

แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ของหัวคะแนนในครั้งนี้ ประเด็นสำคัญอยู่ที่การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัคร และกับผู้เลือกตั้ง ผู้ศึกษาได้นำแนวความคิดและทฤษฎีมาใช้เป็นกรอบในการวิเคราะห์และอธิบาย คือ (1) ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory) (2) ทฤษฎีชนชั้นนำ (Elite Theory) และ (3) ระบบแห่งความสัมพันธ์ของคนไทย ด้วยเหตุผลดังต่อไปนี้ คือ

1) การเป็นหัวคะแนนไม่ใช่เรื่องของการบีบบังคับ แต่เป็นเรื่องของผลประโยชน์ การตอบแทนบุญคุณ น้ำใจ ความพอใจ<sup>1</sup> หัวคะแนนเป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างคะแนนเสียงสนับสนุนกับผลประโยชน์ในหลาย ๆ ด้าน ในขณะที่ผู้สมัครต้องการคะแนนเสียงสนับสนุนเมื่อมีการเลือกตั้ง หัวคะแนนช่วยผู้สมัครหาคะแนนเสียงโดยที่อาจหวังทรัพย์สิน เงินทอง หรือความช่วยเหลือด้านอื่น ๆ จากผู้สมัครเป็นการตอบแทน ในทำนองเดียวกันหัวคะแนนกับผู้เลือกตั้งก็มีความสัมพันธ์กันในเชิงการแลกเปลี่ยนด้วยเช่นกัน โดยมีบรรทัดฐานของการให้และการรับ กล่าวคือผู้รับจะมีความผูกพันในการให้ตอบ ซึ่งเป็นจิตสำนึกของคนไทยที่ว่าถ้ารับของเขามาแล้ว ถ้าไม่ไปลงคะแนนให้ก็จะไม่สบายใจ หรือเป็นบาป ในการนี้ กลุ่มหัวคะแนนทำ

---

<sup>1</sup> ชาตรี จันทร์วีระชัย, "หัวคะแนนในระบบการเลือกตั้งของไทย : ศึกษากรณี จังหวัดกาญจนบุรี" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารศึกษาศาสตร์ ภาควิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532), หน้า 695.

การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กับบุคคลอีก 2 กลุ่ม คือ ผู้สมัครและประชาชนผู้เลือกตั้ง

2) หัวคะแนน ประกอบด้วยกลุ่มบุคคลหลายสาขาอาชีพ ซึ่งแตกต่างกันในด้านความสามารถในการควบคุมคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัครส่วนใหญ่เป็นชนชั้นนำในท้องถิ่น<sup>2</sup> กล่าวคือเป็นบุคคลที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี มีตำแหน่งหน้าที่ที่เป็นทางการในชุมชนโดยการเลือกตั้ง เช่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน กรรมการหมู่บ้าน สมาชิกสภาจังหวัด สมาชิกสภาเทศบาล กรรมการสุขาภิบาล กรรมการสภาตำบล เป็นต้น เป็นผู้นำทางศาสนา เช่น เจ้าอาวาส พระภิกษุ เป็นเจ้าหน้าที่ หรืออดีตเจ้าหน้าที่ของรัฐ เช่น ปลัดอำเภอ พัฒนาการ เจ้าหน้าที่สาธารณสุข ครู ฯลฯ เป็นคนสูงอายุในหมู่บ้าน หรือเป็นบุคคลที่อุทิศแรงกายและทรัพย์ ช่วยเหลือกิจกรรมของชาวบ้านหมู่บ้าน หรือชุมชนนั้น ๆ อยู่เสมอ

3) การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ของหัวคะแนน ระหว่างหัวคะแนน กับผู้สมัครและกับผู้เลือกตั้งนั้น ส่วนใหญ่เป็นการแลกเปลี่ยนที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัว มีความไว้วางใจและพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน กลุ่มหัวคะแนนในฐานะที่เป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์นั้น ส่วนใหญ่รู้จัก คับเคยกับผู้สมัครและกับและผู้เลือกตั้งในชุมชนมาก่อน ความสัมพันธ์ส่วนตัวเปรียบเสมือนพลังที่ผูกหรือยึด (binding force) ให้ทำกิจกรรมร่วมกันได้<sup>3</sup>

การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ของหัวคะแนน จึงเป็นเรื่องที่กลุ่มหัวคะแนนซึ่งเป็นชนชั้นนำ (elite) ในชุมชนทำการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กับผู้สมัครและกับผู้เลือกตั้งในชุมชนนั้น ๆ โดยอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นพื้นฐาน การศึกษานี้เน้น

<sup>2</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 693 - 694.

<sup>3</sup> กนก วงษ์ตระหง่าน, มิติทางการเมืองในปรากฏการณ์ของสังคมไทย (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529), หน้า 350 - 351.

ศึกษาถึงการแลกเปลี่ยนใน 3 ด้านคือ วิธีการ สิ่งที่ใช้และเวลาในการแลกเปลี่ยน ซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องศึกษากันต่อไป

### ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory)

ตัวแบบการแลกเปลี่ยน (Exchange model) ของทฤษฎีนี้มีสมมติฐานสำคัญว่า มนุษย์แต่ละคนมีความต้องการอะไรหลายอย่างในชีวิต แต่ตัวเองไม่สามารถสนองความต้องการของตนด้วยตนเองทั้งหมดได้ จะต้องอาศัยผู้อื่นมาช่วยสนองความต้องการเหล่านั้นด้วยจึงจะครบ นอกจากนี้มนุษย์แต่ละคนยังต้องการผลตอบแทนจากการแลกเปลี่ยนสิ่งต่าง ๆ ระหว่างกันให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ เมื่อมนุษย์ต้องการสิ่งต่าง ๆ จากผู้อื่นจึงต้องเข้าสู่สัมพันธ์หรือติดต่อกับผู้อื่น และเนื่องจากแต่ละคนต้องการผลประโยชน์ตอบแทนมากที่สุดจากสิ่งที่ตนนำไปแลกเปลี่ยนกับผู้อื่น จึงจำเป็นต้องสร้างกฎเกณฑ์หรือระเบียบแบบแผนในการแลกเปลี่ยนที่ดีมีความยุติธรรมขึ้น ความต้องการซึ่งกันและกันจึงทำให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างกัน กฎระเบียบที่ร่วมกันสร้างขึ้นจะควบคุมความประพฤติของกันและกัน กฎระเบียบที่อำนวยการประโยชน์สูงสุดจะช่วยรักษาสัมพันธ์ภาพให้ดำรงไว้ได้อย่างมั่นคง<sup>4</sup>

จอร์จ โฮแมนส์ (George Homans) นักทฤษฎีการแลกเปลี่ยนด้านจิตวิทยาพฤติกรรมได้อธิบายถึงการแลกเปลี่ยนว่าในการอยู่ร่วมกันในสังคมนั้น มนุษย์เราต้องมีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน การที่มนุษย์เราจะคบหาสมาคมกันอย่างใกล้ชิด หรือไม่

---

<sup>4</sup>สัญญา สัญญาวิวัฒน์, ทฤษฎีสังคมวิทยา : เนื้อหาและแนวการใช้เบื้องต้น (กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์, 2531), หน้า 211 - 212.

ขึ้นอยู่กับ การสนองตอบความต้องการ และทำประโยชน์ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ความต้องการและผลประโยชน์จึงเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของคนที่อยู่ร่วมกัน ในด้าน เศรษฐกิจการสูญเสียประโยชน์ การได้รับรางวัล และการได้กำไรเป็นความรู้สึก สำนึกพื้นฐานในการคบหาสมาคม การกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งก็ดี การบริการให้แก่ อีกฝ่ายหนึ่งก็ดี คนเราก็จะแสดงพฤติกรรมต่อผู้อื่นที่ซึ่งจะทำให้ตนเองได้รับประโยชน์ มากที่สุด ถึงจะสูญเสียอะไรไปบ้างก็เป็นการสูญเสียเพียงเล็กน้อย ผลตอบแทนจาก การที่ได้กระทำอะไรไปแล้ว คือ รางวัล หรือกำไรจำนวนมากจากผู้อื่นเป็น การสนองตอบ ส่วนในการแลกเปลี่ยนทางสังคม (social exchange) การคบหา สมาคมกันระหว่างผู้ใหญ่กับผู้ย่อย ผู้ปกครองกับผู้อยู่ใต้ปกครองก็เป็นการแลกเปลี่ยน ผลประโยชน์ทางสังคม เช่น ตำแหน่งหน้าที่ เกียรติยศชื่อเสียง ซึ่งผู้ย่อยได้รับก็เป็น การแลกเปลี่ยนกับความสามัคคี ความจงรักภักดีต่อผู้ใหญ่ ซึ่งให้สถานภาพที่สูงขึ้น แก่ตน ในทางตรงกันข้ามผู้ใหญ่ก็ได้รับการยกย่อง ความจงรักภักดีเป็นการตอบแทน<sup>๕</sup> โยธแมนส์ เน้นความสำคัญของปัจเจกชนในฐานะที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของโครงสร้างสังคม เขาย้ำว่าสังคมประกอบด้วยบุคคลซึ่งรวมกันเข้าเป็นสังคม ดังนั้นจะเข้าใจสังคมได้ก็จะต้องเข้าใจบุคคล

ปีเตอร์ เอ็ม เบล่า (Peter M. Blau) นักทฤษฎีแลกเปลี่ยน โครงสร้างนิยม (exchange structuralism) ซึ่งเน้นการอธิบายบุคคลด้วย โครงสร้าง เบล่าได้ผสมผสานแนวความคิดหลายแนวในทางสังคมศาสตร์ และได้ อธิบายความหมายของการแลกเปลี่ยนทางสังคมว่า เป็นการกระทำโดยสมัครใจของ

---

<sup>๕</sup> สุวิทย์ รุ่งวิสัย, พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของประชาชนใน เขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ 2526 (กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์, 2528), หน้า 13 - 14.



