

## บทที่ 2

### แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวความคิดหรือทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ จะใช้แนวความคิดเกี่ยวกับการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ และทฤษฎีการแลกเปลี่ยน สำหรับแนวความคิดเรื่องอำนาจหรืออิทธิพลทางการเมืองนั้น จะเป็นตัวเชื่อมหรือแนวความคิดที่เชื่อมระหว่างความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์กับการแลกเปลี่ยนที่จะทำให้แนวการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยนในระบบอุปถัมภ์นั้น มีลักษณะพลวัตที่เป็นกระบวนการของความสัมพันธ์อันส่งผลถึงการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้จะใช้แนวความคิดที่เกี่ยวกับการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งโดยการเชื่อมโยงด้วยวิธีการพหุขั้นตอนต่อเท่านั้น

### แนวความคิดเกี่ยวกับการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง

การรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งคือบทบาท วิธีการ และยุทธศาสตร์หรือยุทธวิธีที่ผู้สมัครเลือกตั้งใช้ในการหาเสียงเลือกตั้ง เพื่อให้จะทำให้ผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งได้ทราบถึงแบบแผนโดยทั่วไป ที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งรณรงค์หาเสียง สร้างความนิยมชมชอบในหมู่ผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งหรือประชาชนโดยทั่วไป โดยคาดหวังที่จะได้รับคะแนนเสียงสนับสนุนจำนวนมากจนสามารถชนะการเลือกตั้ง ทศนะของนักวิชาการที่ศึกษาค้นคว้าการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งในประเทศต่างๆ การศึกษาการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรของประเทศตะวันตก พบว่า ผู้สมัครรับเลือกตั้งได้กำหนดยุทธวิธีในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง ซึ่งพัฒนามาจากการเลือกตั้งในยุคก่อนๆ ไว้ 3 ลักษณะ (Edie and Michael, 1984 : pp. 47-54) ดังนี้

1. การกำหนดกลุ่มผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งเป้าหมาย
2. ประเด็นสำคัญที่ใช้ในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง
3. การประมวลข่าวสาร เพื่อใช้ในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง

สำหรับประชาชน ผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย โดยหลักการแล้วแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มประชาชนที่สังกัดพรรคการเมือง กลุ่มประชาชนที่ไม่สังกัดพรรคหรือกลุ่มอิสระ กลุ่มประชาชนที่สนับสนุนพรรคคู่แข่งจากการศึกษาโดยทั่วไป โดยการสอบถามบรรดาผู้จัดการหาเสียงเลือกตั้ง (managers) ที่ควบคุมดำเนินการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งให้กับผู้สมัครรับเลือกตั้ง พบว่า ร้อยละ 28 มีความหวังคะแนนจากประชาชน กลุ่มแรก ร้อยละ 32 หวังคะแนนจากประชาชนกลุ่มที่สอง และร้อยละ 40 หวังคะแนนจากการเปลี่ยนใจของประชาชนกลุ่มที่สาม แต่อย่างไรก็ตามในเขตเลือกตั้งบางเขตก็มีกลุ่มพลังเงียบหรือกลุ่มที่ไม่ได้แสดงตัว

ชัดเจนว่าอยู่กลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ซึ่งถ้าผู้สมัครได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มพลังเงียบนี้ก็มีความหวังที่จะได้รับชัยชนะประเด็นที่ใช้ในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งนั้น ผู้สมัครรับเลือกตั้งส่วนใหญ่มักใช้ทั้งแบบโจมตีจุดอ่อนของคู่ต่อสู้ และยกประเด็นความคิดสำคัญหรือนโยบายที่น่าสนใจของฝ่ายตนขึ้นมากล่าวเพื่อเรียกร้องความสนับสนุน

สำหรับการประมวลข่าวสารให้เป็นประโยชน์นั้น มีความสำคัญต่อการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งเป็นอย่างมาก ผู้สมัครจะต้องอาศัยการสุ่มตัวอย่างเพื่อประมวลการออกเสียง (polls) เพื่อให้ทราบถึงความนิยมของประชาชนต่อผู้สมัครในแต่ละช่วงเวลา (Edie and Michael, 1984 : pp. 54-56) และเพื่อที่จะทราบถึงจุดอ่อนจุดแข็งของฝ่ายตนและของกลุ่มแข่งขัน เพื่อปรับปรุงยุทธวิธีในการหาเสียงให้เหมาะสมได้อย่างทันที่

กระบวนการหาเสียงเลือกตั้ง ของผู้สมัครรับเลือกตั้ง จะแบ่งได้เป็น 3 ส่วนใหญ่ๆ คือ ตัวผู้สมัครรับเลือกตั้ง ผู้จัดการซึ่งรวมทั้งกลุ่มผู้ช่วยเหลือผู้สมัครในการหาเสียงและเขตเลือกตั้งที่ผู้สมัครจะลงแข่งขัน

คณะทำงาน หรือกลุ่มผู้ช่วยเหลือผู้สมัคร (staffs) เริ่มมีบทบาทและมีความสำคัญมากยิ่งขึ้นต่อการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง เพราะสภาพการณ์ของการเลือกตั้งโดยทั่วไปมีความซับซ้อนมากขึ้น จึงต้องอาศัยผู้ที่มีความชำนาญแตกต่างกันหลายๆ ด้าน รวมทั้งการใช้เทคโนโลยีต่างๆ ประกอบด้วย ผู้สมัครรับเลือกตั้งมักจะจ้างผู้จัดการและฝ่ายทำงานต่างๆ จากผู้มีความเชี่ยวชาญในการเลือกตั้ง อาสาสมัครหรือญาติมิตร เพื่อนฝูงของผู้สมัครเองใช้ในการเลือกตั้ง เช่น ฝ่ายกฎหมายหรือฝ่ายแนะนำปรึกษา ฝ่ายบัญชี ฝ่ายข่าว เหนรัญญิก และฝ่ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือผู้ชำนาญการด้านการสื่อสาร

การรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง ผู้ที่เคยดำรงตำแหน่ง ส.ส. จะมีความพร้อมในการรณรงค์หาเสียงมากกว่า ทั้งในด้านความใกล้ชิดและมีผลงานในการเลือกตั้งมีกลุ่มผู้ร่วมงานและช่วยเหลือในการรณรงค์หาเสียงอย่างมีประสิทธิภาพ และใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างพร้อมเพียงไปอย่างไม่จำกัดอีกทั้งยังลงสมัครในเขตเลือกตั้งที่มีประชาชนสนับสนุนพรรคการเมืองที่ตนสังกัดอยู่เป็นจำนวนมากจากการสำรวจพบว่า ผู้ที่ดำรงตำแหน่ง ส.ส. มักจะได้รับการเลือกตั้งอีกครั้งหนึ่งมีจำนวนถึง 1 ใน 8 ของสมาชิกสภาผู้แทนทั้งหมด ซึ่งบรรดาผู้สมัครเหล่านี้นับว่าเป็น "นักการเมืองมืออาชีพ" เพราะได้รับการเลือกตั้งติดต่อกันหลายสมัย ส่วนผู้ที่ลงสมัครรับเลือกตั้งเป็นครั้งแรกจะมีอยู่เพียงประมาณครึ่งหนึ่งของสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรหน้าใหม่ ผู้สมัครรับเลือกตั้งเหล่านี้จะมีโอกาสได้รับชัยชนะเท่าเทียมกัน ก็แต่เฉพาะในเขตที่ไม่มีพรรคการเมืองใดได้รับความนิมอย่างเด่นชัดเท่านั้น ซึ่งผู้สมัครทุกคนจะต้องทุ่มเทค่าใช้จ่ายในการหาเสียงต่างๆ อย่างเต็มที่ (Edie and Michael, 1984 : pp. 19-21)

การศึกษาค้นคว้าของ นักวิชาการ (Paul, 1944; Bernard, Paul and William, 1945) เกี่ยวกับพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้ง สามารถสรุปได้สั้นๆ ว่า "บุคคลมีความรู้สึกนึกคิดทางการเมืองตามฐานะทางสังคมของตน" กล่าวคือ การตัดสินใจลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของบุคคลเป็นไปตามฐานะทางสังคมของเขา หากใช่เพราะประเด็นปัญหาทางการเมืองที่เป็นนโยบายที่ใช้ในการหาเสียงแต่ประการใดไม่ คนสูงอายุมีระดับความรู้พื้นฐานต่ำ อาศัยอยู่ในชนบท และฐานะยากจนจะมีพฤติกรรมในการลงคะแนนเสียงในลักษณะถูกระดมจากผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่น เช่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน เจ้าหน้าที่ราชการ หัวคะแนน นักการเมืองให้การสนับสนุนบุคคลหนึ่งบุคคลใด ส่วนคนหนุ่มสาวมีความรู้ดีอาศัยอยู่ในเมือง หรือชนชั้นกลางโดยทั่วไปในสังคมก็มักจะใช้วิจารณญาณของตนเองในการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งมากกว่าบุคคลกลุ่มแรก

สำหรับประเด็น การที่จะเลือกใครหรือการเปลี่ยนใจไปเลือกคนอื่นนั้น จากการศึกษาของ ลาซาร์สเฟลด์ (Lazarsfeld) ได้ข้อสรุปที่น่าสนใจมาก (Lazarsfeld and Gaudet, 1944 : p.69) คือประเด็นของนโยบายที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งใช้ปราศรัยหาเสียงกับประชาชนนั้น ไม่ใช่ประเด็นสำคัญที่แท้จริงในการที่จะให้คนที่มีความรู้เลือกตั้งลงคะแนนเสียงเลือกตั้งเปลี่ยนใจแต่ประการใด การตัดสินใจเลือกหรือเปลี่ยนใจของผู้มีสิทธิเลือกตั้งนั้น ได้รับอิทธิพลจากการกดดันของกลุ่มเลือกตั้งขั้นต้น (primary) โดยการติดต่อชักชวนกันเป็นส่วนตัว หรือความสัมพันธ์กันเป็นส่วนตัวมากกว่า

จากข้อสรุป ของการศึกษาดังกล่าวข้างต้น พบว่าสอดคล้องกับพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทย ซึ่งงานวิจัยการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของสังคมไทยหลายชิ้นได้ยืนยันว่าการศึกษาอาชีพ ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้เกิดความแตกต่างในระดับความรู้ ความเข้าใจ ความสำคัญและความสนใจในการเลือกตั้ง (กนก, 2525) ยิ่งไปกว่านั้น ยังพบว่า ผู้มีสิทธิเลือกตั้งส่วนใหญ่นิยมผู้สมัครเป็นการส่วนตัวมากกว่าความนิยมในพรรคการเมือง (พิชัย, 2520) ซึ่งหมายความว่าความสัมพันธ์กันเป็นการส่วนตัวหรืออิทธิพลจากกลุ่มปฐมภูมิ (primary group) ในสังคมจะมีอิทธิพลมากกว่าประเด็นนโยบายที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งใช้ในการหาเสียงทำให้ผู้สมัครรับเลือกตั้งรณรงค์หาเสียงมุ่งไปในลักษณะสร้างความนิยมเป็นการส่วนตัวมากกว่าการสร้างคามนิยมให้กับพรรคที่สังกัดหรือกลุ่มผู้สมัครร่วมคณะ (วรสิทธิ์, 2516)

นอกจากนี้ การวิจัยอื่นๆ อีกมากที่ได้ข้อสรุปสอดคล้องกัน เช่น การศึกษาของจุฑาทิพย์ สุขรังสรรค์ เรื่อง "พฤติกรรมกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร" พบว่า ผู้มีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมปานกลางขึ้นไป มีการศึกษาสูง อายุอยู่ในช่วงวัยหนุ่มสาว (20-30 ปี) จนถึงวัยกลางคน (30-40 ปี) มีแนวโน้มไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้งด้วยความสำนึกของตนเองมากกว่าถูกระดม แต่ในการตัดสินใจเลือกผู้สมัครคนใดคนหนึ่งในการลงคะแนนกลับตัดสินใจได้ล่าช้าและมีความแน่นอนในการตัดสินใจน้อยกว่าผู้มีวัยสูงอายุ ส่วนผู้มีฐานะทางเศรษฐกิจและ

