกรอบเพื่ออธิบายถึงลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าคณะแนกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง ซึ่งปรากฏในระหว่างการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง กล่าวคือหัวหน้าคณะแนและผู้สมัครรับเลือกตั้งมีความสัมพันธ์และเกี่ยวข้องต่อกัน ซึ่งหมายถึงความสัมพันธ์ในลักษณะที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งในฐานะผู้อุปถัมภ์ได้เคยให้ความช่วยเหลือเกื้อกูลแก่หัวหน้าคณะแน โดยให้ความช่วยเหลือในด้านการเงิน การรักษาพยาบาลยามเจ็บป่วย ช่วยฝากลูกหลานเข้าทำงานหรือเข้าเรียนหนังสือ และช่วยเหลือเพื่อสนับสนุนในด้านการประกอบอาชีพ เป็นต้น ส่วนหัวหน้าคณะแนในฐานะผู้ใ้ตอุปถัมภ์จะคอยช่วยเหลือด้านแรงงาน การแสดงความจริงรักภักดี และการมีความซื่อสัตย์ต่อผู้สมัครฯ เป็นต้น ลักษณะดังกล่าวเป็นความสัมพันธ์ที่มีการช่วยเหลือเกื้อกูลต่อกันมาก่อนที่จะมีการเลือกตั้งเกิดขึ้น ซึ่งในระยะเวลาต่อมาเมื่อมีการเลือกตั้ง หัวหน้าคณะแนจะช่วยเหลือผู้สมัครรับเลือกตั้งในการหาความสนับสนุนจากประชาชน เพื่อให้ลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุนเป็นการตอบแทน ส่วนผู้สมัครจะช่วยเหลือในสิ่งที่หัวหน้าคณะแนต้องการหรือความที่หัวหน้าคณะแนร้องขอ และเป็นสิ่งที่ผู้สมัครสามารถช่วยเหลือได้เช่นกัน และเมื่อภายหลังการเลือกตั้งผ่านพ้นไปแล้วความสัมพันธ์ ดังกล่าวยังคงดำรงอยู่ต่อไป สำหรับการเป็นหัวหน้าคณะแนนั้น หัวหน้าคณะแนอาจจะมีความหมายย่อยอีกเพื่อช่วยเหลือในการหาเสียงและหาการสนับสนุนจากประชาชน จากลักษณะดังกล่าวจะทำให้หัวหน้าคณะแนซึ่งเป็นผู้ใ้ตอุปถัมภ์เดิมกลายมาเป็นผู้อุปถัมภ์รายใหม่โดยมีหัวหน้าคณะแนรายย่อยเป็นผู้ใ้ตอุปถัมภ์อีกทอดหนึ่ง อย่างไรก็ตามหัวหน้าคณะแนรายย่อยอาจจะมีความหมายเพื่อช่วยในการหาเสียงอีกทอดหนึ่งก็ได้ สำหรับหัวหน้าคณะแนรายย่อยซึ่งเป็นผู้ใ้ตอุปถัมภ์เดิมจะกลายมาเป็นผู้อุปถัมภ์อีกทอดหนึ่ง อย่างไรก็ตามหัวหน้าคณะแนรายย่อยอาจจะมีความหมายเพื่อช่วยในการหาเสียงอีกทอดหนึ่งก็ได้สำหรับหัวหน้าคณะแนรายย่อยซึ่งเป็นผู้ใ้ตอุปถัมภ์เดิมจะกลายมาเป็นผู้อุปถัมภ์รายใหม่อีกชั้นหนึ่ง ซึ่งจะมีหัวหน้าคณะแนในลำดับถัดมาเป็นผู้ใ้ตอุปถัมภ์ต่อไป สำหรับลำดับชั้นของหัวหน้าคณะแนในระดับต่าง ๆ จะมีจำนวนชั้นมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับขนาดของเขตเลือกตั้ง จำนวนประชากร และยุทธวิธีในการหาเสียงเป็นสำคัญ แต่ท้ายที่สุดแล้วหัวหน้าคณะแนทุกระดับ ทุกชั้น จะต้องขึ้นตรงกับผู้สมัครรับเลือกตั้งเพียงคนเดียว

#### แนวความคิดตามหลักธรรมพหุทศศาสนา เรื่อง "สังคหวัตถุ 4"

สังคหวัตถุ 4 เป็นหลักธรรมที่มีไว้ให้บุคคลทั่วไปได้ประพฤติปฏิบัติต่อกันเป็นหลักธรรมสำหรับเหนี่ยวรั้ง ผูกพันหัวใจให้บุคคลอื่นเกิดความรักใคร่นับถือสนิทสนมแน่นแฟ้น คำว่า "สังคหวัตถุ" มาจากภาษาบาลีโดยแยกออกเป็น 2 คำ คือ "สังคห" กับ "วัตถุ"

สังคห หมายถึง การสงเคราะห์การช่วยเหลือสนับสนุน การช่วยเหลือเพื่อแก้ไขปัญหา ช่วยปลดทุกข์ เพื่อให้การทิ้งปวงค่าเนินไปด้วยดีมีอยู่ด้วยกัน 2 ประการคือ

- 1) อามิสสังคหะ หมายถึงการสงเคราะห์ด้วยสิ่งของเครื่องใช้
- 2) ธรรมสังคหะ หมายถึงการสงเคราะห์ด้วยธรรม คือ ให้ความรู้หรือให้คำแนะนำการว่ากล่าวตักเตือนในสิ่งที่เป็นประโยชน์และเป็นธรรม

วัตถุ หมายถึง เรื่องราว สารต่าง ๆ เมื่อรวมค่าทั้งสองเข้าด้วยกันจะได้ว่า "สังคหวัตถุ" หมายถึง "เรื่องราวความช่วยเหลือต่าง ๆ"<sup>28</sup> สำหรับการช่วยเหลือเกื้อกูลที่มีต่อกันเมื่ออยู่หลายวิธีการด้วยกัน ซึ่งมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของแต่ละบุคคล แต่การช่วยเหลือเกื้อกูลต่อกัน ซึ่งทำให้บุคคลเกิดความใกล้ชิด รักใคร่เมตตา กลมเกลียวกันนั้นมีอยู่ 4 ประการด้วยกัน ซึ่งเรียกว่า "สังคหวัตถุ 4" โดยประกอบไปด้วย