บุคคลที่ถูกลงใจโดยผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากผู้อื่น<sup>6</sup> เบลามีสมมติฐานว่ามนุษย์  
 ทำการตัดสินใจอย่างมีเหตุผลภายใต้ข้อมูลข่าวสารและการรับรู้ที่มีขีดจำกัด แม้มนุษย์  
 จะมีการกระทำเพื่อหวังประโยชน์ส่วนตัว แต่กิจกรรมทั้งหมดของมนุษย์ก็มิได้มีผล  
 ประโยชน์พื้นฐานเช่นนั้นแต่เพียงอย่างเดียว มนุษย์สามารถตอบสนองประโยชน์ของผู้อื่น  
 ด้วย เพราะมนุษย์เป็นสัตว์สังคม สำคัญของทฤษฎีนี้ไม่เพียงแต่อยู่ที่การเน้นความ  
 สำคัญของปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อทางเลือกพฤติกรรม แต่ยังให้ความสำคัญต่อผล  
 ของพฤติกรรมที่ย้อนกลับมาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่จะมีพฤติกรรมในอนาคต<sup>7</sup> การที่  
 บุคคลกระทำการใดก็ตามย่อมมุ่งหวังกำไรหรือรางวัลตอบแทนจากการมีความสัมพันธ์  
 กับผู้อื่น การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์จึงเป็นกลไกอันหนึ่งที่ทำให้สายสัมพันธ์ระหว่าง  
 บุคคลดำรงอยู่ได้ และช่วยให้ข่ายของความสัมพันธ์ขยายกว้างขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม  
 การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ อาจทำให้สายสัมพันธ์ระหว่างบุคคลดำเนินอยู่ภายใต้  
 ความเสี่ยงหรือความไม่แน่นอน บุคคลไม่อาจแน่ใจได้ว่าจะได้รับบริการหรือรางวัลที่  
 ผู้อื่นตอบแทน ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงหรือความไม่แน่นอน คนเราจึงต้องสร้างข้อ  
 ผูกมัด (obligation) และความเชื่อถือในสายสัมพันธ์ขึ้นมา ความเชื่อถือซึ่งกัน

---

<sup>6</sup>Peter M. Blau, Exchange and Power in Social Life  
 (New York : John Wiley & Sons, 1964), p. 91.

<sup>7</sup>ชาติชาย ณ. เชียงใหม่, "การเปลี่ยนแปลงทางสังคมกับพฤติกรรมทาง  
 การเมืองของชาวนาไทยภาคเหนือ", วารสารสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์  
 มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีที่ 7 ฉบับที่ 1 และ 2 (เมษายน 2527 - ตุลาคม 2528),  
 หน้า 38 - 39.

และกันที่เพิ่มขึ้นนี้ จะทำให้สายสัมพันธ์ที่มีต่อกันแน่นแฟ้นยิ่งขึ้น ซึ่งมีข้อเสนอ 2 ประการ ซึ่งอาจสรุปได้ดังนี้<sup>๑</sup>

1) เมื่อบุคคลหนึ่งมีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กับอีกบุคคลหนึ่งมากขึ้น เขาย่อมรู้สึกผูกพันที่จะต้องตอบแทนผลประโยชน์ เป็นการลงทุนทางสังคมอย่างหนึ่งที่เรียกว่า "การพึ่งพาอาศัย" ซึ่งก่อให้เกิดความผูกพันที่มีต่อกัน (commitment) และความผูกพันนี้กลับมีส่วนช่วยส่งเสริมให้เกิดความเชื่อถือ และข้อผูกมัดทางใจที่มีต่อกันมากขึ้น ซึ่งจะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมในอนาคต

2) เมื่อบุคคลมีความผูกพันกับสายสัมพันธ์หนึ่ง ๆ มากเท่าใด เขาก็จะอุทิศเวลาและกำลังกาย กำลังใจมาเพื่อรักษาสายสัมพันธ์นั้นมากขึ้น อย่างไรก็ตาม หากมีผู้ละเมิดปกติสถานของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ บุคคลนั้นก็จะถูกลงโทษ (sanction)

ความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยนอาจนำไปสู่ความสัมพันธ์เชิงอำนาจในกรณีที่ฝ่ายหนึ่งสามารถให้ประโยชน์ได้มากกว่า แต่อีกฝ่ายหนึ่งไม่มีสิ่งใดตอบแทนหรือตอบแทนได้น้อยกว่าก็อาจใช้วิธีการยอมอยู่ใต้อำนาจ (compliance) เป็นการแลกเปลี่ยนนั้นหมายความว่า ผู้ที่มีทรัพยากรน้อยกว่าจะยอมอยู่ใต้อำนาจผู้ที่มีทรัพยากรมากกว่า อำนาจในลักษณะนี้ หมายถึงการที่คน ๆ หนึ่งหรือกลุ่มหนึ่งสามารถให้รางวัลผู้ปฏิบัติตามและลงโทษผู้ที่ไม่ปฏิบัติตามได้ ระดับของการยอมอยู่ใต้อำนาจ ในทำนองนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขบางประการได้แก่<sup>๒</sup>

<sup>๑</sup>Jonathan H.T.Vener, The Structure of Sociological Theory (Illinois : The Dorsey Press, 1962) , pp.245 - 246.

<sup>๒</sup>Blau, Exchange and Power in Social Life, pp.118 - 135.



- 1) ฝ่ายที่ตอบแทนได้น้อยกว่ามีทางเลือกอื่น ๆ ที่ทำให้ไม่ต้องอยู่ใต้อำนาจหรือไม่
- 2) ฝ่ายที่ตอบแทนได้น้อยกว่าสามารถรวมตัวกันเพื่อต่อรองกับผู้มีอำนาจได้หรือไม่
- 3) ฝ่ายที่ตอบแทนได้น้อยกว่าสามารถลดความต้องการของตนเองได้มากน้อยเพียงใด เพื่อจะได้ไม่ต้องพึ่งพาผู้มีอำนาจ

นอกจากนี้ผู้ที่มั่งคั่งหรือมีสถานภาพสูงจะให้ความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ แก่ผู้ที่มีทรัพยากรน้อยหรือสถานภาพต่ำกว่าเพื่อแลกกับความเคารพนับถือ (respect) การยอมอยู่ใต้อำนาจ ซึ่งบุคคลเหล่านี้จะช่วยผู้ที่มีทรัพยากรมากในการแข่งขันชิงความเป็นใหญ่ในกลุ่มหรือช่วยเหลือในการแข่งขัน เพื่อให้ได้รับเลือกตั้งในท้องถิ่น เป็นต้น

โรเบิร์ต เอช ซาลิสบิวรี<sup>10</sup> ได้เสนอทฤษฎีการแลกเปลี่ยนในการอธิบายกลุ่มผลประโยชน์ว่าผลประโยชน์เป็นสิ่งจูงใจที่จะให้บุคคลเข้าร่วมในกลุ่ม ซาลิสบิวรีได้แบ่งผลประโยชน์ออกเป็น 3 ประเภท คือ

- 1) ผลประโยชน์ทางวัตถุ (material benefits) เช่น เงิน สิ่งของ
- 2) ผลประโยชน์ทางด้านอารมณ์ความรู้สึกใกล้ชิด (solidarity benefits) เช่น การเรียนรู้ มิตรภาพที่ได้จากการเข้าร่วมในกลุ่ม เป็นต้น

---

<sup>10</sup>Robert H. Salisbury, "An Exchange Theory of Interest Group", Interest Group Politics in America, In Robert H. Salisbury ed. (New York : Harper & Row Publisher, 1970).

3) ผลประโยชน์ทางด้านการมีจุดมุ่งหมายหรือการแสดงออก (purposive or expressive benefits) เช่น ความพึงพอใจที่ได้แสดงออกให้เห็นถึงอุดมการณ์ เป็นต้น

การที่ทราบว่าสมาชิกในกลุ่มต้องการผลประโยชน์อะไรนั้น ทราบได้โดยผู้นำของกลุ่มลองเสนอผลประโยชน์ต่าง ๆ แก่สมาชิกกลุ่มโดยเสนอผลประโยชน์ทั้ง 3 ประเภทดังกล่าวแล้วพิจารณาว่าผลประโยชน์แต่ละอย่างที่ได้เสนอไปนั้นได้รับการสนับสนุนเพียงใด ลักษณะของการสนับสนุนเป็นอย่างไร ได้รับการสนับสนุนจากสมาชิกกลุ่มใด ลักษณะการแลกเปลี่ยนจะเป็นการแลกเปลี่ยนด้วย ความพึงพอใจซึ่งกันและกัน ระหว่างผู้นำกลุ่มกับสมาชิกกลุ่มหรือผู้ที่ จะเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม

จะเห็นได้ว่า การแลกเปลี่ยนทางสังคมเป็นกิจกรรมที่เป็นการปฏิสัมพันธ์ (interaction) ระหว่างผู้กระทำ (actor) สองฝ่าย มีฝ่ายเสนอและฝ่ายสนอง มีการให้และการรับ มีได้มีเสีย การเข้าใจถึงความสัมพันธ์เช่นนี้จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการเข้าใจสังคมโดยทั่ว ๆ ไป เพราะไม่ว่าจะเป็นพฤติกรรมทางสังคม และทางการเมือง การปฏิสัมพันธ์ของการแลกเปลี่ยนจะถูกกำหนดโดยรูปแบบนี้ทั้งสิ้น<sup>1 1</sup>

ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน อาจนำมาใช้อธิบายในการศึกษาการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ของหัวคะแนน เนื่องจากในกระบวนการเลือกตั้งประกอบด้วยบุคคล 3 ฝ่าย

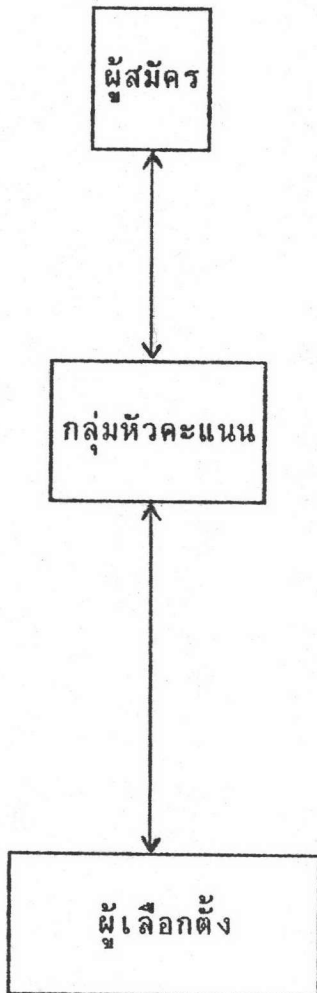
---

<sup>1 1</sup>Clark D. Neher, "Political Corruption in a Thai Province", The Journal of Developing Areas (11 July 1977), pp.480 - 481.