สังคมต่ำมีการศึกษาดำเนิน มักจะลงคะแนนเสียงโดยการชักจูงจากผู้อื่นมากกว่าผู้มีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมสูง ตัดสินใจว่าจะเลือกคนใดได้ลำช้าและมีความเป็นตัวของตัวเองน้อยกว่าพวกอื่นด้วย (จุฑาทิพย์, 2529)

สมบัติ จันทรวงศ์ ได้ศึกษาประเด็นของผู้สมัครรับเลือกตั้งโดยตรง ในการเลือกตั้งทั่วไป พ.ศ. 2529 โดยทำการสอบถาม สัมภาษณ์ และร่วมสังเกตการณ์ในหลายจังหวัดครบทั้ง 4 ภาค ได้แก่ พิษณุโลก อุตรดิตถ์ ขอนแก่น อุตรธานี ฉะเชิงเทรา สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช และปัตตานี การศึกษานี้ได้ยึดหลักความจริงพื้นฐานที่ว่า ผู้สมัครรับเลือกตั้งที่ประสบผลสำเร็จคือผู้ที่สามารถวิเคราะห์ความต้องการ ความรู้สึก ความหวังของประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งได้ถูกต้องแล้วส่วนหนึ่งนั่นเอง กระบวนการศึกษานี้มุ่งเน้นในยุทธวิธีการหาเสียงรับเลือกตั้งเป็นสิ่งสำคัญ จึงนับว่าเป็นการศึกษาที่น่าสนใจมาก (สมบัติ, 2530)

สมบัติ จันทรวงศ์ ได้กำหนดยุทธศาสตร์และยุทธวิธีในการหาเสียงเลือกตั้ง ที่ใช้กันในระหว่างหาเสียงเลือกตั้งไว้ ดังนี้คือ

1. การจัดองค์กรเพื่อการเลือกตั้ง หมายถึง ศูนย์รณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง และกลุ่มผู้ช่วยเหลือฝ่ายต่างๆ นั้นเอง องค์กรดังกล่าวจะทำหน้าที่วางแผน ประชาสัมพันธ์ จัดหาข่าว การจัดหาเสบียงอาหาร งานต้อนรับ งานการเงินและธุรการ เป็นต้น (สมบัติ, 2530 : หน้า 27-29)

2. รูปแบบของการหาเสียง สามารถแบ่งกว้างๆ ได้ 2 รูปแบบ คือ

ก. การหาเสียงแบบเปิดเผย คือวิธีการหาเสียงที่ถูกกฎหมาย ได้แก่ การใช้สิ่งพิมพ์ การประชาสัมพันธ์ การปราศรัยหาเสียง การเข้าถึงตัวผู้มีสิทธิออกเสียง การใช้สื่อมวลชนในการหาเสียง เป็นต้น (สมบัติ, 2530 : หน้า 30-54)

ข. การหาเสียงโดยวิธีที่ไม่เปิดเผย เป็นวิธีการที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งเป็นผู้ที่มีทุนทรัพย์มากและหวังจะได้รับชัยชนะในการเลือกตั้ง ซึ่งเป็นที่นิยมใช้กันมากในปัจจุบัน แต่วิธีนี้เป็นวิธีการที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมายเลือกตั้ง ได้แก่การใช้ผู้มีอิทธิพล และหวัคະແນช่วยในการหาเสียงเลือกตั้งโดยการแจกเงินซื้อเสียง การใช้สิ่งของแลกเปลี่ยนกับการที่ผู้มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนเสียงให้ การใช้หวัคະແນระดับรอง หรือหวัคະແນระดับล่างระดมประชาชนในหน่วยเลือกตั้งให้ไปใช้สิทธิเลือกตั้งโดยมิชอบคอบแทน การใช้วิธีการพนันขันต่อ แม้กระทั่งการทุจริตในรูปแบบต่างๆ

3. การใช้หวัคະແນในการรณรงค์หาเสียง เป็นกระบวนการในการหาเสียงที่เกี่ยวกับการใช้เงินมหาศาล แต่สามารถควบคุมคะแนนเสียงได้ดีพอสมควร ผู้สมัครรับเลือกตั้งที่มีเงินจ่ายในการหาเสียงจำนวนมากนิยมใช้ระบบหวัคະແນ (สมบัติ, 2530 : หน้า 49-51)

4. การสนับสนุนจากพรรคการเมือง แม้ว่าพรรคการเมืองจะมีส่วนน้อยในการหาเสียงในต่างจังหวัด แต่สำหรับพรรคการเมืองที่มีหัวหน้าพรรคที่มีชื่อเสียง หรือพร้อมที่มีทุนทรัพย์ในการหาเสียงมาก อาจสามารถช่วยดึงคะแนนให้ผู้สมัครได้มากเช่นกัน พรรคการเมืองช่วยผู้สมัครหาเสียงได้หลายวิธี เป็นต้นว่า การที่หัวหน้าพรรคและบุคคลที่มีชื่อเสียงของพรรค ไปช่วยปราศรัยหาเสียงหรือไปช่วยแนะนำ ฝ่ายฝั่งผู้สมัครกับผู้มีอิทธิพลในเขตเลือกตั้งหรือพรรคที่มีเงินมากก็จะจ่ายเงินจำนวนมากช่วยผู้สมัครรับเลือกตั้งในการหาเสียง หรืออาจจะระดมคนและอุปกรณ์ช่วยหาเสียงทุกชนิด (สมบัติ, 2530 : หน้า 27-29)

การศึกษาของ สุจิต บุญบงการ เรื่องการใช้งบประมาณในการรณรงค์หาเสียงและการเลือกตั้ง (สุจิต, 2528 : หน้า 41) เป็นการศึกษาการเลือกตั้งซ่อมสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในจังหวัดหนึ่งของไทย และได้อธิบายให้เห็นว่าเงินเป็นตัวกำหนดวิธีการหาเสียงที่สำคัญ การหาเสียงก็เหมือนกับการดำเนินกิจการอื่นๆ คือต้องมีการลงทุน ต้องมีค่าใช้จ่าย เมื่อมีทุนมากก็สามารถดำเนินการหาเสียงได้กว้างขวาง และมีความคล่องตัวสูง ในการใช้รูปแบบการหาเสียงได้หลายรูปแบบ เงินจึงมีความสัมพันธ์กับวิธีการเลือกตั้งเป็นอย่างดี (สุจิต, 2528 : หน้า 41) และได้แสดงให้เห็นว่า ผู้สมัครได้ใช้จ่ายเงินในการหาเสียงในด้านต่างๆ เช่น (สุจิต, 2528 : หน้า 49-57)

1. ค่าใช้จ่ายที่ให้แก่บรรดาหัวคะแนน และผู้ช่วยหาเสียงหลัก
2. ค่าใช้จ่ายในการจัดเลี้ยงหรือช่วยเหลือในงานเลี้ยง
3. ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์
4. ค่าใช้จ่ายในการ "ซื้อเสียง" และอำนวยความสะดวกในการลงคะแนนเสียง
5. ค่าใช้จ่ายในสำนักงานศูนย์อำนวยความสะดวกหาเสียงเลือกตั้ง
6. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการซื้อของบริจาคหรือสัญญาว่าจะบริจาค

สุจิต บุญบงการ ได้สรุปถึงความสัมพันธ์ระหว่างเงินกับการหาเสียงเลือกตั้งไว้ว่า (สุจิต, 2528 : หน้า 67-68)

1. ความสำเร็จของการได้รับเลือกตั้งนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ หลายประการ แต่ที่สำคัญคือ การมีองค์กรหาเสียงที่มีประสิทธิภาพ มีผู้มีอิทธิพลสนับสนุน และมีวิธีการหาเสียงที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

2. ในการมีองค์กรหาเสียงและวิธีการหาเสียงได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น เงินมีส่วนสำคัญอย่างมาก

3. ไม่ใช่จำนวนเงินเท่านั้นที่มีความหมายต่อการหาคะแนนเสียง แต่ขึ้นอยู่กับวิธีการใช้เงินและปัจจัยอื่นๆ อีกหลายประการ ซึ่งหลายปัจจัยไม่เกี่ยวกับตัวเงิน เช่น ชื่อเสียงและความสามารถส่วนตัว อุปนิสัยใจคอ บุคลิกภาพ และผลงานที่ผู้สมัครมีมาในอดีต เงินจะมีส่วนช่วยใน

ด้านการโฆษณาผลงาน และอุปนิสัย บุคลิกภาพให้ประชาชนเห็นได้ชัดเจนและเกิดความเลื่อมใส

4. การซื้อเสียงเป็นแต่เพียงส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายเท่านั้น การทุ่มเงินซื้อเสียงจะมีมากในเขตที่ผู้สมัครเสียงไม่ดี มีเวลาหาเสียงน้อย และมุ่งไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่ชอบนอนหลับทับสิทธิ์ และมีการศึกษาน้อย ส่วนผู้ลงคะแนนที่มีความนิยมผู้สมัครคนใดคนอยู่แล้ว การซื้อเสียงแทบไม่มีผลเลย

5. ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ได้ใช้ในด้านการโฆษณาและการดำเนินงานของโครงสร้างและช่วยงานการหาเสียง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นค่าใช้จ่ายและการตอบแก่หัวหน้า

6. เงินที่ใช้ในการหาเสียงไม่มีทางไม่เกินวงเงิน 350,000 บาท ตามที่กฎหมายกำหนด

7. ในการเลือกตั้งที่ทางพรรคให้ความสำคัญ หรือมีบุคคลของพรรคเข้าแข่งในแบบแพ้ไม่ได้ เช่น การเลือกตั้งครั้งนี้ จะมีการลงทุนสูง เพราะโครงสร้างและขบวนการในการหาเสียงจะมีความกว้างขวางขึ้นและกิจกรรมในการหาเสียงจะเข้มข้นและมีความถี่มากขึ้น

8. ค่าใช้จ่ายในการหาเสียงมีแนวโน้มสูงขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ใช่เป็นเพราะมีความนิยมในการซื้อเสียงมากขึ้น แต่อาจอยู่ที่ผู้สมัครได้มีแนวโน้มพยายามปรับปรุงวิธีการหาเสียงให้อยู่เหนือคู่แข่ง สิ่งเหล่านี้จำเป็นต้องใช้เงินเพิ่มทั้งสิ้น

จากการศึกษาของ สุจิต บุญบงการ ครั้งนี้พบว่า ปัจจัยสำคัญที่สุดประการหนึ่งของการกำหนดประสิทธิภาพของการหาเสียงคือ องค์การหาเสียงและผู้สมัคร ซึ่งองค์การหาเสียงครั้งนี้สามารถแบ่งได้เป็นสองชนิด (สุจิต, 2528 : หน้า 24-25) คือ องค์การของพรรคเอง และองค์การของผู้สมัครเอง ในกรณีของการหาเสียงในประเทศไทยนั้น องค์การของผู้สมัครเองมีความสำคัญมากกว่าองค์การของพรรค เนื่องจากองค์การของพรรคเองที่จัดตั้งในเขตเลือกตั้ง หรือสาขาพรรคตามเขตเลือกตั้งในจังหวัดต่างๆ ที่จะช่วยในการรณรงค์หาเสียงให้ผู้สมัครแทบไม่มีอยู่เลย หรือมีก็มีแต่ในนามเท่านั้น ขณะที่องค์การของผู้สมัครเองจะมีความเข้มแข็งหรือไม่อย่างไรขึ้นอยู่กับตัวผู้สมัครเอง ถ้าผู้สมัครมีบารมี มีอิทธิพลเป็นคนกว้างขวางและมีเพื่อนฝูงมากแล้ว อาจได้คนมาช่วยงานมาก องค์การของผู้สมัครนี้อาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวอย่างแท้จริง คืออาศัยพี่น้องและเพื่อนฝูงเป็นสำคัญ