1. ทาน<sup>29</sup> หมายถึง การให้ การสละ การเผื่อแผ่ การแบ่งปัน เป็นการให้เพื่ออนุเคราะห์ เช่น ช่วยผู้ยากไร้ตกทุกข์ได้ยาก ขาดแคลน ให้เพื่อยึดเหนี่ยวจิตใจไมตรีให้ทั้งทรัพย์สิน และความรู้ การให้ลักษณะ "ทาน" นี้ เป็นการให้ความช่วยเหลือ เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ แก่บุคคลที่สมควรจะให้ ซึ่งมีหลักการที่สำคัญ 3 ประการคือ<sup>30</sup>

1.1 การอนุเคราะห์ ได้แก่การให้ที่คิดช่วยเหลือเมื่อเห็นผู้ชวยยากจนขัดสนหรืออดอยากจริง ๆ เช่น คนขอทาน ตา หู พิการท่ามาหากินไม่ได้ ไม่สะดวก ยากจนขัดสนเป็นการให้ความช่วยเหลือเพื่ออนุเคราะห์อุทิศตนให้ความสะดวกสบายขึ้น ถ้าไม่ให้ความช่วยเหลือเขาต้องลำบากต่อไปการให้ลักษณะนี้จะทำให้ผู้รับนึกถึงบุญคุณแก่ผู้ให้ตลอดไป

1.2 การสงเคราะห์ ได้แก่การให้แก่ผู้มีฐานะเสมอเท่าเทียมกัน ไม่ใช่คนยากจนขัดสน ถ้าไม่ให้ความช่วยเหลือบุคคลเหล่านั้นไม่เดือดร้อน หรือมีความลำบากแต่ที่ให้ความช่วยเหลือ เพราะเห็นว่าบุคคลเหล่านั้นเป็น ญาติ พี่น้อง เพื่อนฝูง เพื่อนบ้าน การให้ลักษณะนี้ทำให้ผู้รับนึกชอบใจถึงความอารีเผื่อแผ่ของผู้ให้

<sup>28</sup> สมเด็จพระอริยวงศาคตญาณ (วาสนมหาเถระ), สังคหวัตถุ 4, หน้า 11.

<sup>29</sup> สมเด็จพระมหาสมณเจ้ากรมพระยาวชิรญาณวโรรส, นวโกวาท (พระนคร : มหามกุฏราชวิทยาลัย, 2525), หน้า 71.

<sup>30</sup> สมเด็จพระอริยวงศาคตญาณ (วาสนมหาเถระ), สังคหวัตถุ 4, หน้า

1.3 การบูชาคุณ ได้แก่ การให้กับผู้อื่นที่มีอายุ ฐานะ คุณงามความดีที่สูงกว่าผู้ให้ เช่น พ่อแม่ ปู่ย่า ตายาย ครู อาจารย์ ซึ่งผู้รับเหล่านี้ไม่เคียดแค้น หรือต้องการความช่วยเหลือแต่อย่างใด การให้ในลักษณะนี้เป็นการให้เพื่อระลึกถึงบุญคุณที่เคยเลี้ยงดูแนะนำสั่งสอน การให้เป็นการแสดงน้ำใจที่ดีต่อท่านผู้ใหญ่เหล่านั้น ซึ่งทำให้ผู้ใหญ่อิ่มใจยินดีมีความสุขเมตตาในตัวผู้ให้อยู่เสมอ

สำหรับการให้ที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ การให้ "อภัย" หมายถึงการประพาศิตัวให้คนอื่นไว้วางใจ ไม่คิดระแวงหรือคิดให้ร้ายต่อกันเมื่อเกิดความพลั้งเผลอหรือเกิดความผิดพลาดขึ้นมีการให้อภัยต่อกัน โดยลักษณะดังกล่าวถือว่าเป็นการให้ทานชนิดหนึ่งหรือเรียกว่า "อภัยทาน"

2. ปียวาท หมายถึง การพูดด้วยถ้อยคำวาจาอ่อนหวาน ไพเราะ วาจาซาบซึ้งดูดีมีน้ำใจ กล่าวคือ เป็นคำพูดที่สุภาพไพเราะอ่อนหวาน เกิดความสามัคคี ทำให้เกิดไมตรีและความรักใคร่กันถึง ตลอดจนหมายถึงคำแสดงประโยชน์ประกอบเหตุผลเป็นหลักฐานจูงใจให้เกิดความเบิกบานดูดีมีใจปลื้มใจและมีความรักใคร่กันเท่านั้น แต่จะต้องมีถ้อยคำวาจาที่ไม่เข้าลักษณะ หลักการห้ามพูดไว้ 4 ลักษณะด้วยกัน ดังนี้คือ

2.1 มุสาวาท คือ การพูดเท็จ หมายถึงการพูดให้คนอื่นรู้ด้วยตั้งใจให้คิดจากเรื่องที่เป็นจริง

2.2 ปิสุณาวาท คือ การพูดส่อเสียด หมายถึงการพูดหมิ่นแค้นคนอื่นด้วยเรื่องที่เป็นจริงบ้างไม่จริงบ้าง ให้เขาโกรธกันทะเลาะกัน เกิดความแตกร้างขาดความสามัคคี

2.3 ศรสุวาท คือ การพูดคำหยาม หมายถึงการใช้คำพูดด้วยถ้อยคำวาจาไม่ชวนฟังไม่ดูดีมีน้ำใจด้วยเรื่องราวที่เป็นจริงบ้างไม่จริงบ้าง