ที่ทำการปฏิสัมพันธ์กันในกระบวนการแลกเปลี่ยนทางสังคม โดยที่ต่างฝ่ายต่างเป็น ทั้งผู้ให้และผู้รับแก่กันและกัน บุคคล 3 ฝ่ายดังกล่าว ได้แก่ ผู้สมัครรับเลือกตั้ง หัวคะแนน และผู้เลือกตั้ง โดยมีหัวคะแนนเป็นกลุ่มบุคคลที่เป็นตัวกลางในการ เชื่อมประสานระหว่างผู้สมัครกับผู้เลือกตั้ง ผู้สมัครต้องการคะแนนเสียงสนับสนุน จากผู้เลือกตั้งจึงต้องเสนอผลประโยชน์ให้กับผู้เลือกตั้งทั้งผลประโยชน์ที่เป็นรูปธรรม ทางวัตถุ เช่น เงิน สิ่งของ สาธารณประโยชน์ เป็นต้น และผลประโยชน์ที่เป็น นามธรรม เช่น ความใกล้ชิด ความรัก ความคาดหวัง เกียรติยศ เป็นต้น ด้วย เหตุที่เขตเลือกตั้งกว้าง ประกอบด้วยพื้นที่หลายอำเภอ ผู้สมัครจึงต้องสร้างกลไก ขึ้นมาเชื่อมประสานกับผู้เลือกตั้งในเขตเลือกตั้งของตน กลไกนี้คือกลุ่มหัวคะแนน ซึ่ง บทบาทของหัวคะแนนได้แก่ การเชื่อมประสานระหว่างผู้เลือกตั้งกับผู้สมัครด้วยการ แนะนำหรือชักจูงผู้เลือกตั้งให้ลงคะแนนสนับสนุนผู้สมัครคนนั้น ๆ การที่หัวคะแนนทำ หน้าที่เสมือนตัวแทนของผู้สมัครนั้น ผู้สมัครย่อมจะต้องตอบแทนหัวคะแนนด้วยผล ประโยชน์ต่าง ๆ ซึ่งอาจเป็นผลประโยชน์ที่เป็นรูปธรรม ทางวัตถุ หรือที่เป็น นามธรรมหรือทั้งสองอย่าง เพื่อแลกกับการที่หัวคะแนนช่วยผู้สมัครหาคะแนนเสียง ให้ ส่วนการที่หัวคะแนนแนะนำหรือชักจูงผู้เลือกตั้งมาลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัครนั้น หัวคะแนนก็ต้องมีสิ่งแลกเปลี่ยนให้กับผู้เลือกตั้ง ซึ่งอาจจะเป็นสาธารณประโยชน์ เงิน หรือ สิ่งของที่แจกให้เป็นรายบุคคล แล้วแต่กรณีที่หัวคะแนนรับจากผู้สมัครมา ให้แก่ผู้เลือกตั้ง เพื่อแลกกับคะแนนเสียง

การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้สมัครและกับผู้เลือกตั้ง  
สามารถแสดงเป็นแผนภูมิได้ดังนี้



ให้ผลประโยชน์แก่หัวหน้าคณะ และแก่ผู้เลือกตั้ง  
โดยผ่านหัวหน้าคณะ เพื่อแลกเปลี่ยนกับคณะ  
เสียง หรือตำแหน่ง ส.ส.

ได้ผลประโยชน์จากผู้สมัครแลกเปลี่ยนกับการหา  
คณะเสียงให้แก่ผู้สมัคร และให้ผลประโยชน์  
แก่ผู้เลือกตั้งแลกเปลี่ยนกับการที่ผู้เลือกตั้งไป  
ลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัครตามที่ตนแนะนำหรือ  
ชักจูง

ไปลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัครตามที่  
หัวหน้าคณะแนะนำหรือชักจูงโดยได้ผล  
ประโยชน์ตอบแทนจากหัวหน้าคณะและ  
จากผู้สมัครโดยผ่านหัวหน้าคณะ

### ทฤษฎีชนชั้นนำ (Elite Theory)

ทฤษฎีชนชั้นนำเป็นทฤษฎีทางสังคมวิทยา ที่อธิบายลักษณะทางสังคมว่ามีความไม่เสมอภาคในลักษณะต่าง ๆ กัน (social inequality) เป็นเรื่องของคนในสังคมกำหนดกฎเกณฑ์และจัดระเบียบการแบ่งชั้นทางสังคม ซึ่งนำไปสู่ความเหลื่อมล้ำกันในสังคม และความเหลื่อมล้ำนี้อาจแตกต่างกันตามสภาพแวดล้อมของแต่ละสังคม การแบ่งช่วงชั้นทางสังคมจึงหมายถึงการจัดคนในสังคมออกเป็นกลุ่ม ๆ ที่มีความไม่เสมอภาคกัน ตามฐานะทางเศรษฐกิจ อำนาจ ตำแหน่งหน้าที่ เกียรติยศ ชื่อเสียง ฯลฯ แนวความคิดเรื่องชนชั้นนำนี้มีรากฐานอยู่บนความคิดเรื่องการแบ่งชั้นทางสังคม (social stratification) ซึ่งอธิบายว่ามีคนจำนวนน้อยที่เป็นชนชั้นนำสูงสุดของสังคม มีอำนาจและอิทธิพลมากที่สุด ร่ำรวยหรือมีทรัพย์สินมากกว่ากลุ่มอื่น ๆ เป็นกลุ่มที่ได้รับการยกย่องนับถือ<sup>12</sup> คนจำนวนน้อยนี้มีอำนาจซึ่งประชาชนโดยทั่วไปไม่มีอำนาจชนชั้นนำนั้นถึงขนาดที่กำหนดว่า ใครจะได้รับการอะไร ที่ไหน อย่างไร ส่วนประชาชนทั่วไปจะถูกควบคุมโดยสถาบัน เหตุการณ์ และผู้นำ<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> A.de Grazia, P.Deutschmann and F.Hunter, Elite Analysis : A Manual of Methods for Discovering the Leader of a Society and Their Vulnerabilities to Propaganda (Stanford, California Institute for Journalistic Studies, 1955), p.1.

<sup>13</sup> Thomas R.Dye and L.Hermon Zeigler, The Irony of Democracy : An Uncommon Introduction to American Politics , (California : Duxbury Press, 1981), p.3.

Vilfredo Pareto นักทฤษฎีชนชั้นนำนิยามอธิบายว่า ในสังคมสมาชิกเกือบทุกคนจะไม่เสมอภาค มีความแตกต่างกัน เนื่องจากเหตุผลทางสรีระวิทยา ทางจิตวิทยา ทางศีลธรรม และอย่างอื่น โดยเฉพาะที่ Pareto เรียกว่า residues เป็นเครื่องกำหนดพฤติกรรมของทุกคน จากข้อแตกต่างในปัจจัยต่าง ๆ ที่กำหนดพฤติกรรมนี้เอง Pareto จึงได้แบ่งคนในสังคมออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มชนชั้นนำจะมีลักษณะเฉพาะทางสรีระวิทยา จิตวิทยา และศีลธรรม ชนชั้นนำใช้ข้อได้เปรียบดังกล่าวนี้จึงเป็นชนชั้นที่มีอำนาจในการควบคุมกลไกทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคม ชนชั้นนำจึงเป็นชนชั้นที่นำการปกครองชุมชน สมาชิกของกลุ่มนี้ฉลาด มีประสิทธิภาพและมีคุณธรรมสูง ซึ่งลักษณะเช่นนี้ไม่มีในชนชั้นอื่น ส่วนอีกกลุ่มหนึ่งเป็นกลุ่มชนชั้นอื่นที่ไม่ใช่ชนชั้นนำ เป็นสมาชิกของสังคมที่ไม่มีคุณสมบัติทางสรีระวิทยา จิตวิทยา ศีลธรรมและทางสติปัญญา บุคคลเหล่านี้ไม่ใช่ชนชั้นนำแต่เป็นชนชั้นต่ำของสังคม ดังนั้นในทุกสังคมจะมีชนชั้นนำอยู่เสมอ<sup>14</sup>

อำนาจและอิทธิพลอันเป็นองค์ประกอบสำคัญของชนชั้นนำสามารถแบ่งได้เป็น 2 แนวทางคือ<sup>15</sup>

1) อำนาจในแง่ความสามารถ มองว่า อำนาจโดยพื้นฐานเป็นสิ่งที่ดำรงอยู่ในสถาบันมิใช่ตัวคน

<sup>14</sup> นิคม สุวรรณรุ่งเรือง, "ชนชั้นนำและโครงสร้างอำนาจชุมชนของชาวไทยมุสลิมในจังหวัดชายแดนภาคใต้" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบัณฑิต ภาควิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2531), หน้า 40 - 42.

<sup>15</sup> Floyd Hunter, Community Power Structure : A Study of Decision (Chapel Hill : The University of North California Press, 1953), pp. 1 - 7.



2) อำนาจในแง่ผลลัพธ์ของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในลักษณะพิเศษ บางอย่าง (specific interpersonal relationship) แนวทางนี้ไม่ได้คำนึงถึงทรัพยากรแห่งอำนาจ (the power resources) หรือเครื่องมือทางสถาบันที่จะถูกนำไปใช้เพื่อแสดงอำนาจ ที่สำคัญคือความสัมพันธ์ในระหว่างคนสองคน คนหนึ่งสามารถชักจูงให้อีกคนหนึ่งทำตามความปรารถนาของตนได้

Charles F. Keys ผู้ซึ่งได้ศึกษาโครงสร้างอำนาจในชุมชนไทย ได้กล่าวไว้ว่าสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในการศึกษาผู้นำท้องถิ่นไทยก็คือ แนวความคิดชาวชนบทผู้นำของเขาในชุมชน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งถือเป็นการพิจารณาว่าผู้นำในชุมชนอาศัยอำนาจ อิทธิพลอันใดที่จะสร้างภาวะที่ยอมรับแก่ชาวชนบทได้ Keys แบ่งประเภทผู้นำชุมชนโดยพิจารณาจากบทบาทและแหล่งที่มาของอำนาจ และได้แบ่งผู้นำชุมชนออกเป็น 3 ประเภท ใหญ่ ๆ คือ<sup>1๑</sup>

1) ผู้นำที่มีแหล่งอำนาจมาจากระบบบริหารราชการ ในสาขาชาวชนบทแหล่งอำนาจอันเป็นที่มาของความเป็นผู้นำได้มาจากการดำรงตำแหน่งในระบบการบริหารราชการ และการปกครองภายในท้องถิ่นซึ่งได้รับอำนาจจากรัฐบาล ผู้นำประเภทนี้ส่วนใหญ่ได้แก่ เจ้าหน้าที่ของรัฐในระดับท้องถิ่น เช่น ระดับตำบล อำเภอ ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบบริหารงานและความคุมประชาชนในท้องถิ่น ผู้นำประเภทนี้ส่วนมากเป็นคนมาจากถิ่นอื่น จึงอาจจะเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ผู้นำที่ไม่ใช่คนในท้องถิ่น (non-village leader)

---

<sup>1๑</sup> Charles, F. Keyes, "Local Leadership in Rural Thailand", in Clark D. Neher, ed. Modern Thai Politics : From Village to Nation (Cambridge, Mass : Schenkman Publishing Company , 1976) , pp. 219 - 250.