จากการศึกษาของ สุจิต บุญบงการ ได้แสดงให้เห็นถึงแบบแผนของการหาเสียงที่สำคัญของผู้สมัครไว้ดังนี้ (สุจิต, 2528 : หน้า 42-49)

1. การปรากฏตัวของผู้สมัครต่อประชาชนผู้ลงคะแนนเสียง เช่น การปราศรัยต่อหน้าชุมชน การไปพบผู้ลงคะแนนเสียงถึงบ้าน หรือในหมู่บ้าน การปรากฏตัวในงานเลี้ยงต่างๆ เช่น งานบวช งานวันเกิด งานแต่งงาน เป็นต้น

2. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ เช่น การติดป้ายโฆษณาตั้งแต่ขนาดใหญ่สุดเป็นแบบป้าย "คัดเอ้าท์" จนถึงเป็นแผ่นเล็กๆ ขนาดปฏิทินพกใส่กระเป๋า การใช้รถกระจายเสียงไปตามชุมชนต่างๆ

3. การใช้วิธีชักจูงโดยตรง โดยการส่งห้วคะแนนเพื่อชักจูงผู้มีสิทธิออกเสียงที่ตนเองสนิทสนมคุ้นเคยกันเป็นการส่วนตัว

4. การปรับบุคลิกภาพให้สอดคล้องกับความนิยมของประชาชน การปรากฏตัวอย่างเดียวไม่เป็นเครื่องประกันความสำเร็จในการได้รับคะแนนเสียง ลักษณะการพูดจา ปฏิสัมพันธ์กับประชาชน การมีอัยยาศัยที่รุ่มร่ามแจ่มใส การพยายามแสดงให้เห็นว่ามีความจริงใจ การมอบนม่อมตอมตนแล้วแต่เป็นบุคลิกที่จำเป็นต่อการหาเสียงทั้งสิ้น

5. การทำประโยชน์ให้กับชาวบ้าน รวมทั้งการช่วยเหลือจัดงาน สังสรรค์ บันเทิงและมหรสพตลอดจนการฉายภาพยนตร์ นอกเหนือจากการช่วยบรรเทาความเดือดร้อน หรือช่วยเหลือทางด้านการเงินได้แก่ วัด โรงเรียน สร้างถนนและสะพาน ซึ่งเป็นสาธารณประโยชน์ทั้งหลาย

6. การใช้เงินเพื่อ "ซื้อเสียง" หรือระดมคะแนนเสียงโดยตรง

7. วิธีการอื่นๆ ซึ่งเป็นการกระทำเพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าเพื่อคอบโต้ การรุกหรือการโจมตีของอีกฝ่ายหนึ่ง หรือสร้างความสับสนให้อีกฝ่ายหนึ่ง

การศึกษาของ พิชัย แก้วสำราญ และคณะ เกี่ยวกับกระบวนการหาเสียงเลือกตั้งและระบบห้วคะแนนของผู้สมัครรับเลือกตั้ง (พิชัย, 2530) เป็นการศึกษาเฉพาะในจังหวัดปัตตานี การศึกษานี้ได้นำแนวคิดในการจัดแบ่งประเภทของผู้สมัครรับเลือกตั้ง หรือนักการเมืองโดยคำนึงถึงปัจจัยด้านแบบแผน วิชาชีพทางการเมืองและประสบการณ์ทางการเมือง แล้วจึงนำมาศึกษาพิจารณากระบวนการรณรงค์หาเสียงของนักการเมืองแต่ละประเภท แต่การเก็บข้อมูลของผู้สมัคร การวางแผนพฤติกรรมกรรมการหาเสียงเลือกตั้ง และการจัดการเกี่ยวกับการเลือกตั้งของผู้สมัครในวันลงคะแนนเสียงเลือกตั้งสำหรับกระบวนการหาเสียงเลือกตั้งในพื้นที่ที่ทำการศึกษาศึกษา พิชัย สรุปว่าค่อนข้างเรียบง่ายในด้านการติดโปสเตอร์ การทำคัดเอ้าท์ ใบปลิว รวมทั้งการปราศรัยหาเสียง แต่การต่อสู้ที่ไม่เปิดเผย ที่พิชัย แก้วสำราญ เรียกว่า "การต่อสู้ระหว่างอำนาจฝ่ายขาว" (white power) ซึ่งได้แก่พรรคประชาธิปัตย์ กับ "อำนาจฝ่ายแดง" (red power) คือพรรคสหประชาชาติไทย หัวหน้าคณะของผู้สมัครทั้งสองพรรคนี้ เป็นนักการเมืองอาชีพที่มีอิทธิพลมานานสำหรับการหาเสียงของนักการเมืองที่ไม่มีอิทธิพลพรรคอื่นๆ นอกเหนือจาก 2 พรรคดังกล่าวแล้ว จะอาศัยแหล่งชุมชน และงานเทศกาลต่างๆ เป็นสถานที่หลักในการหาเสียง โดยการพูดปราศรัยกับประชาชน การหาเสียงของกลุ่มนี้มักขาดการวางแผนที่ดี และไม่มีระบบ ไม่มีการจัดตั้งห้วคะแนนและขาดการใช้สื่อที่สำคัญ เช่น หนังสือ-พิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ในห้องถิ่น ทำให้การหาเสียงขาดประสิทธิภาพ ผิดกับนักการเมืองที่มีอิทธิพลจะมีการวางแผนอย่างดี และพร้อมอยู่ตลอดเวลาในการหาเสียง มีข้อมูลข่าวสารต่างๆ ครบครัน รวมทั้งมีการจัดองค์กรห้วคะแนน และมีกลุ่มอิทธิพลสนับสนุนอย่างพร้อมเพรียงด้วย และที่สำคัญนักการเมืองอิทธิพลจะใช้เงินและ

เทคนิคต่าง ๆ ให้เป็นประโยชน์อย่างกว้างขวาง เป็นต้นว่า การเวียนเทียนลงคะแนน การโงงโดยการนับคะแนนในหน่วยเลือกตั้งในพื้นที่ของกลุ่มผู้มีอิทธิพลและการใช้เงินซื้อเสียง เป็นต้น

ส่วนเรื่องเกี่ยวกับเงินและหวัคະແນ ในการรณรงค์หาเสียง งานศึกษาของพิชัย เก้า-สำราญ ก็คล้ายกับการศึกษาของ สุจิต บุญบงการ ที่ให้ความสำคัญของการใช้เงินในการรณรงค์หาเสียงว่า (พิชัย, 2530 : หน้า 115-116) เงินมีบทบาทสำคัญในการรณรงค์หาเสียง เงินมิได้ใช้เพียงเพื่อแจกจ่ายหวัคະແນจากประชาชนเป็นรายบุคคลดังที่เข้าใจกันโดยทั่วไป แต่ภายใต้ระบบการเลือกตั้งที่อาศัยหวัคະແນเป็นกลไกสำคัญ ในการรณรงค์หาเสียง และชักพาประชาชนให้ไปลงคะแนนเสียง ค่าใช้จ่ายสำหรับการหาเสียงของผู้สมัครจะเริ่มตั้งแต่การนำเงินไปแจกจ่ายซื้อเสียงเพื่อสร้างความภักดี และนิยมชมชอบจากประชาชนและหวัคະແນ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ไปปลิว ผ่านป้าย และการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อที่จะสร้างชื่อเสียง และความนิยมให้แก่ผู้สมัคร และทำลายหรือสร้างความเสื่อมเสียให้แก่คู่แข่ง

โดยสรุปแล้ว พิชัย เก้าสำราญ เห็นว่า เงินค่าใช้จ่ายในการรณรงค์หาเสียงของผู้สมัครแบ่งได้เป็น 4 ประเภท คือ (พิชัย, 2530 : หน้า 116-122)

1. ค่าใช้จ่ายสำหรับการบริจาคซ่อมแซมสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ อันได้แก่ ถนน โบสถ์ ศาลา และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้แก่โรงเรียน หมู่บ้าน รวมทั้งเงินบริจาคแก่งานกุศลต่างๆ เช่น งานบวชนาค งานแต่งงาน กฐิน ผ้าป่า งานประเพณี งานเลี้ยงต่างๆ ตลอดจนสิ่งของเครื่องใช้หรืออุปกรณ์กีฬาที่ประชาชน โดยเฉพาะวัยรุ่นได้เรียกร้องจากผู้สมัคร ซึ่งวัตถุประสงค์ที่สำคัญของการเสียค่าใช้จ่ายประเภทนี้คือ เพื่อสร้างเสียงและความนิยมในหมู่ประชาชน
2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและอุปกรณ์วัสดุต่างๆ ในการหาเสียง เช่น ไปสเตอร์ แผ่นป้าย ใบปลิว น้ำมันรถ ค่าใช้จ่ายในสำนักงาน หรือในศูนย์อำนวยความสะดวก
3. ค่าตอบแทนและรางวัลที่จะให้กับหวัคະແນและผู้สนับสนุนช่วยเหลือในการรณรงค์หาเสียง เช่น เงินค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าตอบแทน และสิ่งของเป็นรางวัลขนาดใหญ่ เช่น รถปิคอัพในกรณีที่ผู้สมัครได้รับความสำเร็จในการเลือกตั้ง รวมถึงเงินที่หวัคະແນและผู้สนับสนุนช่วยเหลือได้ยกยอกออกจากเงินค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ผู้สมัครได้มอบให้เพื่อไปดำเนินการรณรงค์หาเสียง
4. เงินที่ใช้สำหรับซื้อเสียงประชาชนเป็นรายบุคคล ซึ่งปรากฏใน 3 ลักษณะ คือ
  - 1) เงินที่นำไปแจกจ่ายซื้อเสียงจากประชาชนโดยผ่านหวัคະແນเพื่อให้ไปลงคะแนนเสียงสนับสนุน
  - 2) เงินที่นำไปซื้อบัตรประชาชนโดยผ่านหวัคະແນ เพื่อไม่ให้ประชาชนกลุ่มนั้นได้ไปลงคะแนนเสียงอันอาจจะเป็นการเพิ่มคะแนนให้แก่คู่แข่งได้
  - 3) เงินเพื่อการซื้อกรรมการตรวจนับคะแนนประจำหน่วยเลือกตั้ง เพื่อให้ช่วยเหลือในการทุจริตในการเลือกตั้ง โดยยินยอมให้มีการเวียนเทียน การใส่บัตรลงคะแนนเพิ่มเติม และการนับคะแนนเพื่อเป็นประโยชน์แก่ฝ่ายตน



พิชัย เก้าสาราญ ได้กล่าวถึง การใช้จ่ายเงินของผู้สมัครจะมากน้อยแค่ไหนขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ คือ

1. คุณสมบัติของผู้สมัคร
2. เทคนิคในการรณรงค์หาเสียง
3. อาณาเขตพื้นที่ของเขตเลือกตั้ง
4. การแข่งขันและโอกาสที่ผู้สมัครจะได้รับชัยชนะในการเลือกตั้ง

สำหรับแหล่งที่มาของเงิน ที่ผู้สมัครใช้ในการรณรงค์หาเสียง พิชัย เก้าสาราญ ได้พบมีแหล่งที่มาดังนี้ (พิชัย, 2530 : หน้า 126-128)

1. เงินส่วนตัวของผู้สมัครหรือครอบครัวของเขา
2. เงินที่ได้รับการสนับสนุนจากพรรคการเมือง ซึ่งจะได้เฉพาะผู้สมัครที่มีคุณสมบัติเป็นนักการเมืองอาชีพที่มีอิทธิพล
3. เงินที่ได้รับการสนับสนุนจากนักธุรกิจการเมือง เพื่อหวังประโยชน์ตอบแทนในภายหลัง