2.4 สัมถัปปลาป คือ การพูดจาเพ้อเจ้อ หมายถึงการพูดจาคลาดคะนองเหลวไหลไม่เป็นเรื่องราวคืออะไรเป็นหลักจริงจึงไม่ได้หรือที่เรียกว่าการพูดพล่าม

3. อุตถจริยา คือการประพาศิตประโยชน์แก่ผู้อื่นหรือแก่สังคม หมายถึงการชวนช่วยช่วยเหลือกิจการมาเพียสาธารณประโยชน์ ตลอดจนการช่วยเหลือแก้ไขปรับปรุงส่งเสริมในทางจริยธรรม สำหรับการประพาศิตประโยชน์แก่ผู้อื่นสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 วิธีการด้วยกัน คือ

3.1 การบำเพ็ญประโยชน์ด้วยกำลังกาย เป็นการบำเพ็ญประโยชน์ด้วยกำลังกาย เช่น การช่วยยก รื้อ แยก หาม เพื่อช่วยเหลือผู้อื่น เรียกว่า ไวยาวัจจา หมายถึง การช่วยขนขวาย

3.2 การบำเพ็ญประโยชน์ด้วยคำพูด คือ การช่วยเหลือตักเตือนคนที่ประพฤติไม่ดีไม่เรียบร้อยให้เกิดความรับผิดชอบชั่วดี และประพฤติปฏิบัติในสิ่งที่ดี เรียกว่า "สมาทพทา" คือ การชักชวนให้ประพฤตินในสิ่งที่ดีงาม<sup>31</sup>

4. สมานัตตา คือการมีตนเสมอ หมายถึงการทำคนเสมอตนเสมอปลาย การประพฤติปฏิบัติสม่ำเสมอในชนทั้งหลาย เสมอทุกซ์โดยการร่วมรับรู้และแก้ไขตลอดจนการวางตัวให้เหมาะสมแก่ฐานะ ภาวะบุคคล เหตุการณ์สิ่งแวดล้อมถูกต้องตามธรรมในทุกกรณี สำหรับการประพฤติปฏิบัติมีตนเสมอไม่ถือตัวหรือการประพฤตินที่เรียกว่ามีตนเสมอนั้นสามารถแบ่งออกได้ 2 ประการ คือ

4.1 การมีตนเสมอในบุคคล คือการมีตนเสมอในท่านผู้ใหญ่ ได้แก่ พ่อแม่ พี่ บ้า น้า อา ครูอาจารย์ เป็นต้น เคยแสดงความเคารพขมิ้มถือรักใคร่มาแต่เดิมอย่างไรก็ตามก็ยังแสดงความเคารพขมิ้มถืออย่างนั้นไม่ลดน้อยจืดจางลง ไม่อวดหรือถือตัว ส่วนเพื่อนฝูงก็เช่นเดียวกัน คือ ต้องประพฤติปฏิบัติให้สม่ำเสมอเท่าเทียมกันกับเพื่อนทุก ๆ คน

4.2 การมีตนเสมอในธรรม คือ การประพฤติปฏิบัติตามขนบธรรมเนียม ประเพณี กฎ ข้อบังคับ ของหมู่คณะของชุมชน ที่มีอย่างไรก็ปฏิบัติตามด้วยดีไม่ฝ่าฝืนละเมิด หรือหลีกเลี่ยงไม่ประพฤติดตาม เป็นการประพฤติอย่างสม่ำเสมอตลอดไปทั้งต่อหน้าและลับหลัง

สำหรับแนวความคิดตามหลักธรรมของพุทธศาสนาเรื่อง "สังคหวัตถุ 4" นี้ผู้วิจัยใช้เป็นแนวทางเพื่อที่จะแบ่งประเภท หรือจัดลักษณะของความสัมพันธ์แบบคู่อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ดูแลอุปถัมภ์ ระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง โดยที่ผู้วิจัยได้แบ่งความสัมพันธ์แบบคู่อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ดูแลอุปถัมภ์ ออกเป็น 4 ประเภทด้วยกันคือ

<sup>31</sup>กระทรวงศึกษาธิการ, กรมการศาสนา, พจนานุกรมพุทธศาสนา (กรุงเทพมหานคร : พิมพ์กรมการศาสนา , 2520), หน้า 108.

**ประเภทแรก** เป็นความสัมพันธ์ผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ ในลักษณะของ "ทาน" หมายถึง ความสัมพันธ์ของหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งที่มีการช่วยเหลือต่อกันในลักษณะการให้การแบ่งปันสิ่งของโดยที่ไม่คิดผลประโยชน์ตอบแทนจากการให้แต่อย่างใด

**ประเภทสอง** เป็นความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ ในลักษณะของ "ปิยวาจา" หมายถึง ความสัมพันธ์ของหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งซึ่งอาศัยการพูดจาด้วยถ้อยคำสุภาพอ่อนหวานต่อกันไม่พูดจาลักษณะของความเท็จ ส่อเสียด หรือยุแหย่ และประการสุดท้ายการให้คำพูดเพื่อโน้มน้าวทางจิตวิญญาณบุคคลอื่นให้มีความคิดเห็นคล้ายตามตนเองโดยที่ไม่ใช้อำนาจอิทธิพลเข้าข่มขู่แต่อย่างใด

**ประเภทสาม** เป็นความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ในลักษณะของ "อิตถกริยา" หมายถึง ความสัมพันธ์ของหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งในลักษณะของความช่วยเหลือบำเพ็ญประโยชน์แก่บุคคลอื่นและแก่สาธารณะชนโดยทั่วไปเป็นสำคัญ

**ประเภทสุดท้าย** เป็นความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ในลักษณะของ "สมานัตตคา" หมายถึง ความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ ของหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งในลักษณะของการประพฤติดุปัญญาสัมมาสัมมา สวมถัก สวมปลาย มีการให้เกียรติต่อกันทั้งต่อหน้าและลับหลัง ทั้งก่อนการเลือกตั้งและภายหลังการเลือกตั้งผ่านพ้นไปแล้ว

ในการจัดประเภทของความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ เป็นความพยายามของผู้วิจัยในการที่จะจำแนกประเภทของความสัมพันธ์แบบผู้อุปถัมภ์ - ผู้ใ้ตอุปถัมภ์ ออกไปเพื่อสามารถมองเห็นลักษณะของความสัมพันธ์ของหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้งให้ได้เด่นชัดยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยให้การศึกษาวิจัยในเรื่องนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้นตามลำดับ

3) การศึกษาวิจัยถึงวิธีการที่หัวหน้าคณะใช้กับประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งให้ลงคะแนนเลือกผู้สมัครรับเลือกตั้งที่ตนให้การสนับสนุน โดยใช้แนวความคิดผู้นำทางความคิดเห็นและทฤษฎีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ เป็นกรอบเพื่อใช้ในการอธิบายถึงวิธีการที่หัวหน้าคณะใช้กับประชาชนผู้ออกเสียงเลือกตั้ง มีรายละเอียดดังนี้

### แนวความคิดผู้นำทางความคิดเห็น (opinion leader)

ผู้นำทางความคิดเห็น หมายถึง บุคคลที่มีความสามารถ มีอิทธิพลเหนือการตัดสินใจ และความเห็นของผู้อื่น <sup>32</sup> บุคคลที่มีลักษณะดังกล่าวนี้เรียกได้ว่าเป็นบุคคลที่มีลักษณะของการเป็นผู้นำทางความคิดเห็นที่คนอื่น ๆ มักจะไปขอข่าวสาร หรือคำแนะนำ ซึ่งบุคคลเช่นนี้อาจจะมีตำแหน่งอย่างทางการ แต่อิทธิพลที่เขามีต่อผู้อื่นจะมีลักษณะไม่เป็นทางการ โดยผ่านสื่อสารระหว่างบุคคล โดยที่สื่อสารระหว่างบุคคลมีอิทธิพลชักจูงใจให้บุคคลอื่นเปลี่ยนแปลงทัศนคติจากเดิมได้ ซึ่งเป็นไปตามแนวความคิดของการสื่อสารสองชั้นตอน กล่าวคือ ข่าวสารจากสื่อสารมวลชนจะนำผ่านผู้นำทางความคิดของการสื่อสารสองชั้นตอน นั่นคือ ข่าวสารจากสื่อสารมวลชนจะนำผ่านผู้นำทางความคิดเห็นและผู้นำทางความคิดเห็น จะส่งไปยังผู้รับสารอีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้นำทางความคิดเห็นมิใช่จะทำหน้าที่ในการส่งข่าวสาร เพียงอย่างเดียว (information transmitter) แต่จะมีบทบาทในการเสนอความคิดเห็นของตนเกี่ยวกับข่าวสาร และพยายามโน้มน้าวความคิดเห็นของผู้รับข่าวสาร โดยพยายามให้ผู้รับข่าวสารให้มีความคิดเห็น หรือความเข้าใจที่มีความคล้อยตามตนหรือครอบงำความนึกคิดเพื่อที่จะทำให้ตนได้มีอิทธิพลเหนือการตัดสินใจของผู้รับข่าวสาร เรียกว่า ผู้นำอิทธิพลทางความคิด (influential) สำหรับเรื่องนี้ Katz and Lazarsfeld<sup>33</sup> ชี้ให้เห็นว่า ผู้นำทางความคิดเห็น คือผู้ส่งผ่านอิทธิพลทางความคิดเห็นมากกว่าจะเป็นผู้ส่งผ่านข่าวสารแต่เพียงอย่างเดียว ส่วน Key<sup>34</sup> ได้สรุปการสื่อสารในลักษณะดังกล่าวว่าระหว่างสื่อสารมวลชนกับผู้รับสารบางส่วนนั้นมีจากกันกลาง คือ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่จะกลั่นกรองและแปรเปลี่ยนสารที่ส่งผ่านไปบ้าง ในเรื่องพฤติกรรมของผู้นำทางความคิดเห็น Wright<sup>35</sup> ได้กล่าวไว้ว่า ลักษณะนิสัยในด้านการติดต่อสื่อสารของผู้นำทางความคิดเห็นพบ

<sup>32</sup>Wright, Mass Communication : A Sociological Perspective, p. 45.

<sup>33</sup>Elihu Katz and Paul F. Lazarsfeld, Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communication (Glencoe : Free Press, 1955), p. 53.

<sup>34</sup>V.O. Key, Public Opinion and American Democracy (New York : Knopf, 1961), p. 361.

<sup>35</sup>Wright, Mass Communication : A Sociological Perspective, p. 64.

ว่า ผู้นำทางความคิดเห็นส่วนใหญ่จะมีการเปิดรับสื่อมวลชนสูงและผู้นำในทุก ๆ ทางที่มีอิทธิพลเหนือผู้อื่นมีแนวโน้มว่า จะเปิดรับสื่อมวลชนสูงกว่าผู้มิได้เป็นผู้นำและอีกประการหนึ่ง ผู้นำทางความคิดเห็นจะให้ความสนใจต่อสิ่งที่เกี่ยวข้องกับตนเองโดยเฉพาะ เช่น ผู้นำทางความคิดด้านการแต่งตัว จะเปิดรับหรือจะอ่านนิตยสารที่เกี่ยวกับแฟชั่นมากกว่าคนที่ไม่เป็นผู้นำด้านนี้ กล่าวคือถ้าเป็นผู้นำทางความคิดเห็นด้านการเองจะให้ความสนใจในข่าวสารเกี่ยวกับการเมือง การเลือกตั้งมากกว่าคนอื่นที่ไม่ได้เป็นผู้นำ

### ประเภทผู้นำทางความคิดเห็น

สำหรับประเภทของผู้นำทางความคิดเห็นนั้น Rogers and Svenning ได้แบ่งประเภทของผู้นำทางความคิดเห็นออกเป็น 2 ประเภทด้วยกัน ดังนี้คือ