2) ผู้นำซึ่งมีกำเนิดมาจากผลิตผลของโครงสร้างทางสังคมของชาวชนบท หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ผู้นำประเภทอาวุโส (elder) ในชุมชนชนบทไทย ระบบครอบครัวและเครือญาติเป็นส่วนสำคัญที่กำหนดให้บุคคลผู้อาวุโสในแวดวงเหล่านี้เป็นผู้นำในหมู่บ้าน การได้รับการยกย่องในบทบาทของผู้อาวุโส โดยสถานภาพจะเป็นผู้นำที่มาจากโครงสร้างความสัมพันธ์ภายในสังคมชนบทมากกว่าที่จะมาจากโครงสร้างของสถาบันจากส่วนกลาง ในระดับชาติบทบาทของผู้อาวุโสภายในท้องถิ่นจึงมีลักษณะส่วนตัว และส่วนรวม การเกี่ยวข้องของผู้อาวุโสในกิจกรรมท้องถิ่น จึงมักออกมาในรูปของการชักชวนชาวบ้านเข้าร่วมกิจกรรมสร้างวัดถุด่าง ๆ เท่าที่เป็นประโยชน์กับท้องถิ่นรวมทั้งมีหน้าที่ในการไกล่เกลี่ยตัดสินกรณีพิพาทภายในชุมชนด้วย ผู้นำท้องถิ่นประเภทนี้อาจนับว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างการยอมรับนับถือ

3) ผู้นำได้รับอำนาจมาจากแหล่งทั้งสองในขณะเดียวกัน คือผสมผสานระหว่างอำนาจจากระบบราชการ และอำนาจจากโครงสร้างภายในชุมชน เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ผู้นำประสาน (synaptic leader) บทบาทของผู้นำประเภทนี้ทำหน้าที่เชื่อมโยงขอบข่ายงานระหว่างชาวชนบทกับรัฐบาล บุคคลที่ทำหน้าที่ประสานงานเหล่านี้ได้แก่ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน พระสงฆ์ ครู พ่อค้า ภายในหมู่บ้าน เป็นต้น

ชนชั้นนำผู้ใช้อำนาจหรืออิทธิพลนั้น จำเป็นต้องมีฐาน ซึ่งเป็นสิ่งที่ส่งเสริมและสนับสนุนให้คนหนึ่งหรือกลุ่มหนึ่งมีอำนาจและสามารถรักษาอำนาจไว้ได้ ฐานอำนาจแบ่งออกเป็น 3 ประการ คือ<sup>17</sup>

<sup>17</sup> นลินี ดันฐวนิตย์, "การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างอำนาจในชนบทไทย" อ้างถึงใน สมศักดิ์ พฤษักไพบูลย์, "การรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง : ศึกษากรณีการเลือกตั้ง ส.ส. เขตเลือกตั้งแห่งหนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ" (สารนิพนธ์รัฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2533), หน้า 45 - 46.

1) สิทธิอำนาจ (authority) คือสิ่งที่บุคคลหรือกลุ่มได้จากกฎเกณฑ์อันเป็นที่ยอมรับของคนในสังคม มีสถาบันทางสังคมรองรับ (legal-authority) นอกจากนี้สิทธิอำนาจยังเป็นฐานอำนาจที่เห็นได้ชัดเจนที่สุด ในลักษณะของตำแหน่งอย่างเป็นทางการ (formal position) ซึ่งจะได้รับการยอมรับการมีอำนาจเหนืออย่างไม่มีข้อโต้แย้ง ผู้มีอำนาจในลักษณะความหมายนี้ได้แก่ข้าราชการในท้องถิ่น เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐบาล ผู้นำท้องถิ่นที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากรัฐบาล เช่น ผู้ใหญ่บ้าน กรรมการสภาตำบล หรือกรรมการหมู่บ้าน เป็นต้น

2) ทรัพยากรทางวัตถุ (material resources) คือสิ่งที่คนหนึ่งหรือกลุ่มหนึ่งมีมากกว่าคนอื่น ๆ เช่น เงิน ทรัพย์สิน ซึ่งเป็นสิ่งที่หายากและเป็นที่ต้องการของคนในสังคม ชนชั้นนำผู้ใช้อำนาจจะมีทรัพยากรทางวัตถุมากกว่าคนอื่น และจะทำการแลกเปลี่ยนเพื่อให้ได้ประโยชน์ที่จะนำมาสู่ตน ขณะเดียวกันชนชั้นนำจะให้ประโยชน์ที่เห็นได้ชัด และสามารถให้ต่อผู้ที่ทำตามอย่างทันทีทันใดในลักษณะของการตอบโต้ ประโยชน์ในแง่นี้คือประโยชน์ทางด้านเศรษฐกิจ ผู้มีอำนาจตามความหมายนี้ได้แก่ คหบดีผู้ร่ำรวยในชุมชน ช่างนา นายทุนผู้ว่าจ้าง หรือ นายทุนเงินกู้ เป็นต้น

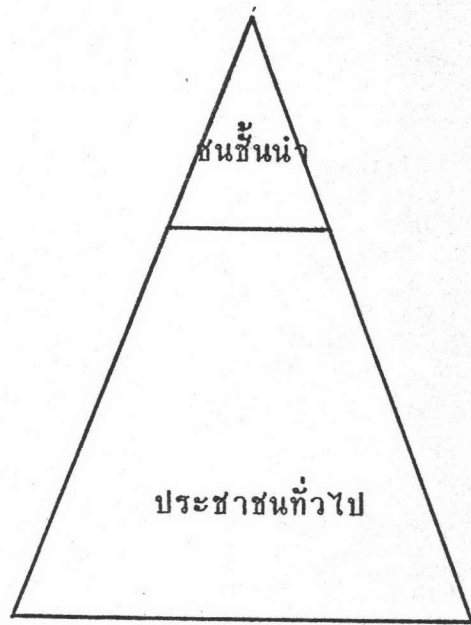
3) ทรัพยากรที่มีใช้วัตถุ (non-material resources) คือทรัพยากรที่มีใช้วัตถุที่จับต้องได้ เช่น เกียรติยศ ชื่อเสียง ตำแหน่ง ความเชื่อถือ ความรอบรู้ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นฐานอำนาจของชนชั้นนำในลักษณะหนึ่ง ซึ่งจะได้รับการยอมรับนิยมชมชอบ ตลอดจนความศรัทธารักใคร่จากคนในชุมชน หรือสังคมนั้น ผู้ที่มีอำนาจตามความหมายนี้ได้แก่ พระ ครู คนแก่ คนเฒ่า หัวหน้าครัวเรือน เป็นต้น

จากที่ได้กล่าวมาแล้วอาจสรุปคุณสมบัติของชนชั้นนำได้ว่า เป็นคนจำนวนน้อยในชุมชนที่มีคุณสมบัติประการใดประการหนึ่งหรือหลายประการดังต่อไปนี้

1. เป็นบุคคลที่มีตำแหน่งหน้าที่ที่เป็นทางการในชุมชน ได้แก่ ข้าราชการในท้องถิ่น และผู้นำท้องถิ่นที่ได้รับการแต่งตั้งจากทางราชการ
2. เป็นผู้มีทรัพย์สินมากกว่าคนทั่ว ๆ ไป ซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ในชุมชน ทั้งทรัพย์สินที่เป็นรูปธรรม ได้แก่ ทรัพย์สิน เงินทอง สิ่งของ และทรัพย์สินที่เป็นนามธรรม ได้แก่ เกียรติยศ ชื่อเสียง ความรอบรู้ ความเชื่อถือ การยอมรับนับถือ ตลอดจนความรักใคร่ศรัทธาจากประชาชนในชุมชนนั้น
3. เป็นผู้ที่มีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ในชุมชนอยู่เสมอ
4. เป็นผู้อาวุโสในชุมชน มีญาติพี่น้องมาก
5. เป็นบุคคลที่มีอาชีพต่อไปนี้คือ ข้าราชการฝ่ายต่าง ๆ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน กรรมการสภาตำบล กรรมการหมู่บ้าน นักธุรกิจ พ่อค้า พระสงฆ์ ครู ผู้สูงอายุ เป็นต้น
6. สามารถใช้ทรัพย์สินต่าง ๆ ที่มีอยู่แลกเปลี่ยนเพื่อให้ประชาชนทั่วไปปฏิบัติตามได้ กล่าวคือสามารถแนะนำหรือชักจูงให้คนส่วนใหญ่ปฏิบัติตามได้นั่นเอง

ชนชั้นนำจึงเป็นคนจำนวนน้อยในสังคมหรือชุมชนที่มีอำนาจและอิทธิพลเหนือประชาชนทั่ว ๆ ไป ชนชั้นนำจำนวนน้อยนี้สามารถแนะนำหรือชักจูงให้ประชาชนทั่วไปซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ปฏิบัติตามความปรารถนาของตนได้ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือชนชั้นนำเป็นคนจำนวนน้อยที่ผูกขาดอำนาจและการตัดสินใจในชุมชนซึ่งสามารถแสดงเป็นแผนภูมิได้ดังนี้