ในเรื่องแหล่งที่มาของเงินนี้ การศึกษาของ พิชัย เก้าสาราญ ได้ข้อสรุปเช่นเดียวกับ สัจจิต บุญบงการ โดยที่การศึกษาวิจัยของ สัจจิต บุญบงการ พบว่าผู้นำในพรรคการเมืองมักจะให้เงินสนับสนุนแก่ผู้สมัครเป็นการส่วนตัว ที่นอกเหนือไปจากเงินของพรรคการเมือง เพราะผู้นำในพรรคการเมืองหวังที่จะได้รับการสนับสนุนแก่ผู้สมัครเมื่อได้รับเลือกตั้ง (สัจจิต, 2528 : หน้า 59)

อย่างไรก็ตาม การใช้จ่ายเงินไม่ว่าจะเป็นการแจกเงินหรือการซื้อเสียงนั้น จะต้องดำเนินการอย่างมีจุดมุ่งหมาย มักจะนำมาใช้ในสถานการณ์ที่ผู้สมัครไม่สามารถจะสร้างหรือหาคะแนนนิยมได้ในเขตเลือกตั้ง เงินก็จะถูกใช้เพื่อสร้างศรัทธาและความนิยมขึ้น การแจกเงินหรือการซื้อเสียงจะต้องมีความมั่นใจว่า สามารถเปลี่ยนเสียงให้เป็นคะแนนได้ การดำเนินการนี้จะต้องผ่านบุคคลที่มีหน้าที่สำคัญในการดำเนินการแจกเงินและให้ข่าวสารก็คือ "หัวคะแนน" (พิชัย, 2530 : หน้า 105)

พิชัย เก้าสาราญ ได้พบความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนนกับผู้สมัคร เป็นความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ (patron-client) ซึ่งขึ้นอยู่กับ การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน (พิชัย, 2530 : หน้า 107) บางรายเป็นความสัมพันธ์แบบเครือญาติ เพื่อนที่เคยช่วยเหลือสนิทสนมกันมาก่อน โดยผู้สมัครรับเลือกตั้งจะเป็นบุคคลที่อยู่ในตำแหน่งและฐานะที่สูงกว่าหัวคะแนน เขาอาจเคยเป็นนายของหัวคะแนน หรือช่วยเหลือในเรื่องเงิน การวิ่งเต้นติดต่อราชการ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้สมัครกับหัวคะแนนของเขาทั้งหมด มีลักษณะเป็นแบบรวมศูนย์อยู่ที่ผู้นำ (ego-centric extracts of networks) โดยผู้สมัครจะเป็นศูนย์กลางของความสัมพันธทั้งหมดที่มีอยู่กับหัวคะแนน ซึ่งความสัมพันธ์ดังกล่าวจะเป็นแบบแนวตั้ง (vertical links)

ชาตรี จันทรวิระชัย ได้ศึกษาวิจัยเกี่ยวกับหัวคะแนนในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง ซึ่งเป็นการศึกษาเฉพาะกรณีจังหวัดกาญจนบุรี ผลการศึกษามีความคล้ายคลึงกับผลการศึกษาของ พิชัย แก้วสำราญ ชาตรี จันทรวิระชัย ได้สรุปว่า หัวคะแนนไม่จำเป็นต้องเป็นชนชั้นนำเสมอไป แต่ส่วนใหญ่แล้วหัวคะแนนมักจะเป็นชนชั้นนำ มีเงิน มีตำแหน่ง มีอิทธิพล-อำนาจ ฯลฯ ซึ่งได้แก่ ผู้ใหญ่บ้าน ครู ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านและกำนัน สารวัตรกำนัน คณะกรรมการสภาตำบล คณะกรรมการหมู่บ้าน ประธานกลุ่มมวลชนต่างๆ ผู้นำศาสนา พ่อค้า หัวหน้า โควต้า (อ้อย น้ำตาล) นักธุรกิจใหญ่ๆ ส.จ. ส.ท. เจ้าพ่อ นักเลง และคนสำคัญอื่นๆ ที่ชาวบ้านหลายหมู่บ้านให้ความเคารพนับถือ (ชาตรี, 2532 : หน้า 639) สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างผู้สมัครกับหัวคะแนน มีลักษณะของความสัมพันธ์ของการอุปถัมภ์ และ/หรือ ความสัมพันธ์ในลักษณะของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน และความสัมพันธ์ระหว่างหัวคะแนน กับประชาชนผู้มาใช้สิทธิออกเสียงเลือกตั้งมีลักษณะของความสัมพันธ์ที่ไม่เท่าเทียมกัน คือเป็นความสัมพันธ์ระหว่างกำนัน ผู้ใหญ่บ้านกับลูกบ้าน หัวหน้าโควตากับลูกไร่ พระสงฆ์กับลูกวัด เจ้าหน้าที่ราชการกับประชาชนและยังมีความสัมพันธ์ในลักษณะอื่นๆ อีกมากทั้งที่มีลักษณะไม่เท่าเทียมกันและเท่าเทียมกันเช่น ความสัมพันธ์ของความเป็นญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง เป็นต้น (ชาตรี, 2532 : หน้า 650-670)

นอกจากนั้น ชาตรี จันทรวิระชัย ได้แสดงทัศนะว่า ผู้มีส่วนสำคัญที่สุดต่อการหาเสียงเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร คือ หัวคะแนน ความสัมพันธ์ระหว่างผู้สมัครกับประชาชนต้องมีหัวคะแนนเป็น "สื่อกลาง" หัวคะแนนจำเป็นต้องคุมคนตามบัญชีที่ได้ตกลงกันไว้ล่วงหน้าว่ารับผิดชอบกี่คน ก็รอบครัว และจำนวนคนอย่างน้อยที่สุดเท่าไร ไปลงคะแนนในวันเลือกตั้งหัวคะแนน โดยเฉพาะระดับหมู่บ้าน จะมีความหมายมาก เพราะคุมคนหรือคุมเสียงไม่มากเกินไปอยู่ในวิสัยที่คุมได้ (ชาตรี, 2532 : หน้า 610) ดังนั้นทัศนะของชาตรี จันทรวิระชัย เกี่ยวกับบทบาทที่สำคัญของหัวคะแนนต่อการรณรงค์หาเสียงเหมือนกับทัศนะของสมบัติ จันทรวงศ์ แม้จะได้ทำการศึกษาคณะประเด็น คณะพื้นที่

เสนีย์ คำสุข ได้ศึกษาประเด็นของผู้สมัครรับเลือกตั้งไม่ได้รับการเลือกตั้ง (เสนีย์, 2532 : หน้า 2) โดยศึกษาถึงวิธีการรณรงค์หาเสียงของผู้สมัคร ส.ส. ที่ไม่ได้รับการเลือกตั้งในเขตเลือกตั้งที่ 4 จังหวัดอุบลราชธานี ในการเลือกตั้งทั่วไป 24 กรกฎาคม 2531 พบว่า ผู้สมัครรับเลือกตั้งที่มีทรัพยากรทางการเมืองที่จำกัดมักใช้วิธีหาเสียงโดยการปราศรัย การเดินทางไปหาเสียงกับประชาชนตามหมู่บ้าน ในเขตเลือกตั้งแต่ก็ไม่สามารถทำได้อย่างทั่วถึงเพราะเวลาจำกัดและผู้สมัครไม่เป็นที่รู้จักของประชาชน ส่งผลให้ประชาชนไม่เกิดความนิยมผู้สมัครขณะเดียวกันเสนีย์ คำสุข พบว่า ผู้สมัครที่ประสบความสำเร็จได้รับการเลือกตั้งจะเป็นผู้ที่มีความพร้อมเพียงทางด้านทรัพยากรทางการเมือง และใช้วิธีการหาเสียงหลายรูปแบบโดยเฉพาะการจัดตั้งตัวแทน

หรือห้วคະแนนไปพบกับประชาชน ซึ่งวิธีเหล่านี้สอดคล้องกับวัฒนธรรมทางการเมืองของคนในชนบทและในเขตชนบทเงินสามารถซื้อชัยชนะในการเลือกตั้งได้ (เสนีย์, 2532 : หน้า 62-63)

เสนีย์ คำสุข ได้สรุปถึงส่วนประกอบที่สำคัญในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง (เสนีย์, 2532 : หน้า 65-68) ดังนี้

1. ตัวผู้สมัครรับเลือกตั้ง
2. ทรัพยากรที่ใช้ในการรณรงค์หาเสียง ได้แก่
  - 1) เงิน
  - 2) คณะผู้ทำงานช่วยเหลือในการรณรงค์หาเสียงและห้วคະแนน
  - 3) ยานพาหนะ
  - 4) เทคโนโลยีสมัยใหม่
  - 5) วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการรณรงค์หาเสียง
3. เขตเลือกตั้ง
4. คู่แข่งขันคนสำคัญในเขตเลือกตั้ง

อย่างไรก็ตาม ลักษณะของห้วคະแนนในการเลือกตั้งครั้งนี้ก็มีลักษณะเช่นเดียวกับการเลือกตั้งที่ได้มีการศึกษากันไว้แล้ว เช่น ห้วคະแนนจะได้แก่บรรดาผู้นำในท้องถิ่น เช่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ผู้รับเหมางานก่อสร้างของทางราชการในหมู่บ้าน ตำบล พระภิกษุ ตลอดจนผู้มีบารมีในชุมชน ได้แก่ผู้ประกอบการค้าอาหารกึ่งเพราะบุคคลเหล่านี้มีความใกล้ชิดสนิทสนมกับผู้เลี้ยงกึ่ง เขาเป็นที่พึ่งที่ติงของผู้เลี้ยงกึ่งทั้งหลาย ไม่ว่าจะด้านการให้คำปรึกษาต่อปัญหาการเลี้ยงกึ่ง ราคา กึ่ง การให้ยืมเงินเพื่อลงทุนและการเป็นคนกลางในหมู่บ้านติดต่อกับพ่อค้าให้มารับซื้อกึ่ง นอกจากนี้ในเขตพื้นที่ บางส่วนผู้ประกอบการค้าขายปุยหรือสารเคมีปราบศัตรูพืช ก็มีบทบาทสำคัญในการชี้นำผู้ใช้สิทธิหรือมีบทบาทในการเป็นห้วคະแนน เพราะพื้นที่เหล่านี้เป็นพื้นที่เกษตรกรรมด้านการเพาะปลูกพืชผลไม้ บุคคลเหล่านี้ดำรงคนในฐานะเป็นที่พึ่งของเกษตรกรได้

#### บทบาทและการทำงานของห้วคະแนน

ห้วคະแนนจะเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการรณรงค์หาเสียงและจะเป็นผู้ทำให้การรณรงค์หาเสียงที่กล่าวมาทั้งหมดมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการคิดป้ายประชาสัมพันธ์ในหมู่บ้าน การปราศรัยหาเสียง หรือการสร้างสาธารณประโยชน์ รวมไปถึงการซื้อเสียงนั้น ห้วคະแนนต้องดำเนินการก่อนหน้าวันเลือกตั้งพอสมควร เมื่อห้วคະแนนได้รับการติดต่อทาบทามจากทางผู้สมัครหรือห้วคະแนน หรือบางครั้งห้วคະแนนก็เข้าไปหาติดต่อกับผู้สมัครหรือห้วคະแนนของผู้สมัครด้วยตนเอง เพื่อขออาสาเป็นห้วคະแนน หรือถามผู้สมัครว่าจะให้ตนเป็นห้วคະแนนต่อไป