1. ผู้นำทางความคิดเห็นโดยธรรมชาติ เป็นผู้นำทางความคิดเห็นโดยตัวเอง สามารถมีอิทธิพลต่อความคิดการตัดสินใจของผู้อื่น ไม่ใช่เป็นเพราะอำนาจหน้าที่ที่มอบหมาย แต่เป็นเพราะคุณลักษณะเฉพาะตัวของเขาเองเท่านั้น ที่ทำให้คนอื่นคล้อยตามความคิดของเขา

2. ผู้นำทางความคิดเห็นที่เป็นทางการ เป็นผู้นำทางความคิดเห็นที่เกิดจากตำแหน่งหน้าที่ที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการ หรือผู้ที่ได้รับการศึกษาในเรื่องใดเรื่องหนึ่งมากกว่าคนอื่น ๆ สำหรับความแตกต่างกันระหว่างผู้นำทางความคิดเห็นทั้งสองประเภท กับประชาชนโดยทั่วไป ซึ่ง Roger and Svenning<sup>36</sup> ได้แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะด้วยกัน คือ

ลักษณะแรก ความแตกต่างของผู้นำทางความคิดเห็นโดยธรรมชาติกับประชาชนโดยทั่วไป ซึ่งผู้นำทางความคิดเห็นโดยธรรมชาติจะมีลักษณะ ดังนี้

---

<sup>36</sup>Everlt M. Rogers and Lynne Svenning, *Modernization among Peasants, The Impact of Communication* (New York : Hoet; Rinehart and Winston Inc., 1969), pp. 219 - 241.

- 1) มีการเปิดรับข่าวสารจากมวลชนและมีความสนใจในสิ่งรอบข้างมากกว่าผู้อื่น
- 2) มีการเดินทางติดต่อกับท้องถิ่นที่เจริญอยู่เสมอ
- 3) มีความสนใจสนทนาข่าวสารนอกชุมชนของตนเอง มีโอกาสพบปะผู้นำทางความคิดอื่น ๆ ที่อยู่นอกชุมชนของตน
- 4) เป็นผู้เข้าร่วมกิจกรรมของชุมชนเป็นอย่างมาก
- 5) เป็นผู้มีอิทธิพลต่อการต้อนรับขับสู้การไปมาหาสู่ของคนในชุมชนเป็นอย่างมาก
- 6) มีสภาพทางสังคมสูงกว่าคนโดยทั่วไป
- 7) มีเจตคติที่ดีต่อการเปลี่ยนแปลงและพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงยอมรับสิ่งใหม่ได้เร็วกว่าคนอื่น

ลักษณะที่สอง ความแตกต่างของผู้นำทางความคิดเห็นอย่างเป็นทางการ กับประชาชนโดยทั่วไป ซึ่งผู้นำทางความคิดเห็นอย่างเป็นทางการมีลักษณะ ดังนี้

- 1) เป็นผู้ที่ได้รับการศึกษาในเรื่องการปรับตัวเองให้เข้ากับบุคคลอื่น
- 2) มีความรอบรู้ในเรื่องที่ตนต้องการเผยแพร่มากกว่าคนอื่น
- 3) มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีบุคลิกที่น่าเชื่อถือ
- 4) เป็นคนที่ชอบช่วยเหลือ และสามารถแก้ไขปัญหาก็ให้กับผู้อื่นได้มาก
- 5) สามารถปรับปรุงตนเองให้เข้ากับขนบธรรมเนียมประเพณีแต่ท้องถิ่น
- 6) มีทักษะในการจูงใจ หรือทักษะในการสื่อสารสูง

จะเห็นได้ว่าการจัดแบ่งและแยกประเภทและลักษณะความแตกต่างของผู้นำทางความคิดเห็น กับประชาชนโดยทั่วไปนั้นจะเน้นด้านการเปิดรับข่าวสาร ความกระตือรือร้น และการมีหรือไม่มีตำแหน่งเป็นสำคัญ แต่อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาถึงประเภทของผู้นำทางความคิดเห็นว่าจะเป็นประเภทเดียวกับผู้นำชุมชนต่าง ๆ ประการใดหรือไม่ สำหรับในเรื่องนี้จากการศึกษาของ ระดม วงษ์น้อม พบว่าถ้ามองจากตัวบุคคลที่ได้รับการระบุว่าเป็นชนชั้นนำแล้วปรากฏว่าชนชั้นนำหรือผู้นำในชุมชนและผู้นำทางความคิดเห็นเกือบจะเป็นคน ๆ เดียวกัน กล่าวคือชนชั้นนำจะทำหน้าที่และได้รับการยกย่องเป็นผู้นำทางความคิดเห็นด้วย แต่ถ้ามองจากบุคคล บุคคลที่ได้รับการระบุชื่อว่าเป็นผู้นำทางความคิดเห็นแล้วพบว่า ผู้นำทางความคิดเห็นมีจำนวนกระจายมากกว่าชนชั้นนำอีกนัยหนึ่งชนชั้นนำเกือบทุกคนเป็นผู้นำทางความคิดเห็น แต่หัวหน้าทางความคิดเห็นนั่นเอง จากแนวความคิดของผู้นำทางความคิดเห็นพอสรุปได้ว่า ในการสื่อสารโดยผ่านสื่อมวลชนเพื่อไปสู่ประชาชนผู้รับ



สาร ข่าวสารจะต้องผ่านผู้นำทางความคิดเห็นเสียก่อนโดยที่ผู้นำทางความคิดเห็นจะส่งข่าวสารไปสู่ผู้รับสารอีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้นำทางความคิดเห็นนี้จะมีสภาพทางสังคมสูง มีความสามารถเปิดรับข่าวสารได้ดีกว่าบุคคลอื่น ๆ และเป็นบุคคลที่ชาวบ้านเชื่อและศรัทธาจนสามารถมีอิทธิพลเหนือการตัดสินใจและความคิดเห็นของบุคคลอื่น ๆ เมื่อพิจารณาในการหาเสียงเลือกตั้งของหัวหน้าคณะจะพบว่า วิธีการหนึ่งที่หัวหน้าคณะใช้คือ การใช้ลักษณะของความ เป็นผู้นำทางความคิดเห็นของคนที่มืออยู่เพื่อโน้มน้าวชักจูงใจให้ประชาชนในชุมชนลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครรับเลือกตั้งที่ตนให้การสนับสนุน ซึ่งการโน้มน้าวนี้หัวหน้าคณะไม่ใช่อำนาจหรืออิทธิพลบังคับแต่อย่างใดแต่ประชาชนลงคะแนนเสียงให้เพราะความเชื่อ และศรัทธาที่มีต่อหัวหน้าคณะ โดยที่ความเชื่อและศรัทธาดังกล่าวมีมาก่อนหน้าการเลือกตั้งนั้นแล้ว