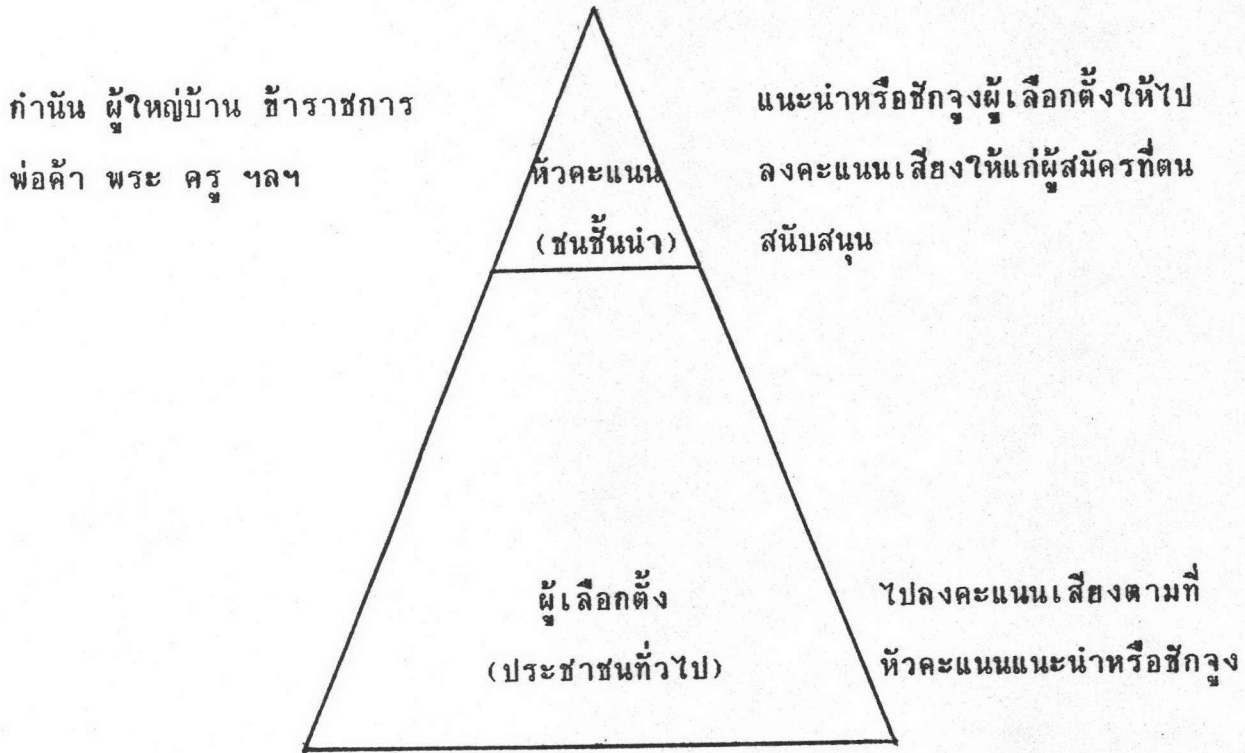




มีอำนาจอิทธิพลเหนือประชาชนทั่วไป  
ผูกขาดอำนาจและการตัดสินใจในชุมชน

ไม่มีอำนาจ ถูกชักจูงให้ปฏิบัติตาม  
ชนชั้นนำ

ทฤษฎีชนชั้นนำอาจนำมาอธิบายและวิเคราะห์เรื่องการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ของหัวคะแนนได้ ด้วยเหตุที่หัวคะแนนส่วนใหญ่เป็นชนชั้นนำในท้องถิ่นซึ่งประกอบด้วยกลุ่มบุคคลสาขาอาชีพต่าง ๆ ดังนี้คือ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ข้าราชการ กรรมการสภาตำบล กรรมการหมู่บ้าน นักธุรกิจ พ่อค้า พระสงฆ์ ครู ผู้อาวุโสในหมู่บ้าน ฯลฯ บุคคลเหล่านี้มีเงิน มีตำแหน่งหน้าที่ มีอำนาจและอิทธิพลเหนือกว่าประชาชนโดยทั่วไป เมื่อมีการเลือกตั้งหัวคะแนนซึ่งได้แก่บุคคลเหล่านี้ก็จะแสดงบทบาทในการแนะนำ ชักจูงหรือควบคุมให้ประชาชนหรือผู้เลือกตั้งไปลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัครที่ตนสนับสนุนด้วยวิธีการต่าง ๆ ไม่ว่าจะโดยการใช้เงิน อิทธิพล บารมี คุณความดี หรืออื่น ๆ การที่หัวคะแนนซึ่งเป็นชนชั้นนำที่ประกอบด้วยกลุ่มบุคคลสาขาอาชีพต่าง ๆ ที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น แนะนำหรือชักจูงให้ผู้เลือกตั้งไปลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัครที่ตนสนับสนุนนั้นสามารถแสดงเป็นแผนภูมิได้ดังนี้



### ระบบแห่งความสัมพันธ์ของคนไทย<sup>18</sup>

โครงสร้างสังคมไทยถูกผูกเข้าด้วยกันความสัมพันธ์ส่วนตัว ดังจะเห็นได้  
ในทุกๆระดับของสังคมไทยจะพบว่ามีความสัมพันธ์ส่วนตัวเข้าไปเกี่ยวข้อง หรือเป็นตัว  
กำหนดลักษณะความสัมพันธ์ทางสังคมอยู่มาก จนอาจกล่าวได้ว่าความสัมพันธ์ทาง  
สังคมของไทยถูกกำหนดด้วยความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นสำคัญ ภายใต้ความสัมพันธ์  
ของคนไทยที่พบทั่วไปเสมอคือ การเริ่มต้นของการรู้จักกันซึ่งอาจจะมีสาเหตุหรือ  
จุดเริ่มต้นที่แตกต่างกันได้หลายลักษณะ เช่น การเป็นญาติ เป็นเพื่อน เป็นผู้  
ร่วมงาน เป็นคนรู้จักใกล้ชิดกัน เป็นต้น เมื่อคนเหล่านี้รู้จักกันแล้วประเด็นสำคัญคือ

<sup>18</sup> กนก วงษ์ตระหง่าน, การเมืองในระบอบประชาธิปไตยไทย (กรุงเทพฯ-  
มหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528), หน้า 335-338.

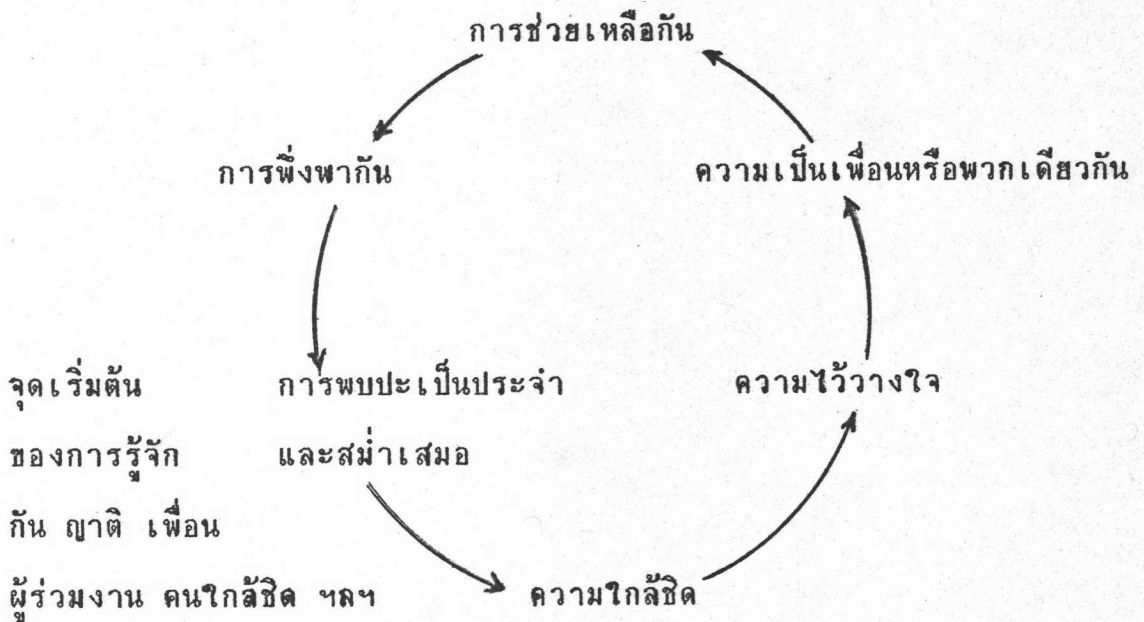
ความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างบุคคลเหล่านี้จะเกิดขึ้นได้ต่อเมื่อคนเหล่านี้มีการพบปะกันเป็นประจำสม่ำเสมอ การพบปะหรือไปมาหาสู่กันเป็นประจำ ทำให้บุคคลเหล่านี้มีความรู้สึกว่ามี ความใกล้ชิดกัน ความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกันเป็นเงื่อนไข ที่สำคัญที่จะสร้าง "ความไว้วางใจ" ให้เกิดขึ้นระหว่างบุคคลได้ เมื่อบุคคลมีความไว้วางใจต่อกัน ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเหล่านี้ก็จะนำไปสู่การกระทำร่วมกันต่อไป จะเห็นว่าความไว้วางใจตั้งอยู่บนรากฐานของความใกล้ชิดที่เกิดจากการ พบปะกันอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นรากฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัว เพราะฉะนั้นความไว้วางใจสำหรับคนไทยจึงตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นสำคัญ ถ้าไม่มีความสัมพันธ์ส่วนตัวแล้วย่อมเป็นไปได้ที่จะเกิดความไว้วางใจต่อกัน เมื่อบุคคลมีความไว้วางใจต่อกัน ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลก็จะนำไปสู่การกระทำร่วมกันต่อไป และที่สำคัญความไว้วางใจเป็นปัจจัยสำคัญของการเป็น "เพื่อนหรือพวก" เดียวกัน การเป็นเพื่อนหรือพวกพ้องกัน เป็นหัวใจของการกำหนดการกระทำระหว่างบุคคลของคนไทย ทั้งนี้เพราะคนไทยให้ความสำคัญและเห็นความเห็นเพื่อนหรือพวกมาก นั้นหมายความว่า การเป็นเพื่อนสำหรับคนไทยสะท้อนถึงเงื่อนไขที่บุคคลหนึ่งจะต้องให้ความช่วยเหลือแก่เพื่อนหรือพวกของตน การช่วยเหลือระหว่างกันแบบนี้มีประเด็นที่น่าสนใจคือ การช่วยเหลือไม่ได้ถูกกำหนดด้วยหลักการหรือความถูกต้อง กล่าวคือเมื่อเป็นเพื่อนกันแล้วจะต้องช่วยเหลือซึ่งกันและกัน แม้ว่าการช่วยเหลือกันนั้น จะขัดกับหลักการบางอย่าง เช่น ความยุติธรรมก็ตาม เขาก็จะต้องช่วยเหลือแก่เพื่อนหรือพวกของเขา ทั้งนี้เพราะคนไทยให้ความสำคัญของความเป็นเพื่อนหรือพวกมากกว่าหลักการ พฤติกรรมที่เป็นจริงดังกล่าวของคนไทยมักปรากฏเสมอในทางการเมือง ธุรกิจ ราชการ เป็นต้น ว่ามีการช่วยเหลือเพื่อนหรือพวกพ้องของตนอย่างกว้างขวางโดยที่การช่วยเหลือนั้นขัดกับหลักการบางอย่าง ตัวอย่างเช่นในการไปติดต่อกับสถานที่ราชการ หลักการที่พึงจะยึดปฏิบัติคือคนที่มาถึงก่อนควรจะได้รับบริการจากเจ้าหน้าที่ที่มาถึงก่อนควรจะได้รับบริการจากเจ้าหน้าที่ของรัฐก่อน แต่ในความเป็นจริงจะพบเห็นเสมอ ๆ ว่า ถ้ามีคนหนึ่งมาที่หลัง แต่เนื่องจากเขา