หรือไม่ เมื่อมีการตกลงกันเรียบร้อยแล้ว ถ้าผู้สมัครต้องการให้ชื่อเสียง หัวคะแนนก็ไปบอกกับชาวบ้านเอาไว้ล่วงหน้าทำนองว่า "อย่าเพิ่งไปรับของใครนะ งวดนี้เหมือนงวดก่อนๆ เหมือนกับที่เขาจ่ายกันทั่วๆ ไปแล้วใกล้ๆ จะมาติดต่ออีกครั้ง" ในระหว่างติดต่อ หัวคะแนนอาจเลี้ยงอาหาร และหัวคะแนนมักจะพูดถึงสาธารณประโยชน์ ที่ผู้สมัครของคนกำลังจะสร้างให้เกิดแก่ชุมชนนั้น (ในกรณีมีการตกลงรับปากจะสร้างให้) หัวคะแนนจะต้องรับทำงานเนิ่นๆ ให้เร็วกว่าหัวคะแนนของผู้สมัครคนอื่นๆ เพื่อเป็นการกันหัวคะแนนของผู้สมัครคนอื่นๆ มาแย่งฐานคะแนนเสียงที่ตนเองสามารถควบคุมได้ และหัวคะแนนจะต้องดูแลและติดตามข่าวการเคลื่อนไหวของฝ่ายตรงข้ามที่จะเข้ามาในเขตของตนเมื่อใกล้วันเลือกตั้ง 1-2 อาทิตย์ หัวคะแนนจะต้องพยายามติดต่อกับผู้มีสิทธิออกเสียงและทำบัญชีรายชื่อเพื่อตรวจเช็คให้แน่ใจว่ามีใครบ้าง มีกี่คน จะได้แจ้งให้ผู้สมัครทราบจำนวนที่แน่นอนและต้องสืบหาข่าวสารความเคลื่อนไหวของฝ่ายอื่นๆ ในบริเวณที่ตนรับผิดชอบว่ามีใครมาหาเสียงหรือไม่ ถ้ามีหาเสียงอย่างไร ใช้วิธีการอย่างไร จะได้แก้มือได้ทัน และหัวคะแนนก็ต้องประสานงานกับผู้สมัครถึงเรื่องเงินที่จะชื่อเสียงว่า จะส่งมาจากไหน วันไหน เพื่อตนจะได้นัดวันเวลา และสถานที่กับผู้มีสิทธิได้แน่ชัดเรียบร้อย เพื่อให้ชาวบ้านสบายใจได้ว่าตนเองได้รับเงินอย่างแน่นอน สภาพการซื้อขายคะแนนเสียงที่เกิดขึ้น อาจถูกทำให้มีการเปลี่ยนแปลงได้โดยหัวคะแนนฝ่ายตรงข้ามเพิ่มมูลค่าการซื้อขายคะแนนเสียงให้สูงกว่าที่หัวคะแนนอีกฝ่ายหนึ่งได้ชื่อเสียงเอาไว้ หรือการยุบหย่ปล่อยข่าวจากหัวคะแนนอีกฝ่ายหนึ่งนั้นว่า ฝ่ายนั้นชื่อเสียงโดยการจ่ายเงินที่สูงกว่า และเรียกร้องจำนวนเงินเพิ่มขึ้นจากหัวคะแนนฝ่ายที่ตนตกลงขายเสียงไปก่อนหน้า ซึ่งถ้าหัวคะแนนฝ่ายนั้นผ่านประสบการณ์การหาเสียงมาน้อยก็จะควบคุมสภาพนั้นไม่ได้ ถ้าให้ตามจำนวนที่เรียกร้องก็ไม่มีเงินจ่าย ถ้าไม่ให้ก็กลัวชาวบ้านจะไม่ลงให้ เมื่อสภาพเช่นนี้เกิดขึ้น ซึ่งอาจเนื่องมาจากที่มีการชื่อเสียงด้วยการให้จำนวนเงินมากกว่าหรือปล่อยข่าวจากหัวคะแนนอีกฝ่ายว่า จะซื้อด้วยจำนวนเงินที่สูงกว่าก็ตามหัวคะแนนที่มีความสามารถจะต้องสืบให้ได้ว่าข่าวนั้นจริงเท็จประการใด ถ้าจริงก็ต้องรีบรายงานให้ผู้สมัครฝ่ายตนทราบ เพื่อตัดสินใจว่าควรที่จะเพิ่มจำนวนเงินตามหรือไม่ ถ้าไม่จริงก็ไม่ต้องไปสนใจ เพราะข่าวนั้นบางทีถูกปล่อยข่าวจากทีมงานของหัวคะแนน หรือผู้มีสิทธิที่ต้องการได้เงินเพิ่มในการคุมคะแนนเสียงแต่ละหมู่บ้าน ตำบล โดยมากจะมีลูกทิมเป็นเครือข่ายในการหาเสียงอีกหลายคน การคุมคะแนนเสียงจะกระทำโดยลูกทิมเหล่านี้ โดยหัวคะแนนจะแบ่งให้ลูกทิมของตนคุมที่บ้านที่เสี่ยง บ้านไหนใครบ้าง ถ้าหัวคะแนนเป็นกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน อาจแบ่งให้ลูกบ้านที่มีความสนิทสนมเป็นเครือข่ายช่วยควบคุมดูแลกัน

## สิ่งที่หัวหน้าคณะได้รับจากการซื้อเสียง

1. ความสัมพันธ์อันดีกับผู้สมัคร การที่หัวหน้าคณะ โดยเฉพาะกำนัน ผู้ใหญ่บ้านยอมเสี่ยงเพื่อผู้สมัครและหัวหน้าคณะ สามารถทำได้ตามเป้าหมายที่รับปากกันเอาไว้กับทางผู้สมัคร ย่อมทำให้ผู้สมัครเชื่อใจ ไว้วางใจ จนเกิดความสนิทสนม และทำให้กำนัน ผู้ใหญ่บ้านมีโอกาสร้องขอให้ผู้สมัครที่ได้รับการเลือกตั้งได้ช่วยเหลือในการสร้างสาธารณะประโยชน์ที่คนในชุมชนต้องการร่วมกันเป็นส่วนใหญ่ โดยการสนับสนุนโครงการต่างๆ เพื่อให้มีการจัดสรรงบประมาณหรืออาจให้ผู้สมัครฝากลูกหลานเข้าทำงานในที่ต่างๆ และถ้ามีเรื่องเดือดร้อนก็อาศัยพึ่งพาผู้สมัครได้

2. ค่าตอบแทนจากผู้สมัคร เป็นเงินที่ผู้สมัครให้ตอบแทนน้ำใจของหัวหน้าคณะที่ช่วยหาเสียง ซึ่งการหาเสียงต้องมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น ผู้สมัครจะทดแทนให้อยู่ในจำนวนเงินที่หัวหน้าคณะไม่ต้องการเนื้อหรือขาดทุน จำนวนเงินค่าตอบแทนจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับบทบาท และความสำคัญของหัวหน้าคณะคนนั้น หัวหน้าคณะบางคนจะแบ่งเงินจำนวนนี้ให้กับพรรคพวกหรือลูกน้องที่ช่วยซื้อหัวหน้าคณะแม้ว่าเงินนี้เฉลี่ยแล้วได้รับคนละประมาณ 5-6 หมื่นบาท แต่เนื่องจากผู้สมัครต้องจ่ายให้แก่หัวหน้าคณะจำนวนมาก เมื่อรวมแล้วก็เป็นเงินจำนวนไม่น้อย

3. เงินที่ได้มาจากค่าตอบแทนการซื้อเสียง หัวหน้าคณะมักจะได้เงินส่วนนี้เป็นกอบเป็นกำ ยิ่งซื้อเสียงได้มากเท่าไรยิ่งได้เงินมากเท่านั้น เงินที่ผู้สมัครจ่ายจะถูกหัวหน้าคณะหัวเข้ากระเป๋าส่งผู้สมัครก็ยินยอมให้หัวหน้าคณะหัก เช่น หากตกลงกันให้ซื้อหัวหน้าคณะหัวละ 200 บาท ถ้าหัวหน้าคณะซื้อเสียงได้ 100 เสียง ผู้สมัครจะจ่ายให้ทั้งสิ้น 22,000 - 30,000 บาท ผู้สมัครถือว่าหัวหน้าคณะต้องไปดำเนินการให้ได้หัวหน้าคณะเสียงตามที่รับปากเอาไว้แล้วกัน ถ้าหากได้หัวหน้าคณะเสียงต่ำกว่าที่รับปากมาก ก็ถือว่าหัวหน้าคณะผิดสัญญา อย่างไรก็ตามการจ่ายเงินให้หัวหน้าคณะผู้สมัครต้องดูความเชื่อถือของหัวหน้าคณะด้วย หากผู้สมัครไม่เชื่อถือหรือหัวหน้าคณะเป็นบุคคลไม่น่าเชื่อถือ ผู้สมัครจะแบ่งจ่ายเงินที่ละครั้งหรือก็ต้องหาคนที่เชื่อถือได้มารับรอง

## การใช้วิธีชักจูงของหัวหน้าคณะ

วิธีการนี้ใช้หัวหน้าคณะที่มีฐานคะแนนอยู่ตามหมู่บ้านต่างๆ เพื่อชักจูงใจชาวบ้านให้เลือกตามที่หัวหน้าคณะบอก ที่มงานหัวหน้าคณะลักษณะนี้มักเป็นบุคคลที่เป็นที่เคารพนับถือของชุมชน เป็นผู้นำในการพัฒนาชุมชน กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน หรือผู้อาวุโสในหมู่บ้าน หัวหน้าคณะลักษณะนี้มักไม่เรียกร้องเงินเพื่อการซื้อเสียง หรือไม่แนะนำให้ผู้สมัครทำการซื้อเสียง แต่ขอให้ผู้สมัครช่วยสร้างสาธารณะประโยชน์ให้แก่ชุมชนก่อนที่จะมีการเลือกตั้งพร้อมทั้งให้สัญญาว่าถ้าได้รับเลือกตั้งแล้วจะทำการพัฒนาชุมชนช่วยก่อสร้างสาธารณะประโยชน์อะไรบ้าง สาธารณะประโยชน์ที่ขอให้ผู้สมัครดำเนินการ เช่น การตัดถนนเข้าหมู่บ้าน การซ่อมแซมถนน สะพาน การเจาะบ่อนบาดาล

หรือต่อท่อประปาหมู่บ้าน ก่อสร้างหรือตักน้ำประปา ยุทธวิธีการชักจูงใจของหัวหน้า หัวหน้าคณะนี้ จะเป็นบุคคลที่มีบารมีในหมู่บ้านนั้นอย่างมาก ราษฎรให้ความเคารพนับถือ ราษฎรในหมู่บ้านมักจะเป็นญาติพี่น้อง พรรคพวกที่คุ้นเคยกันมีความผูกพันและความสัมพันธ์ในระบบอุปถัมภ์ มีบุคลิกภาพที่สามารถชี้นำราษฎรได้เป็นอย่างดี หัวหน้าคณะจะพบปะราษฎรอย่างสม่ำเสมอไม่ว่างานเลี้ยง งานบุญต่างๆ จะพูดคุยชักชวน ชี้นำให้ราษฎรเห็นความดีของผู้สมัครที่ตนเองสนับสนุน พูดถึงผลงานใหม่ๆ ที่ผู้สมัครเพิ่มสร้างหรือผลงานที่ผ่านๆ มา พร้อมทั้งแสดงความคิดเห็นในการที่จะพัฒนาหมู่บ้านในด้านต่างๆ เพื่อให้หมู่บ้านมีความเจริญ หากราษฎรเห็นด้วยกับข้อเสนอในการพัฒนาหมู่บ้าน หัวหน้าคณะก็จะติดต่อขอให้ผู้สมัครที่ตนเองสนับสนุนมาพบปะราษฎรในหมู่บ้านหรือมาร่วมจัดงานเลี้ยงในหมู่บ้าน ราษฎรเองนั้นโดยมากไม่รู้จะเลือกใครเมื่อผู้นำหรือบุคคลที่ตนนับถือใครก็เลือกตามอย่างนั้น ยุทธวิธีการที่ผู้สมัครได้รับการสนับสนุนจากหัวหน้า คณะที่ยินดีมาเป็นหัวหน้าผู้สมัครโดยไม่ใช้วิธีการซื้อเสียง มักเริ่มต้นจากเป็นบุคคลที่ให้การสนับสนุนหรือเสนอบุคคลในหมู่บ้านหรือเครือข่ายของคนลงสมัครหรือเข้าร่วมสมัครในสังกัดกลุ่มเดียวกัน นั่นคือ หัวหน้าคณะจะเกิดขึ้นจากพวกช่วยพวก หรือต้องการให้คนในหมู่บ้านได้รับเลือกตั้งเพื่อจะได้มีการร่วมกันพัฒนาหมู่บ้านของตนต่อไป นอกจากนี้ยังเป็นบุคคลที่ทางผู้สมัครหรือกลุ่มของผู้สมัคร ได้ติดต่อขอร้องให้ช่วยเหลือและขอให้หัวหน้าคณะให้ โดยอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวกับหัวหน้ากลุ่มหรือผู้สมัครในกลุ่ม