### ทฤษฎีแลกเปลี่ยน (exchange theory)

ในการอยู่ร่วมกันในสังคมมนุษย์นั้น เราต้องมีความปฏิสัมพันธ์ต่อกัน มีการพึ่งพาอาศัยกัน มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สิ่งของเครื่องใช้ซึ่งกันและกันเพื่อที่จะอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข (George C. Homans.)<sup>37</sup> ได้ศึกษาถึงการกระทำทางสังคมในแง่พฤติกรรมกรรมการแลกเปลี่ยน (exchange behaviorism) โดยชี้ให้เห็นว่าพฤติกรรมของมนุษย์เราในสังคมประกอบไปด้วยหน่วย (elements) ที่สำคัญ 3 ประการด้วยกัน

1. กิจกรรม (activities) คือการกระทำต่าง ๆ ของมนุษย์ในสถานการณ์ที่กำหนด เพื่อมุ่งประสงค์รางวัล

2. การกระทำระหว่างกัน (interaction) เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์ในหน่วยกิจกรรม เพื่อต้องการรางวัล และหลีกเลี่ยงการลงโทษ

3. ความรู้สึก (sentiments) เป็นสภาพจิตภายในตัวบุคคลในกิจกรรมในการกระทำระหว่างกัน เช่น ความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบ และยังชี้ให้เห็นว่า การกระทำในอดีตที่บุคคลทำแล้วได้รับรางวัล บุคคลนั้นมักจะกระทำพฤติกรรมนั้นซ้ำอีก ยิ่งได้รับรางวัลบ่อยครั้งยิ่งแสดงพฤติกรรมนั้นอีก และรวมไปถึงคุณค่าของรางวัลอีกด้วย ยิ่งรางวัลมีคุณค่า

<sup>37</sup> กุทซังค์ กุลทลบุตร, แนวความคิดและทฤษฎีทางสังคมวิทยาในยุคเริ่มต้น, หน้า 177 - 178.

สูง บุคคลยิ่งจะแสดงพฤติกรรมตามไปด้วย แต่ถ้าได้รับรางวัลชนิดเดียวกันบ่อย ๆ รางวัลจะค่อยๆ ลดลง และถ้าประเมินว่าตนเองต้องเสียเปรียบบุคคลอื่นหรือได้รับรางวัลน้อยกว่าบุคคลอื่น จะเกิดอารมณ์โกรธ ไม่พอใจ และมีพฤติกรรมที่ก้าวร้าว ในเรื่องนี้ Doyle Paul Johnson<sup>38</sup> พบว่า การคบหาสมาคมผู้ใหญ่กับผู้เฒ่า ผู้ปกครองกับผู้ใต้การปกครอง เป็นการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ในทางสังคม เช่น ตำแหน่งหน้าที่เกียรติยศ ชื่อเสียง ซึ่งผู้เฒ่าได้รับการแลกเปลี่ยนจากความสามัคคี ความจงรักภักดีกับผู้ใหญ่ โดยจะให้สภาพที่สูงขึ้นให้แก่ตน ในทางตรงข้ามผู้เฒ่าจะได้รับความจงรักภักดีเป็นการตอบแทน

Skinner<sup>39</sup> มีความเห็น เรื่องเกี่ยวกับพฤติกรรมมนุษย์ว่าบุคคลมักจะแสดงพฤติกรรมเพื่อให้ได้มาซึ่งรางวัลมากกว่าการลงโทษ รางวัล ได้แก่ สิ่งเร้าต่าง ๆ ที่บุคคลพอใจหรือตอบสนองความต้องการของเขาในด้านต่าง ๆ นอกจากนี้บุคคลมักจะกระทำซ้ำในสถานการณ์เดียวกันกับเมื่อครั้งก่อนเมื่อเขาเคยได้รับรางวัล ถ้าให้รางวัลอย่างสม่ำเสมอบุคคลก็จะทำซ้ำได้นาน แต่ถ้ารางวัลที่ได้รับซ้ำกันบ่อย ๆ จะทำให้เขาไม่เห็นคุณค่าของรางวัลนั้น

Blow<sup>40</sup> นักทฤษฎีการแลกเปลี่ยนอีกผู้หนึ่งเห็นว่าพฤติกรรมของบุคคลส่วนมากจะมีในลักษณะดังนี้คือ

1. พฤติกรรมของบุคคลใดคนหนึ่งมักจะเป็นการหาเป้าหมายเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง ซึ่งจะกระทำได้ดีก็โดยการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น

2. การที่จะได้เป้าหมายดังกล่าว บุคคลจะต้องค้นหาวิธีการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายนั้น เป้าหมายหรือรางวัลแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะด้วยกัน

2.1 รางวัลที่เห็นได้ภายนอก (extrinsic reward) ได้แก่ เงินทอง สินค้า บริการ เป็นต้น

<sup>38</sup> Doyle Paul Johnson, Sociological Theory (New York : John Willy & Sons, 1981), pp. 351 - 52.

<sup>39</sup> อ้างใน ภูษงค์ กุลชลบุตร, แนวความคิดและทฤษฎีทางสังคมวิทยาในยุคเริ่มต้น, หน้า 177.

<sup>40</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 179 - 180.