เป็นเพื่อนกับเจ้าหน้าที่คนนั้น เจ้าหน้าที่คนนั้นก็ลัดคิวให้แก่คนที่มาทีหลังนั้นเพราะ  
 เขาเป็นเพื่อน ที่น่าสนใจคือคนที่รอคิวอยู่ต่างก็ยอมรับสภาพที่เกิดขึ้น ซึ่งเป็นกรยอมรับถึงความเป็นเพื่อน หมายถึงการได้รับบริการก่อนคนอื่นโดยปริยาย และสำหรับคนที่  
 ที่เป็นเพื่อนก็จะคาดหวังว่า เพื่อนของตนที่เป็นเจ้าหน้าที่จะให้บริการแก่ตนเป็นพิเศษ  
 พิเศษที่น่าสนใจต่อไปอีก คือ ถ้าเจ้าหน้าที่คนนั้นไม่ให้ความช่วยเหลือแก่เพื่อนของตน  
 เพื่อนคนนั้นก็จะไม่พอใจและความเป็นเพื่อนก็จะลดลง นั่นหมายความว่าความเป็น  
 เพื่อนจะต้องมีคุณค่า (value) บางประการแอบแฝงอยู่ ซึ่งทำให้คนที่เป็เพื่อน  
 สามารถที่จะคาดหวังการกระทำของเพื่อนของตนได้ และที่สำคัญต่อไปอีกก็คือเจ้า  
 หน้าที่ของรัฐเมื่อให้ความช่วยเหลือแก่เพื่อนของตนแล้ว โดยขัดกับหลักการ "มาก่อน  
 ได้บริการก่อน เจ้าหน้าที่ของรัฐคนนั้นจะไม่รู้สึกว่าคุณได้ทำผิดอะไรเลย ตรงข้าม  
 เขากลับรู้สึกว่าคุณได้ทำอะไรบางอย่างที่ผิดไป คือ "การช่วยเหลือเพื่อน"  
 พฤติกรรมดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าเมื่อเป็นเพื่อนหรือพวกแล้ว "ผิดก็ถูกได้" ดังนั้น  
 เมื่อเป็นเพื่อนหรือพวกแล้วความถูกต้องหรือไม่ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ส่วนตัว ด้วย  
 เหตุผลดังกล่าวนี้เอง กฎระเบียบหลักเกณฑ์กติกาต่าง ๆ แม้กระทั่งกฎหมาย บ่อย  
 ครั้งพบว่าไม่มีความหมายในทางปฏิบัติ เนื่องจากถูกความสัมพันธ์ส่วนตัวคือความเป็น  
 เพื่อนหรือพวกเข้ามาขวางกั้น การช่วยเหลือกันโดยอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวนี้สร้าง  
 เงื่อนไขสำคัญให้เกิดขึ้นตามมาคือ "การพึ่งพาอาศัยกัน" นั่นหมายความว่า คนที่  
 เป็นเพื่อนกันจำเป็นที่จะต้องพึ่งพากันโดยอาศัยความเป็นเพื่อนเป็นพื้นฐาน ถ้าความ  
 เป็นเพื่อนหมดไป การช่วยเหลือกันก็มักจะหมดตามไปด้วย เพราะฉะนั้นเมื่อยังคง  
 ต้องการพึ่งพากันอยู่ในลักษณะดังกล่าว จึงจำเป็นที่คนเหล่านั้นจะต้องพยายามรักษา  
 "การพบปะกันเป็นประจำและสม่ำเสมอ" ไว้ เพื่อที่จะให้ความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มีอยู่  
 เดิมคงอยู่หรือมีมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อให้การพึ่งพากันดำเนินต่อไปได้กล่าวคือ คนที่เป็น  
 เพื่อนกันจะต้องพยายามกลับไปพบกันอยู่ตลอดเวลา เพื่อรักษาไว้ซึ่งความสัมพันธ์  
 ส่วนตัวที่มีอยู่ให้คงอยู่ หรือให้มีมากขึ้นต่อไป เมื่อถึงจุดนี้วงจรของระบบแห่งความสัมพันธ์  
 ของคนไทยก็จะหมุนตามตรรกเดิมอีก แต่เป็นไปได้ที่คุณภาพของความสัมพันธ์ส่วนตัว



อาจจะเปลี่ยนแปลงไปได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าบุคคลต่าง ๆ ในระบบนั้นจะสามารถสร้างรักษาหรือขยายความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างกันในแต่ละขั้นตอนได้ดีเพียงใด ถ้าทำได้ดีย่อมจะทำให้คุณภาพของความสัมพันธ์ส่วนตัวดีขึ้น และในด้านกลับกัน ความสัมพันธ์ส่วนตัวจะเลวลงเมื่อบุคคลต่าง ๆ ในระบบทำตามขั้นตอนอย่างไม่ดีพอ เช่น ไม่ช่วยเหลือเพื่อนตามที่เพื่อนคาดหวัง เป็นต้น

วงจรแห่งความสัมพันธ์ของคนไทย<sup>10</sup>



จะเห็นได้ว่าคนไทยในกลุ่มต่าง ๆ จะต้องพยายามชักนำให้วงจรนี้หมุนไปได้อย่างราบรื่นและมั่นคง ทั้งนี้เพราะความราบรื่นและมั่นคงของวงจรนี้จะเป็นหลัก

<sup>10</sup> กนก วงษ์ตระหง่าน , มิติทางการเมืองในปรากฏการณ์ของสังคมไทย, หน้า 346.

ประกันให้แก่คนไทยเหล่านั้นได้พึ่งพาซึ่งกันและกัน หรือได้ประโยชน์จากกันและกัน ในขณะที่ผู้ที่อยู่นอกวงจรมีไม่ได้รับ ถ้ามองในแง่นี้จะเห็นว่าวงจรมีส่วนช่วยให้คนไทยในวงจรมีสามารถมีอำนาจมากขึ้น หรือได้รับบริการมากขึ้นได้ เพราะลำพังตัวเขาคนเดียวจะไม่สามารถกระทำบางอย่างได้ เพราะไม่มีเพื่อนคอยช่วยเหลือด้วยตรรกะนี้ทำให้เราพอจะมองเห็นได้ว่า ผู้กระทำทางการเมืองของไทยที่ประสบความสำเร็จในทางการเมืองจะต้องมีความสามารถที่จะมีเพื่อนหรือพวกจำนวนมาก และในทำนองเดียวกันสำหรับผู้ที่มีอำนาจทางการเมือง การรักษาอำนาจนั้นไว้ได้ก็จะต้องมีเพื่อนหรือพวกมาคอยค้ำจุน

ในกระบวนการเลือกตั้งถ้าผู้สมัครคนใดสามารถมีเพื่อนหรือพวกคอยช่วยหาคะแนนเสียงมาก กระจายไปในทุก ๆ พื้นที่ทั่วเขตเลือกตั้งก็จะมีโอกาสได้รับเลือกตั้งมากกว่าผู้สมัครที่มีเพื่อนหรือพวกคอยช่วยหาคะแนนเสียงน้อย ทั้งนี้เนื่องจากเขตเลือกตั้งกว้างโดย เฉพาะในต่างจังหวัด เขตเลือกตั้งแต่ละเขตประกอบด้วยพื้นที่หลายอำเภอ จึงเป็นการยากที่ลำพังผู้สมัครเพียงคนเดียวจะตระเวนหาเสียงได้ครบทุกพื้นที่ทั่วเขตเลือกตั้ง ดังนั้นผู้สมัครที่หวังจะได้รับ การเลือกตั้งจึงต้องพยายามหาเพื่อนหรือพวกไว้ช่วยหาเสียงเป็นจำนวนมาก เพื่อนหรือพวกที่ช่วยหาคะแนนเสียงส่วนตัวดังกล่าวหมายถึงกลุ่มหัวคะแนนนั่นเอง

เพิ่มพงษ์ เชาวลิต ได้แบ่งประเภทของหัวคะแนนโดยเน้นระดับของความผูกพันตามลำดับของความใกล้ชิดกับผู้สมัคร สามารถแบ่งหัวคะแนนได้ 3 ประเภท ได้แก่<sup>20</sup>

<sup>20</sup> เพิ่มพงษ์ เชาวลิต, "การบริหารคะแนนเสียงกับการเลือกตั้ง : กรณีศึกษาการเลือกตั้งทั่วไป ปี 2529", (สารนิพนธ์รัฐศาสตรมหาบัณฑิต คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2533, หน้า 85 - 86.