**หัวหน้าคณะ :** นำคนไปลงคะแนน หัวหน้าคณะจะต้องจัดหาพาหนะรับ-ส่งคน ไปลงคะแนนทุกอย่างต้องมีการวางแผนล่วงหน้าโดยหัวหน้าคณะต้องกำหนดจำนวนรถคนขับ เขตรับผิดชอบ และรายชื่อผู้ที่ให้การสนับสนุน และต้องมั่นใจว่าคนที่ขนไปนั้นเป็นผู้สนับสนุนจริงๆ มิใช่ถูกหลอก และในช่วงเที่ยงหัวหน้าคณะจะต้องรู้ว่า ผู้มีสิทธิคนใดบ้างยังไม่มาลงคะแนนหัวหน้าคณะต้องตรวจดูรายชื่อผู้ที่ยังไม่ลงคะแนนเป็นระยะๆ และพร้อมที่จะไปชวนให้มาลงคะแนนให้กับผู้สมัครที่ตนสนับสนุนหรือเสนอชื่อคะแนนเสียงตามสมควร

**หัวหน้าคณะ :** สังเกตการณ์ในหน่วยเลือกตั้ง เพื่อควบคุมดูแลคะแนนเสียงของตนสนับสนุน และเพื่อให้ฝ่ายตรงข้ามสังเกตพฤติกรรม กรรมการในหน่วยเลือกตั้งและเจ้าหน้าที่ของรัฐ โดยเฉพาะถ้ากำนัน ผู้ใหญ่บ้านอยู่ฝ่ายตรงข้ามของหัวหน้าคณะ ก็จะต้องมีการสังเกตการณ์ดูแลอย่างใกล้ชิด หัวหน้าคณะจะต้องมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายเลือกตั้ง ต้องรู้วิธีการและขั้นตอนต่างๆ โดยเฉพาะการวินิจฉัยว่าบัตรดีหรือบัตรเสียของกรรมการถ้ามีการซื้อเสียง หัวหน้าคณะต้องรับภาระในการตรวจเช็คการลงคะแนนว่าผู้ที่รับเงินไปแล้วมาลงคะแนนเสียงหรือไม่ ลงให้ใครอาจจะสังเกตดูใบหน้าขณะลงคะแนน หรือตรวจเช็คจำนวนคะแนนที่ได้รับ เปรียบเทียบกับคะแนนเสียงที่ได้ทำการซื้อเอาไว้ว่าใกล้เคียงหรือไม่

**หัวหน้าคณะ :** การรายงานผลและเหตุการณ์ลงคะแนน หัวหน้าคณะนอกจากสังเกตการณ์แล้วยังไม่พอ หัวหน้าคณะต้องรับรายงานผลให้ผู้สมัคร หรือหัวหน้าคณะชั้นเหนือขึ้นไปให้ทราบเป็น

ระยะๆ จนถึงผู้สมัคร หัวคะแนนจะต้องรายงานพฤติกรรมการลงคะแนนในหน่วยว่าสามารถรับส่งคนไปลงคะแนนได้เท่าไร คาดว่าจะได้คะแนนกี่คะแนน และฝ่ายตรงข้ามได้เปรียบหรือเสียเปรียบอย่างไร ถ้าฝ่ายเราเสียเปรียบ หัวคะแนนต้องเร่งรายงานให้ผู้สมัครรู้โดยเร็ว เพื่อจะได้แก้ไขสถานการณ์ได้ถูกต้องรวดเร็ว ในช่วงหลังเที่ยง เพื่อเจ้าหน้าที่ของผู้สมัครจะได้จัดทำตารางคะแนนผลการลงคะแนนอย่างละเอียด เพื่อผู้สมัครได้จัดการวิเคราะห์คะแนนโดยภาพรวมของหน่วยเลือกตั้ง และหัวคะแนนต้องรายงานผลการนับคะแนนของทุกหน่วยเป็นครั้งสุดท้ายเมื่อมีการนับคะแนนเสร็จเรียบร้อยแล้วอย่างเป็นทางการ ดังนั้นผู้สมัครจะรู้ผลก่อนที่ทางราชการประกาศ

จากแนวคิดและผลการศึกษาที่เกี่ยวกับการเลือกตั้ง พบว่า การตัดสินใจลงคะแนนเสียงของผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งเป็นไปตามฐานะทางสังคมของแต่ละคน ไม่ใช่เพราะประเด็นปัญหาทางการเมืองที่ใช้เป็นนโยบายในการหาเสียงเลือกตั้งแต่อย่างใด และผู้มีสิทธิเลือกตั้งมักจะไปใช้สิทธิเลือกตั้งโดยถูกระดม (mobilized) จากชนชั้นนำ หรือผู้นำในชุมชนในท้องถิ่น ตลอดจนผู้สมัครโดยตรง หรือจากเจ้าหน้าที่ของรัฐโดยอ้อม การไปใช้สิทธิลงคะแนนเสียงมีส่วนเกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมทางการเมืองของคนไทยที่ยึดถือตัวบุคคลและค่านิยมเหล่านี้ ผู้สมัครรับเลือกตั้งได้นำมาเป็นปัจจัยหนึ่งในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งเช่นไร ถึงจะทำให้ตนเองได้รับเลือกตั้ง การศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้นำแนวคิดทฤษฎีและผลงานศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว มาเป็นกรอบและแนวทางในการศึกษา เพื่อให้การศึกษาวิจัยที่เจาะลึกได้ข้อมูลที่แท้จริง ถูกต้องจึงคาดว่าจะเป็นวิธีการศึกษาวิจัยและทฤษฎีดังกล่าว จะทำให้การศึกษาวิจัยนี้ได้ผลสรุปที่น่าสนใจ และแปลกใหม่เกี่ยวกับการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งของผู้สมัครในระดับท้องถิ่นได้ไม่มากนักน้อย การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษายุทธศาสตร์ในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งที่ศึกษาเฉพาะกรณีการใช้ทรัพยากรที่สำคัญในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง ซึ่งได้กำหนดทรัพยากรที่สำคัญประกอบด้วย

1. เงิน
2. ผู้ช่วยเหลือในการหาเสียงหรือเจ้ามือหรือหัวคะแนน
3. กฎ กติกา เงื่อนไขของการพนันขันต่อ

**แนวความคิดเกี่ยวกับอิทธิพลและอำนาจในความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยน**

ตามความคิดของ Homans C. George การจะดูว่าใครมีอำนาจมากน้อยแค่ไหนนั้น พิจารณาจาก หลังจากได้รับประโยชน์น้อยที่สุด (principle of least interest) ดังนี้ (Homans, 1958 : pp.597-606)

ถ้าให้ A เป็นผู้มีอำนาจมากกว่า B ลักษณะของความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยนระหว่าง A และ B จะมีลักษณะดังนี้คือ ถ้าผลตอบแทนสุทธิที่ A ได้รับจากการเลือกปฏิบัติตามแนวทางต่าง ๆ กับ B แล้วทำให้ B ได้รับผลตอบแทนต่ำกว่า (ในสายตาของ B) เมื่อเปรียบเทียบกับที่ B ได้ให้ประโยชน์กับ A และทำให้ B ได้เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมความปรารถนาของ A นั้นแสดงว่า A มีอำนาจมากกว่า B

ส่วน Blau ได้ให้หลักเกณฑ์ในการวัดอำนาจได้จากการแลกเปลี่ยนโดยตรง (direct exchange) เท่านั้น (Blau, 1964)

1. B จะไม่มีทรัพยากรที่จำเป็นอย่างเช่นที่ A มี และ B สามารถที่จะมีทรัพยากรดังกล่าวได้จากการแลกเปลี่ยนโดยตรง (direct exchange) เท่านั้น

2. B ไม่มีแหล่งที่จะสนับสนุนทางทรัพยากรที่ต้องการจากที่อื่น ทำให้ B ไม่สามารถที่จะยับยั้ง ขัดขวาง หรือปฏิเสธผลประโยชน์ที่ A ให้กับ B ได้ในกรณีนี้ ให้ B จะต้องพึ่งพา A

3. B ไม่สามารถหรือปรารถนาที่จะใช้กำลังบังคับเอาสิ่งที่ B ต้องการจาก A ได้

4. B ยังไม่เปลี่ยนใจ หรือยังถือว่าสิ่งที่เป็นทรัพยากรที่เขาต้องการนั้นยังเป็นสิ่งที่มีค่าเสมอเป็นที่น่าสังเกตว่าทั้ง Homans และ Blau มองว่าอำนาจนั้นแปรผันตามสิ่งที่เรียกว่าความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยนที่มีทรัพยากรที่จำเป็น เป็นตัวกระตุ้นหรือสิ่งเร้าในการแลกเปลี่ยนซึ่งจะเป็นตัวแปรอิสระตั้งนั้นการศึกษาวิจัยที่เกี่ยวกับอำนาจและอิทธิพลทางการเมือง ถ้าหากใช้ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนมาอธิบายร่วมด้วยแล้วนั้น เราจำเป็นที่จะต้องพิจารณาการเมืองในลักษณะของกระบวนการที่มีทรัพยากรที่จำเป็นหรือทรัพยากรทางการเมืองเป็นตัวแปรอิสระ หรือเป็นตัวกระตุ้นขณะที่ตัวความสัมพันธ์ หรือลักษณะของความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยนจะเป็นตัวผลักดันที่จะก่อให้เกิดอำนาจและอิทธิพลในรูปแบบที่แตกต่างกันไป (ตัวแปรตาม)

นิยามอำนาจของ Homans นั้นใกล้เคียงกับนิยามอำนาจของ Dahl เป็นอย่างยิ่ง ส่วนนิยามอำนาจของ Blau นั้น เน้นที่การควบคุมและเป็นเจ้าของทรัพยากรที่จำเป็น (ทรัพยากรทางการเมือง) มากกว่านั้นคือ การให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ส่งเสริมให้บุคคลมีอิทธิพล ในประเด็นนี้ เห็นว่ามีสาเหตุมาจากกรณีดังต่อไปนี้ (Dahl, 1983)