2.2 รางวัลที่อยู่ภายใน (intrinsic reward) มีลักษณะเป็นนามธรรม ได้แก่ ชื่อเสียง เกียรติยศ ความรัก ความนับถือ ความผูกพัน ความจงรักภักดี และความซื่อสัตย์ เป็นต้น จากเหตุผลดังกล่าวทำให้มนุษย์ต้องมีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน เพื่อแลกเปลี่ยนรางวัลที่ตนเองไม่มี การแลกเปลี่ยนทำให้มีความพึงพอใจซึ่งกันและกันเป็นสำคัญ จากที่ได้กล่าวมาแล้วพอสรุปได้ว่า บุคคลจะกระทำการต่อไปต่อเมื่อจะได้รับรางวัลหรือการหลีกเลี่ยงจากการที่จะถูกการลงโทษ ซึ่งรางวัลที่ได้รับมี 2 ประการ คือ รางวัลที่เป็นสิ่งของกับรางวัลที่ไม่ใช่สิ่งของ ความสัมพันธ์จะเกิดขึ้นเมื่อเปลี่ยนรางวัลหรือเป้าหมายที่ตนเองยังขาดอยู่ซึ่งจากประเด็นและเหตุผลดังกล่าวเมื่อพิจารณาถึงลักษณะการหาเสียงของหัวหน้าคณะ เพื่อช่วยเหลือผู้สมัครรับเลือกตั้ง นอกจากใช้ความเป็นผู้นำทางความคิดเห็นของตนแล้ว มีอีกวิธีหนึ่งที่หัวหน้าคณะนิยมใช้กันเป็นอย่างมาก คือ การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กับประชาชน ผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้ง กล่าวคือหัวหน้าคณะจะให้ผลประโยชน์ตอบแทนแก่ประชาชนไปลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครรับเลือกตั้งที่ตนให้การสนับสนุน ซึ่งผลประโยชน์ที่หัวหน้าคณะให้กับประชาชนเพื่อแลกเปลี่ยนกับการลงคะแนนเสียงนั้นมีอยู่ด้วยกัน 2 ประการ คือ

ประการแรก ผลประโยชน์ที่มองเห็นได้ เช่น การให้เงินโดยตรงกับผู้ที่ลงคะแนนเสียง หรือที่เรียกกันว่า "การซื้อเสียง" การให้เงินในรูปแบบอื่น ๆ เช่น การสร้างศาลาพักร้อน สร้างถนน สร้างสะพาน การขุดบ่อน้ำให้แก่ชุมชนส่วนรวม เป็นต้น ตลอดจนการให้สิ่งของเครื่องใช้ต่าง ๆ เพื่อสำหรับส่วนตัวหรือส่วนรวม เช่น การให้สัญญาสิทธิ รongเท้า สุรา อุปกรณ์การกีฬา อุปกรณ์การศึกษาของนักเรียน โต๊ะหมู่บูชา เป็นต้น

ประการที่สอง ผลประโยชน์ที่อยู่ภายใน เป็นผลประโยชน์ที่มองไม่เห็น เช่น ความรัก ความซื่อสัตย์ ความชื่นชมซึ่งประชาชนส่วนหนึ่งที่ลงคะแนนเลือกผู้สมัครที่หัวหน้าคณะให้การสนับสนุนเพราะเขาจะได้ความรัก ความสนิทสนมคุ้นเคยกับหัวหน้าคณะและผู้สมัครเป็นการตอบแทนในการลงคะแนนเสียงให้นั่นเอง

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นถึงแนวความคิดและทฤษฎีที่จะใช้เพื่อเป็นกรอบในการอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง โดยจะศึกษาในประเด็นที่สำคัญ 3 ประการ ดังนี้

ประการแรก ศึกษาที่มาของหัวหน้าคณะ โดยผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีการสื่อสาร และแนวความคิดการสื่อสารสองขั้นตอนมาผสมผสานกัน เพื่ออธิบายถึงที่มาของหัวหน้าคณะ กล่าว

คือ ในการสื่อสารผู้ส่งสารจะต้องส่งสารโดยผ่านสื่อไปสู่ผู้รับสาร โดยที่ผู้ส่งสารจะเป็นผู้เลือกสื่อที่จะใช้ในการส่งข่าวสาร เพื่อที่จะทำให้ข่าวสารไปถึง และมีอิทธิพลต่อผู้รับสารมากที่สุด ประกอบกับแนวความคิดการสื่อสารสองขั้นตอน พบว่า ข่าวสารที่ส่งผ่านสื่อสารมวลชน จะต้องผ่านบุคคลเสียก่อน และบุคคลจะเป็นผู้นำข่าวสารไปสู่ประชาชนผู้รับข่าวสารอีกทอดหนึ่ง โดยที่ผู้รับสารจะเชื่อในข่าวสารที่บุคคลนำมามากกว่าสื่อประเภทอื่น ๆ ดังนั้น จะเห็นได้ว่าการส่งข่าวสารโดยใช้สื่อบุคคลเป็นสื่อ หรือตัวกลางในการนำข่าวสารจะได้ผลมากที่สุด

เมื่อพิจารณาในการหาเสียงของผู้สมัคร ซึ่งผู้สมัครแต่ละคนจะส่งข่าวสารของตนโดยผ่านสื่อไปสู่ประชาชน ผู้สมัครจะต้องเลือกใช้สื่อในการส่งข่าวเพื่อให้ข่าวสารไปถึงประชาชน และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของประชาชนมากที่สุด จนลงคะแนนเสียงเลือกตนเอง สื่อตัวกลางที่ผู้สมัครใช้ คือ บุคคลซึ่งเป็นผู้นำต่าง ๆ โดยที่บุคคลดังกล่าวจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนผู้สมัครอีกด้วย การใช้บุคคลเป็นสื่อในการหาเสียงจึงเป็นที่มาของหัวข้อแนบ