- 1) กลุ่มหัวคะแนนที่เป็นเครือข่ายพี่น้องของผู้สมัคร โดยทั่วไปถือเป็นกลุ่มบุคคลที่มีความผูกพันกับผู้สมัครมากที่สุด จากการอาศัยความสัมพันธ์กับเครือข่ายญาติทำให้มีผลประโยชน์ร่วมกับผู้สมัคร และมีส่วนช่วยเหลือผู้สมัครในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งทุกรูปแบบมากที่สุด ความผูกพันดังกล่าวมีผลให้หัวคะแนนเหล่านี้มีความซื่อสัตย์ต่อผู้สมัครมากที่สุดเช่นเดียวกัน
- 2) กลุ่มหัวคะแนนที่เป็นเพื่อนฝูง หรือเป็นกลุ่มคนที่รู้จักกับผู้สมัครโดยตรง กลุ่มบุคคลประเภทนี้ ไม่ใช่เครือข่ายกับผู้สมัครแต่เป็นบุคคลที่ผู้สมัครรู้จักโดยตรง การช่วยเหลือผู้สมัครหาเสียงเลือกตั้งจะมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับความผูกพันต่อผู้สมัคร เป็นประการสำคัญอีกด้วย
- 3) กลุ่มหัวคะแนนที่ได้รับการแนะนำมาอีกต่อหนึ่ง หัวคะแนนประเภทนี้ ไม่มีความผูกพันโดยตรงกับผู้สมัคร หากแต่ได้รับคำแนะนำมาจากกลุ่มหัวคะแนนประเภทที่ 1 หรือประเภทที่ 2 จากความผูกพันที่น้อยกว่ากลุ่มหัวคะแนน 2 ประเภทแรก อาจประเมินในขั้นต้นว่าอาจจะมีปัญหาต่อความมั่นคงในการรักษาคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัคร

พิชัย เก้าส้าราญ และคณะ<sup>21</sup> ได้กล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครในทำนองเดียวกันว่า อาจเป็นความสัมพันธ์แบบเครือข่ายและการเป็นเพื่อนที่คอยช่วยเหลือสนิทสนมกันมาก่อน ผู้สมัครอาจเคยช่วยเหลือหัวคะแนนในเรื่องเงิน การติดต่อกับทางราชการและเรื่องอื่น ๆ ยามที่หัวคะแนนเดือดร้อนเขา

---

<sup>21</sup> พิชัย เก้าส้าราญ, สมเจตน์ นาคเสวี และวรวิทย์ บารู, การเลือกตั้งปัดตานี ปี 2529 ศึกษากรณีกระบวนการหาเสียงและระบบหัวคะแนน (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิเพื่อการศึกษาประชาธิปไตยและการพัฒนา, 2530), หน้า 105 - 106.

อาจปกป้องหัวคะแนนเมื่อถูกคุกคามจากทางราชการกลุ่มอิทธิพลท้องถิ่นและนักเลงในทางกลับกันหัวคะแนนอาจพยายามช่วยเหลือผู้สมัครในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง การใช้ข่าวสารทางการเมืองแก่ประชาชนและผู้สมัคร ทั้งนี้เพราะจิตสำนึกของการรู้สึกเป็นหนี้บุญคุณ ความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครจึงเป็นความสัมพันธ์ส่วนตัวที่ค่อนข้างจะมั่นคงและขึ้นอยู่กับความไว้วางใจเชื่อใจกันและกัน ผู้สมัครให้เงินเป็นค่าใช้จ่ายในการหาเสียงเลือกตั้งแก่หัวคะแนน เขาก็มั่นใจว่าเงินดังกล่าวจะไม่ถูกนำไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตัวของหัวคะแนน ในทางกลับกันหัวคะแนนเมื่อช่วยเหลือผู้สมัครในการหาเสียงก็เชื่อว่าในยามที่เขาเดือดร้อน เขาก็สามารถพึ่งขอความช่วยเหลือจากผู้สมัครได้เหมือนแต่ก่อน ความมั่นคงในความสัมพันธ์อันยาวนานระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัครก็ยากที่จะแตกสลาย เขาจะต้องพึ่งพาอาศัยกันและกันต่อไปเรื่อย ๆ ตามความคาดหวังว่าแต่ละฝ่ายจะสามารถให้ผลประโยชน์แก่เขาได้ในยามที่เขาต้องการ

สมบัติ จันทรวงศ์ ได้แบ่งประเภทของหัวคะแนนตามลักษณะของความสัมพันธ์ที่หัวคะแนนมีกับผู้สมัคร และตามบทบาทหน้าที่หัวคะแนนเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ<sup>22</sup>

1) หัวคะแนนหลัก หรือหัวคะแนนระดับหนึ่ง ได้แก่บุคคลที่มีความผูกพันสนิทสนมกับตัวผู้สมัครในทางใดทางหนึ่งมาก่อนการเลือกตั้ง เช่น อาจเป็นญาติพี่น้องกัน เคยมีบุญคุณอุปถัมภ์กันมาก่อน หรือเป็นบุคคลที่ผู้สมัครไว้วางใจเชื่อใจได้ว่าให้การสนับสนุนแก่ตนโดยสุจริตไม่ได้หวังอามิสสินจ้างตอบแทนในรูปใดรูปหนึ่งในทันที

---

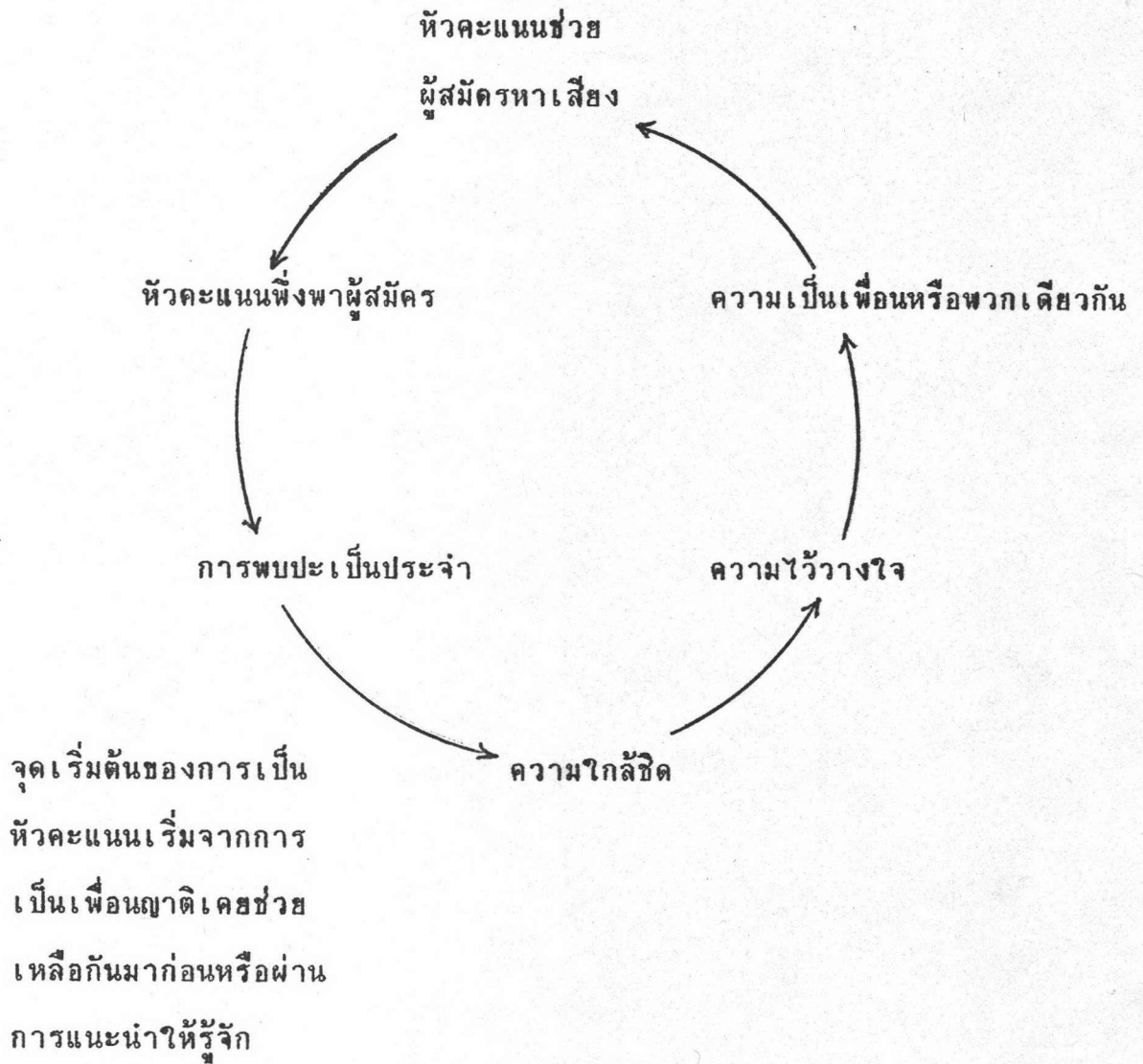
<sup>22</sup>สมบัติ จันทรวงศ์, การเมืองเรื่องการเลือกตั้ง ศึกษาเฉพาะกรณีการเลือกตั้งทั่วไป พ.ศ. 2529 (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิเพื่อการศึกษาประชาธิปไตยและการพัฒนา, 2530), หน้า 47-48.



นอกจากนี้หัวหน้าระดับนี้ยังต้องเป็นบุคคลที่กว้างขวาง มีสมัครพรรคพวกหรือคนรู้จัก ในท้องถิ่นมาก และรู้ต้นลึกลงมาบางของการเมืองในท้องถิ่นดีพอ ที่จะช่วยกลั่นกรองคัดเลือกคนที่จะเข้ามาช่วยงานหาเสียงของผู้สมัครได้อย่างถูกต้อง หัวหน้าระดับหนึ่งนี้ปกติแล้วจะไม่ลงไปสัมผัสกับชาวบ้านในระดับของการ "แปรเสียงให้เป็นคะแนน" โดยตรง แต่จะเป็นคนที่จะเป็นตัวกลางติดต่อและควบคุมหัวหน้าระดับล่าง ๆ ให้แก่ผู้สมัครอีกทีหนึ่ง

2) หัวหน้าระดับรองหรือหัวหน้าระดับล่าง ได้แก่บุคคลที่มีได้มีความผูกพันสนิทสนมกับตัวผู้สมัคร ในทางใดทางหนึ่งมาก่อนการเลือกตั้ง หรือถ้ามีก็เป็นเพียงความสัมพันธ์แบบผิวเผิน แต่หัวหน้ารองอาจมีความสัมพันธ์ที่สนิทสนมหรือเคยมีการเกื้อกูลอุปถัมภ์กันมาก่อนกับหัวหน้าหลักของผู้สมัคร และการเข้ามาทำงานให้แก่ผู้สมัครก็เป็นการร้องขอหรือสั่งงานจากหัวหน้าหลัก โดยที่ตัวผู้สมัครและหัวหน้าระดับล่างอาจไม่เคยพบปะกันเลยก็ได้ ในการทำงานของหัวหน้าระดับนี้ปกติแล้วจะคาดหวังว่าค่าจ้างหรือค่าตอบแทนที่ชัดเจนและเป็นคราว ๆ ไป ตามแต่จะตกลงกัน