ประการที่สอง ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างหัวข้อแนบกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง โดยใช้กรอบแนวความคิดของความสัมพันธ์แบบคู่อุปถัมภ์ - ผู้ให้อุปถัมภ์ และแนวความคิดทางหลักธรรมของพุทธศาสนา เรื่องสังคหัตถุ 4 เพื่ออธิบายถึงลักษณะของความสัมพันธ์ดังกล่าว คือ จากแนวความคิดความสัมพันธ์แบบคู่อุปถัมภ์-ผู้ให้อุปถัมภ์ ที่ว่าเกิดจากการที่บุคคล 2 คน มีความสัมพันธ์กัน โดยที่บุคคลหนึ่งมีทรัพยากรมากกว่าอีกบุคคลหนึ่ง จึงมีการติดต่อพึ่งพาอาศัยและแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน การแลกเปลี่ยนนี้จะไม่เท่าเทียมกัน การติดต่อสัมพันธ์ของบุคคลทั้ง 2 จึงเป็นลักษณะ คู่อุปถัมภ์-ผู้ให้อุปถัมภ์ต่อกัน เมื่อพิจารณาในความสัมพันธ์ของหัวข้อแนบกับผู้สมัคร จะเห็นได้ว่าทั้งหัวข้อแนบกับผู้สมัคร จะมีการติดต่ออาศัยพึ่งพาช่วยเหลือต่อกัน โดยที่ผู้สมัครจะเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือมากกว่า ซึ่งความช่วยเหลือดังกล่าวมีมาก่อนหน้าการเลือกตั้งแล้ว

ดังนั้น ความสัมพันธ์ของบุคคลทั้งสอง จึงน่าจะเป็นความสัมพันธ์แบบคู่อุปถัมภ์-ผู้ให้อุปถัมภ์ต่อกัน สำหรับแนวความคิดเรื่อง "สังคหัตถุ 4" ซึ่งเป็นธรรมะที่ใช้เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวน้ำใจคน ในการอยู่ร่วมกัน มีลักษณะ 4 ประการ คือ

"ทาน" หมายถึง การให้ การแบ่งปัน ในที่นี้หมายถึง การใช้เงินและสิ่งของในการสร้างความสัมพันธ์ต่อกัน

"ปิยวาจา" หมายถึง การพูดจาไพเราะ อ่อนหวาน ในที่นี้หมายถึง การพูดจาให้นม น้ำวจูใจ คู้หังให้เหินคล้อยตาม และใช้ในการสร้างความสัมพันธ์

"อัทธจริยา" หมายถึง การสร้างสาธารณประโยชน์ ในที่นี้หมายถึง การสร้างสิ่งที่เป็นประโยชน์ให้แกกัน และแก่ชุมชนของผู้สมัครกับหัวคะแนน

"สมานัตตา" หมายถึง การมีตนเสมอ ในที่นี้หมายถึง การที่มีการประพฤติตนอย่างเสมอต้นเสมอปลายของผู้สมัคร ทั้งก่อนและหลังการเลือกตั้ง

โดยที่ผู้วิจัยจะนำลักษณะทั้ง 4 ประการ มาจัดความสัมพันธ์ที่ผู้สมัครกับหัวคะแนนที่มีความสัมพันธ์ต่อกันนั้นว่าเป็นไปในรูปแบบใด

**ประการสุดท้าย** ศึกษาถึงวิธีการที่หัวคะแนนใช้ในการหาเสียง โดยผู้วิจัยใช้แนวความคิดค้นหาทางความคิดเหิน และทฤษฎีการแลกเปลี่ยน มาเป็นกรอบในการอธิบายถึงวิธีการที่หัวคะแนนใช้ กล่าวคือ ในการส่งข่าวสารจากสื่อมวลชนไปสู่ประชาชนในชุมชนต่าง ๆ ข่าวสารดังกล่าวจะต้องผ่านค้นหาทางความคิดเหินก่อน และค้นหาทางความคิดจะนำข่าวสารที่ได้รับมาไปสู่ประชาชนอีกต่อหนึ่ง ซึ่งค้นหาทางความคิดเหินจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของประชาชนเป็นอย่างมาก ดังนั้นในการหาเสียงของหัวคะแนน วิธีการหนึ่งที่หัวคะแนนใช้ก็คือ การใช้ความเป็นค้นหาทางความคิดเหินของตนเพราะหัวคะแนนส่วนใหญ่แล้วจะเป็นค้นหาทางความคิดเหินนั่นเอง สำหรับแนวความคิดทฤษฎีการแลกเปลี่ยน ผู้วิจัยได้ใช้ในการอธิบายถึงวิธีการที่หัวคะแนนใช้อีกรูปแบบหนึ่ง กล่าวคือ ตามแนวความคิดของทฤษฎีแลกเปลี่ยนที่ว่า การที่มนุษย์แสดงพฤติกรรมออกมา นั้น เกิดจากมนุษย์หลีกเลี่ยง การถูกลงโทษ และต้องการได้รับรางวัลหรือผลประโยชน์ จึงทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน โดยที่ผลประโยชน์ที่มองเห็นได้แก่ เงิน ทอง สิ่งของ เครื่องใช้ เป็นต้น ส่วนผลประโยชน์ที่มองไม่เห็น ได้แก่ ความรัก ความกักดี ความซื่อสัตย์ เป็นต้น เมื่อพิจารณาถึงวิธีการที่หัวคะแนนใช้ ซึ่งนอกเหนือจากการใช้ความเป็นค้นหาทางความคิดเหินของตนแล้ว คือ การให้ผลประโยชน์แก่ประชาชนผู้ลงคะแนนเสียงเลือกผู้สมัครที่ตนให้การสนับสนุนเป็นการตอบแทน นั่นเอง

จากการสรุปกรอบแนวความคิดทางทฤษฎี และการใช้แนวความคิดทางทฤษฎีมาอธิบายถึงความสัมพันธ์ของหัวคะแนนกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง ในประเด็นดังกล่าวนี้ จะกล่าวโดยละเอียดในบทที่ 5 ซึ่งเป็นบทวิเคราะห์ต่อไป.