ทั้งเพิ่มพงษ์ พิชัยและคณะ และสมบัติ ได้กล่าวถึงหัวหน้าสอคล้องกันในประเด็นที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างผู้สมัครกับหัวหน้า การที่บุคคลหรือกลุ่มบุคคลจะมาเป็นหัวหน้าหาคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัครนั้น มักเริ่มจากการรู้จักกัน โดยเป็นญาติ เป็นเพื่อน หรือผ่านการแนะนำให้รู้จักกัน หัวหน้าช่วยเหลือผู้สมัครหาคะแนนเสียงเมื่อมีการเลือกตั้ง เมื่อผู้สมัครได้รับเลือกตั้งก็เป็นที่พึงหรือให้ความช่วยเหลือแก่หัวหน้าได้ การช่วยเหลือพึ่งพากันระหว่างผู้สมัครกับหัวหน้าจึงตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัวที่สอดคล้องกับวงจรแห่งความสัมพันธ์ของคนไทย ซึ่งสามารถแสดงเป็นแผนภูมิได้ดังนี้



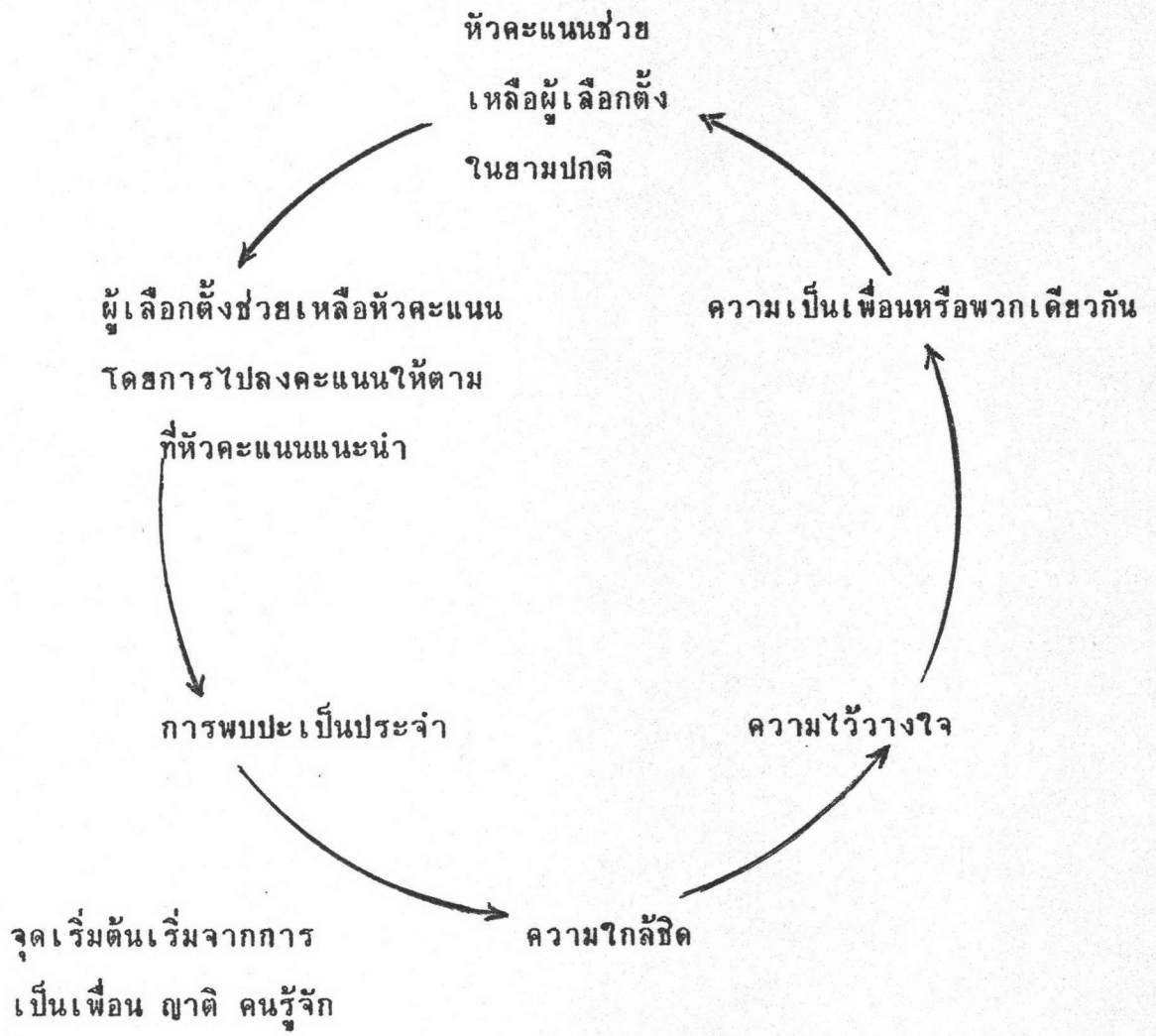
ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างหัวข้อแนะนำช่วยเหลือกับประชาชนนั้นอาจแบ่งเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ<sup>23</sup>

<sup>23</sup> ชาตรี จันทน์วีระชัย, "หัวข้อแนะนำช่วยเหลือในระบบการเลือกตั้งของไทย : ศึกษาเฉพาะกรณีจังหวัดกาญจนบุรี", หน้า 434.

- 1) ความสัมพันธ์ในลักษณะของความเป็นญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง หรือคนรู้จักคุ้นเคย
- 2) ความสัมพันธ์ทางอาชีพ คือ มีอาชีพเดียวกัน มีความเกี่ยวพัน แลกเปลี่ยนพึ่งพากัน
- 3) ความสัมพันธ์ในลักษณะของการพัฒนา มีการเกี่ยวข้อง ช่วยเหลือ ร่วมมือกันในการพัฒนาในด้านต่าง ๆ

ในเมื่อหัวหน้าคณะกับประชาชนมีความสัมพันธ์กันในลักษณะของความเป็นญาติ เป็นเพื่อนหรือรู้จักกัน มีการร่วมมือช่วยเหลือ พึ่งพากันในด้านต่าง ๆ เมื่อมีการเลือกตั้งหัวหน้าคณะก็มักจะหาเสียงสนับสนุนผู้สมัครจากประชาชนที่เกี่ยวข้อง รู้จักกัน หรือพึ่งพากันเหล่านี้ หัวหน้าคณะมักเป็นบุคคลที่มีญาติพี่น้องหรือเพื่อนฝูงเป็นจำนวนมาก ช่วยเหลือประชาชน และเป็นผู้ที่มีบทบาททางสังคมที่สำคัญในชุมชน ถ้าหัวหน้าคณะ ทำประโยชน์ให้กับชุมชนและประชาชนทั่วไป เขาก็จะเป็นหัวหน้าคณะที่มีอิทธิพล สามารถแนะนำหรือชักจูงประชาชนให้ไปลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัครที่ตนสนับสนุนได้อย่างมีประสิทธิภาพเนื่องจากประชาชนในชุมชนส่วนใหญ่เกรงใจ ให้ความเคารพนับถือ

ความสัมพันธ์ระหว่างคณะกับผู้เลือกตั้งที่ไปลงคะแนนเสียงนั้นจึงสอดคล้องกับวงจรแห่งความสัมพันธ์ของคนไทย กล่าวคือมักเริ่มจากการเป็นญาติเป็นเพื่อน หรือคนรู้จักกัน นำไปสู่การช่วยเหลือ พึ่งพาอาศัยกัน ในยามปกติหัวหน้าคณะมักช่วยเหลือผู้เลือกตั้ง เมื่อมีการเลือกตั้งผู้เลือกตั้งจึงไปลงคะแนนเสียงตามที่หัวหน้าคณะแนะนำหรือชักจูง นั่นคือการช่วยเหลือหัวหน้าคณะของผู้เลือกตั้งนั่นเอง การช่วยเหลือพึ่งพากันระหว่างหัวหน้าคณะกับผู้เลือกตั้งจึงตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัว ซึ่งสามารถแสดงเป็นแผนภูมิได้ดังนี้





สรุป การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ของหัวหน้าเป็น เรื่องของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างบุคคล 3 ฝ่าย ได้แก่ ผู้สมัคร หัวหน้า และผู้เลือกตั้ง โดยมีหัวหน้าเป็นตัวกลางเชื่อมระหว่างผู้สมัครกับผู้เลือกตั้ง ด้วยเหตุที่ผู้สมัครต้องการเสียงจากผู้เลือกตั้งจึงให้ความช่วยเหลือหรือให้ผลประโยชน์แก่กลุ่มหัวหน้า ซึ่งเป็นเพื่อน ญาติ หรือคนรู้จัก เคยช่วยเหลือและพึ่งพาอาศัยกันมาก่อน แลกเปลี่ยนกับการที่หัวหน้าควบคุมคะแนนเสียงผู้เลือกตั้งให้แก่ผู้สมัคร กลุ่มหัวหน้าเป็นกลุ่มชนชั้นนำในท้องถิ่นที่มีตำแหน่งหน้าที่ที่เป็นทางการหรือเป็นผู้นำที่มีกำเนิดมาจากผลิตผลของโครงสร้างสังคมของชนบท หรือทั้งสองประการ หรือเป็นผู้ที่มีทรัพยากรมากกว่าคนทั่ว ๆ ไป ซึ่งได้แก่ ข้าราชการ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน กรรมการสภาตำบล กรรมการหมู่บ้าน พ่อค้า พระสงฆ์ ครู ผู้อาวุโสในหมู่บ้าน ฯลฯ นั้นช่วยเหลือให้ผลประโยชน์แก่ผู้เลือกตั้ง ซึ่งเป็นเพื่อน ญาติ หรือคนรู้จักเคยช่วยเหลือและพึ่งพาอาศัยกันมาก่อน แลกเปลี่ยนกับการแนะนำหรือชักจูงให้ผู้เลือกตั้งไปลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้สมัคร การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ของหัวหน้าจึงเป็นเรื่องของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ของกลุ่มหัวหน้าซึ่งเป็นชนชั้นนำในท้องถิ่น ทำการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กับผู้สมัคร และกับผู้เลือกตั้งบนพื้นฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัวซึ่งสอดคล้องกับวงจรแห่งความสัมพันธ์ของคนไทยนั่นเอง ส่วนลักษณะของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์จะเป็นอย่างไรนั้น จะได้กล่าวถึงในบทต่อ ๆ ไป