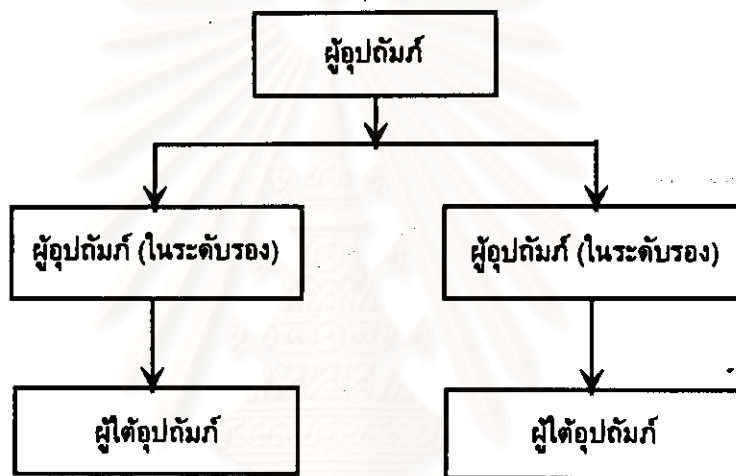
1. บุคคลนั้นมีทรัพยากรทางการเมือง (political resources) อยู่ในความครอบครองมากกว่าบุคคลอื่น

2. แม้จะมีทรัพยากรทางการเมืองอยู่ในความครอบครองเท่ากัน บุคคลบางคนใช้ทรัพยากรทางการเมืองมากกว่าคนอื่น ทำให้บุคคลนั้นมีอิทธิพลทางการเมืองเหนือกว่าบุคคลอื่น



3. แม้จะมีทรัพยากรทางการเมืองอยู่ในความครอบครองเท่ากัน บุคคลบางคนสามารถใช้ทรัพยากรทางการเมืองได้ชำนาญหรือมีประสิทธิภาพมากกว่าบุคคลอื่น

เสนีย์ ใช้ทฤษฎีเกี่ยวกับชนชั้นนำระบบอุปถัมภ์ และทฤษฎีการแลกเปลี่ยนทางสังคม มาเป็นทฤษฎีหลักในการอธิบาย โดยมองว่าชนชั้นนำที่ศึกษานี้คือหัวคะแนนที่เป็นนักธุรกิจในปัจจุบัน โดยได้เทียบกับโครงสร้างความสัมพันธ์ในระบบอุปถัมภ์ในแบบปิรามิด (เสนีย์, 2532 : หน้า 70-74)



รูปที่ 2.1 โครงสร้างความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์

จากรูปที่ 2.1 พบว่า เสนีย์ไม่ได้แบ่งแยกให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ชนชั้นนำและผู้อุปถัมภ์นั้นแตกต่างกันอย่างไร มีปัจจัยอะไรที่อธิบายความคล้ายคลึงและแตกต่าง และปัจจัยนั้นคืออะไร ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน เสนีย์อธิบายทฤษฎีการแลกเปลี่ยนโดยเชื่อมโยงกับแนวความคิดโครงข่ายทางสังคม (social network) โดยอธิบายว่า "ตามแนวความคิดนี้ ปฏิสัมพันธ์จะต้องมีโครงสร้างประกอบ และโครงสร้างทางสังคมก็คือ โครงข่ายทางสังคม ซึ่งประกอบไปด้วย กลุ่มของความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยน และปฏิบัติสัมพันธ์ระหว่างกันโดยโยงโครงข่ายและจะมีผู้กระทำ (actors) ตามตำแหน่งบทบาทเพื่อสร้างความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยนกับผู้กระทำหรือบุคคลอื่นๆ ในสังคมและผู้กระทำจะเป็นเพียงจุดๆ หนึ่งในโครงข่ายของความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยน (agents) ดังนั้นโครงข่ายของการแลกเปลี่ยนจะต้องเป็นบุคคลหรือกลุ่มของความสัมพันธ์ตั้งแต่สองคนขึ้นไป"

เสนีย์ เชื่อมโยงทฤษฎีการแลกเปลี่ยนกับแนวความคิดโครงข่ายทางสังคม โดยมองว่า โครงสร้างทางสังคม ก็คือโครงข่ายทางสังคม ในแง่คำอธิบายเสนีย์นำการแลกเปลี่ยนไปใช้อธิบายพฤติกรรมกรรมการลงคะแนนเสียงในแง่ที่ว่า การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างผู้สมัครรับเลือกตั้งและประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งจะพบว่า ผู้เขียนมิได้อธิบายว่า จะใช้ทฤษฎีแลกเปลี่ยนในแนวคิดของใครเป็นหลัก เพราะทฤษฎีนี้เราสามารถมองได้ใน 2 ลักษณะกล่าวคือ

1. ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนในเชิงพฤติกรรมนิยม นักคิดที่สำคัญก็คือ Homans ซึ่งเน้นการวิเคราะห์ในระดับปัจเจกบุคคลที่เป็นหน่วยวิเคราะห์หลัก

2. ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนในเชิงโครงสร้าง นักคิดที่สำคัญก็คือ Blau แม้ Blau จะเริ่มต้นการวิเคราะห์จากระดับเดียวกัน Homans แต่ Blau ก็ได้ขยายขอบข่ายการวิเคราะห์และได้พัฒนาทฤษฎีให้ก้าวไกลออกไปอีก กล่าวคือ พยายามเชื่อมโยงกับแนวการวิเคราะห์ในระดับโครงสร้างสังคมด้วย

เสนีย์ มิได้อธิบายว่า ใช้ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนในการนำมาวิเคราะห์การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างผู้สมัคร กับประชาชนผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งนั้น หยิบยกเอาแนวความคิดไหนมาเป็นหลักในการวิเคราะห์นั้นคือไม่ได้บอกว่า จะวิเคราะห์ในระดับใด หน่วยที่ใช้ในการวิเคราะห์อยู่ในระดับไหนเป็นต้น นอกจากนี้เสนีย์ได้อธิบายการเชื่อมโยงแนวความคิดระบบอุปถัมภ์จากการวิจัยว่าสัมพันธ์กับโครงสร้างอำนาจทั้งสามส่วนอันได้แก่ ผู้อุปถัมภ์ ผู้อุปถัมภ์ในระดับรองและผู้ได้อุปถัมภ์ว่าทั้งสามส่วนนั้นสัมพันธ์กันอย่างไร เป็นแต่เพียงทำแนวความคิดและทฤษฎีดังกล่าวมาอธิบายพฤติกรรมเกี่ยวกับการณรงค์หาเสียงเลือกตั้งที่เน้นในเรื่องความสัมพันธ์ของบุคคลในสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงพฤติกรรม และแบบแผนที่คนมีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน ซึ่งเสนีย์มองว่า เป็นพื้นฐานที่ผู้สมัครรับเลือกตั้งได้ใช้วิธีการใดบ้างในการจูงใจประชาชนให้เลือกตน ซึ่งสรุปได้ว่าสาเหตุที่ทำให้ผู้สมัครไม่ได้รับการเลือกตั้งเพราะ

1. ขาดทรัพยากรทางการเมือง อันได้แก่ อิทธิพลบารมีเงิน ชื่อเสียง
2. ผู้สมัครร่วมคณะแตกแยกในการหาเสียงทำให้การหาเสียงขาดประสิทธิภาพ
3. ขาดความช่วยเหลือจากพรรคการเมืองที่สังกัด
4. วิธีการหาเสียง กระทำได้ในขอบเขตจำกัดทั้งการเงิน เวลา และเทคนิค
5. เขตการเลือกตั้งที่กว้างเกินไป

สมศักดิ์ ศึกษาบทบาททางการเมืองของสมาชิกสภาจังหวัดเชียงใหม่ (สมศักดิ์, 2532) แบ่งแยกให้เห็นลักษณะที่เด่นชัดของระบบอุปถัมภ์ว่ามีคุณลักษณะต่างๆ และได้สรุปวิธีการที่จะแสดงบทบาทของการเป็นผู้อุปถัมภ์ ดังนี้

1. ใช้ปัจจัยที่เป็นวัตถุประสงค์ของ เช่น การให้เงินทอง หรือวัตถุประสงค์ของอื่นช่วยเหลืออนุเคราะห์ผู้อยู่ใต้อุปถัมภ์

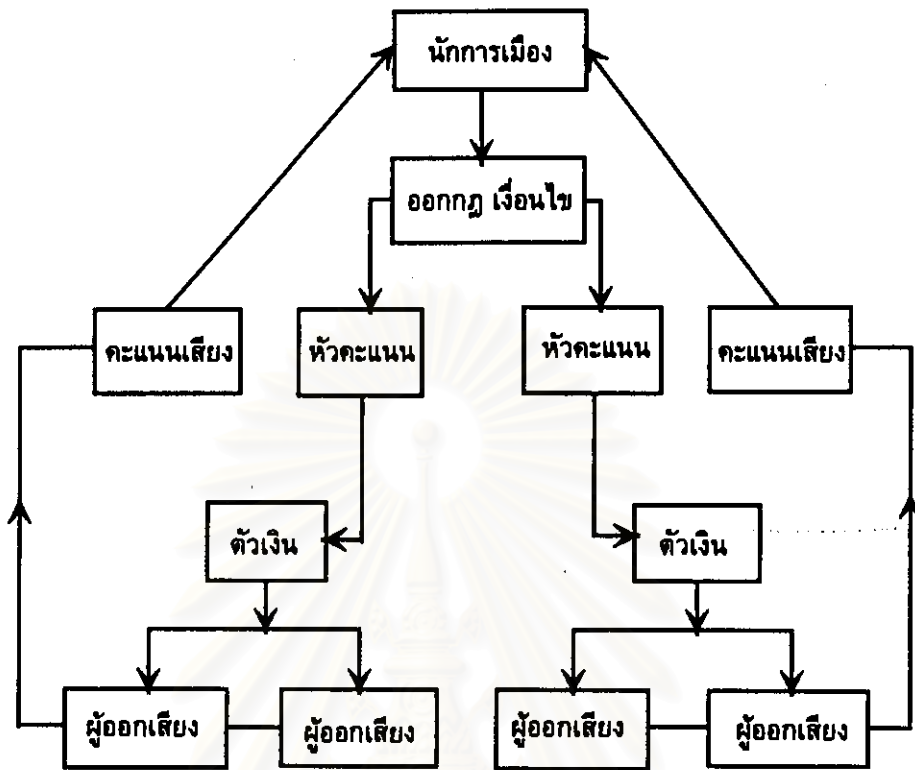
2. ดำเนินวิธีที่ส่งผลในทางด้านจิตวิทยา เช่น ความมีเมตตา กรุณา การให้กำลังใจว่าผู้อุปถัมภ์สามารถเป็นที่พึ่งพาและยึดเหนี่ยวได้ในทางใจต่อผู้ได้อุปถัมภ์

วิธีการทั้งสองดังกล่าวข้างต้นนี้หากผู้ได้อุปถัมภ์ได้รับการตอบสนองทางคุณค่าหรือเป็นไปตามความคาดหวังแล้ว ความสัมพันธ์ในรูปแบบผู้อุปถัมภ์ก็จะยิ่งยืนนานตลอดไปจะพบว่าสมศักดิ์มองว่าระบบอุปถัมภ์เป็นความสัมพันธ์ที่เกิดจากการให้ของผู้อุปถัมภ์แต่เพียงฝ่ายเดียว ไม่ได้บอกว่าผู้ได้อุปถัมภ์จะแสดงบทบาทอย่างไร อะไรคือกระบวนการผลักดันให้ผู้อุปถัมภ์แสดงบทบาทเช่นนั้น นับว่าเป็นการมองภาพหนึ่งของระบบอุปถัมภ์นั่นเอง

### สรุปแนวความคิดเกี่ยวกับอิทธิพลและอำนาจในความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยน

แนวความคิดนี้นำมาใช้การศึกษาในแง่ของการที่นักการเมือง ซึ่งอยู่ในฐานะผู้อุปถัมภ์ได้จัดให้เจ้ามือ (หัวคะแนน) ซึ่งอยู่ในฐานะผู้อุปถัมภ์ในระดับรองของตนเองเปิดโต๊ะรับพนันทายผลการเลือกตั้งได้ตั้งกฎ เงื่อนไข ซึ่งเป็นประโยชน์กับตนเอง และในขณะเดียวกัน กฎ หรือเงื่อนไขนั้นก็จะเป็นประโยชน์ตอบแทนให้กับผู้ใช้ออกเสียงเลือกตั้ง โดยตอบแทนมาในรูปของเงิน ส่วนหัวคะแนนจะได้รับประโยชน์ในรูปแบบต่างๆ แต่นักการเมืองผู้ซึ่งใช้การพนันในการรณรงค์หาเสียงนั้นจะได้รับคะแนนเสียงจากผู้ออกเสียงเลือกตั้งโดยใช้เงินเป็นตัวอิทธิพลและอำนาจในความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยน

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



รูปที่ 2.2 โครงสร้างรูปแบบอิทธิพลและอำนาจในความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยน

### แนวความคิดเกี่ยวกับอำนาจและอิทธิพลในระบบอุปถัมภ์

ทั้ง Scott และ Powell ได้แบ่งแยกลักษณะที่เรียกว่า "ผู้อุปถัมภ์ออกจาก คนกลาง" (broker) และผู้มีอำนาจหรืออิทธิพลไว้อย่างชัดเจน ในประเด็นนี้จะกล่าวถึงลักษณะของความสัมพันธ เชิงอำนาจ และ อิทธิพล ในทัศนะของ Scott และ Powell กล่าวคือ

1. ความไม่เท่าเทียมกันทางสถานภาพและการเป็นเจ้าของหรือควบคุมทรัพยากร
2. การแลกเปลี่ยนที่ทำให้ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด (ที่มีอำนาจ อิทธิพล) ได้รับผลประโยชน์ตอบแทนมากกว่าแต่เพียงฝ่ายเดียว
3. ความสัมพันธ์โดยตรงที่สนิทใกล้ชิด

นอกจากนี้ ยังไม่ได้ชี้ให้เห็นว่าแนวความคิดระบบอุปถัมภ์นี้แตกต่างจากผู้มีอำนาจ และอิทธิพลอย่างไร (สมจิต, 2528)

สมจิต ได้ใช้แนวการวิเคราะห์ โครงสร้างอำนาจของชนชั้นนำ โดยใช้แนววิเคราะห์โครงข่ายทางสังคมและทฤษฎีการแลกเปลี่ยนทางสังคมเป็นกรอบในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์

ระหว่างชนชั้นนำ ความสัมพันธ์ระหว่างชนชั้นนำกับประชาชน และได้อธิบายทฤษฎีการแลกเปลี่ยนที่ใช้ควบคู่กับแนวคิดโครงข่าย (network) ดังนี้ (สมจิต, 2528 : หน้า 181-182)

“ตามแนวคิดโครงข่ายทางสังคมแล้วถือว่า โครงสร้างทางสังคม (social) สามารถเห็นและวิเคราะห์ได้โดยใช้โครงข่ายทางสังคม กล่าวคือ โครงสร้างของสังคมก็คือโครงข่ายทางสังคม ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มของความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยน และปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน โดยในโครงข่ายจะมีผู้กระทำตามตำแหน่ง หรือบทบาทเพื่อสร้างความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยนกับผู้กระทำหรือบุคคลอื่นๆ ในสังคมและผู้กระทำจะเป็นเพียงจุดๆ หนึ่งในโครงข่ายของความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยน ซึ่งอาจจะเป็นความสัมพันธ์มิติเดียวหรือหลายมิติก็ได้ หนึ่งตัวผู้กระทำซึ่งเป็นจุดหนึ่งหรือคนหนึ่งในหลายๆ จุดในโครงข่าย อาจเป็นได้ทั้งตัวบุคคลหรือกลุ่มผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งกระทำหน้าที่เป็นจุดของแลกเปลี่ยน ดังนั้นโครงข่ายของการแลกเปลี่ยนก็คือ สิ่งที่เกิดจากความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยน (exchange relation) ในโครงข่ายทางสังคม โดยเป็นกลุ่มของความสัมพันธ์ตั้งแต่สองกลุ่มขึ้นไป ในทัศนะของนักวิเคราะห์ที่ใช้แนวคิดโครงข่ายทางสังคม ย่อมอาจในสังคมก็สามารถมองได้จากความสัมพันธ์เชิงการแลกเปลี่ยนในหรือระหว่างตำแหน่ง (position) ในข่ายของความสัมพันธ์ได้เพราะว่าอำนาจก็คือหน้าที่ของตำแหน่ง และเป็นความสามารถของบุคคลในการเข้าถึงสิ่งที่มีคุณค่าหรือทรัพยากรที่สำคัญโดยอาศัยตำแหน่งในความสัมพันธ์ภายในองค์การหรือสังคมในการวิเคราะห์เรื่องใครมีอำนาจมากกว่าใคร ในโครงข่ายของความสัมพันธ์ให้ดูที่ว่าตำแหน่งไหนเป็นศูนย์รวมของทรัพยากร หรือผลประโยชน์มากกว่ากัน และเมื่อรู้ว่าตำแหน่งไหนมีอำนาจแล้วจะทำให้ทราบว่าในความสัมพันธ์ทางสังคมนั้นใคร หรือตำแหน่งไหนมีอิทธิพลครอบงำตำแหน่งหรือคนอื่นๆ ในสังคม”

ปัญหาของการใช้แนวความคิดโครงข่ายทางสังคมกับแนวความคิดการแลกเปลี่ยนมาผสมรวมกันเพื่อวิเคราะห์โครงสร้างอำนาจนั้นปัญหาหลักมิได้อยู่ที่ว่าจะวิเคราะห์โครงสร้างอำนาจด้วยแนวคิดทั้งสองนั้นอย่างไร แต่ประเด็นหลักอยู่การนำแนวคิดเชิงทฤษฎีการแลกเปลี่ยนกับแนวคิดโครงข่ายทางสังคมมาวิเคราะห์นั้น สมจิตมิได้บอกว่า ทำไมจึงสามารถที่จะนำแนวคิดทั้งสองมาวิเคราะห์ร่วมกันได้ ทั้งนี้เพราะปัญหาที่จะตามมาหลังจากการนำแนวคิดทั้งสองมาใช้ร่วมกันก็คือ

ในเรื่องระดับของการวิเคราะห์ของแนวคิดทั้งสองที่นำมาวมกันนั้น อยู่ในระดับเดียวกันหรือไม่

หน่วยในการวิเคราะห์ ของแนวคิดในเชิงทฤษฎีของทั้งสองนั้นใกล้เคียงหรือเหมือนกันหรือไม่

บทบาทของแนวความคิดว่าเพราะเหตุใด จึงสามารถที่จะนำแนวความคิดทั้งสองมารวมกันได้ ถ้าจะนำแนวความคิดเห็นในเชิงทฤษฎีใดๆ ก็ตามมาวิเคราะห์ร่วมกันได้นั้นหมายความว่า

ฐานคิดที่จะกำหนดโครงสร้าง หลักการ หรือเนื้อหาหลัก จะต้องคล้ายคลึงกันหรือสอดคล้องกัน และสิ่งนั้นคืออะไรต่อประเด็นปัญหาทั้ง 3 ประการ อันเนื่องมาจากการนำแนวความคิดเชิง ทฤษฎีมาวิเคราะห์ร่วมกัน (สมจิต, 2528) ได้นำแนวความคิดโครงข่ายทางสังคม (social network) มาวิเคราะห์โดยใช้ทฤษฎีบทบาทและทฤษฎีการแลกเปลี่ยน และได้อธิบายและให้เหตุผลว่าทำไมจึงนำแนวคิดเหล่านั้นมาวิเคราะห์ร่วมไว้ว่า "การใช้แนวความคิดข่ายสังคมมาวิเคราะห์ พฤติกรรมทางการเมืองจะต้องมีทฤษฎีอย่างน้อยหนึ่งทฤษฎีมาทำการอธิบาย ทั้งนี้ เพราะแนวความคิดข่ายทางสังคมสั้น เมื่อนำมาใช้วิเคราะห์ข้อมูลทางการเมืองแล้วไม่ได้อธิบายอะไรโดยตัวของตนเองเพราะเป็นเพียงแนวความคิดหรือเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมและจัดระเบียบข้อมูล ไม่ใช่ทฤษฎีแนวความคิดนั้น โดยตัวของมันเองไม่ได้อธิบายพฤติกรรมขณะที่ทฤษฎีทำหน้าที่อธิบายพฤติกรรมอย่างไรก็ตามทฤษฎีก็ไม่สามารถที่จะอธิบายพฤติกรรมได้ ถ้าไม่มีความคิดเป็นสื่อในการจัดระเบียบข้อมูล (สมจิต, 2528)

นิคม ได้นำความคิดโครงข่ายทางสังคม (social network) และแนวความคิดการแลกเปลี่ยน (exchange theory) วิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงอำนาจของแต่ละชุมชนซึ่งรวมเรียกว่า โครงสร้างอำนาจ นั่นคือ การนำแนวความคิดโครงข่ายทางสังคมมาวิเคราะห์ควบคู่กับทฤษฎีการแลกเปลี่ยน จะพบว่าแนวทางการอธิบายนั้นคล้ายคลึงกับสมจิต นั่นคือนิคมอธิบายการแลกเปลี่ยนว่า "แนวความคิดของกลุ่มแลกเปลี่ยนนั้นมองว่า การกระทำของมนุษย์จะตัดสินใจอย่างมีเหตุผลภายใต้ข้อมูลข่าวสารที่รับรู้ที่มีอยู่อย่างจำกัด และมองว่ามนุษย์จะกระทำเพื่อผลประโยชน์ส่วนตัว ในการแลกเปลี่ยนทางสังคมนี้เป็นการกระทำโดยสมัครใจของบุคคลที่ถูกจูงใจโดยผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากผู้อื่น ดังนั้นการแลกเปลี่ยนทางผลประโยชน์จึงเป็นกลไกอันหนึ่งที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์ทางสังคม ซึ่งจะเพิ่มขึ้นหรือลดลง เมื่อคู่สัมพันธ์มีการสองต่อสองและมี ความผูกพันทางใจต่อกัน" จะพบว่า แนวทางการให้คำอธิบายนั้นใกล้เคียงกับผู้อื่นที่ได้กล่าวถึง มาก่อน เป็นคำอธิบายโดยทั่วๆ ไป ไม่เฉพาะเจาะจง และเช่นเดียวกับสมจิตที่มีคำอธิบายว่า ทำไมจึงสามารถที่จะนำแนวความคิดทางสังคม มาวิเคราะห์ควบคู่กับทฤษฎีการแลกเปลี่ยนได้ ซึ่งนับได้ว่าเป็นปัญหาในเชิงระเบียบวิธีการวิจัยประการหนึ่ง (นิคม, 2531)

ชาติชาย ณ เชียงใหม่ มองว่ากลุ่มอุปถัมภ์ในสังคมชนบทมีอยู่ 2 ระดับ คือ ระดับกลุ่มผู้นำท้องถิ่นที่มีผู้อุปถัมภ์ประกอบไปด้วยข้าราชการและพ่อค้าที่มีอิทธิพลและกลุ่มชาวบ้านยากจนที่มีผู้อุปถัมภ์ประกอบไปด้วยญาติ พี่น้อง ในหมู่บ้านและชุมชนภายใต้ความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำกับบุคคลภายนอกที่มีอิทธิพล ทำให้ผู้นำท้องถิ่นสามารถใช้บทบาทฐานะคนกลางในการที่เพิ่มพูนอำนาจอิทธิพลและฐานะของตนภายในหมู่บ้านอย่างเปิดเผย ดังนั้นจึงเป็นแรงกดดันที่ทำให้คนยากจนเหล่านี้แสวงหาความคุ้มครองจากบุคคลที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจและอำนาจเหนือกว่าตน สภาพการณ์เช่นนี้ยิ่งส่งเสริมให้มีความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ในหมู่บ้านยิ่งขึ้น (ชาติชาย, 2528 : หน้า 27-80)

อคิน รพีพัฒน์ มองว่า สังคมไทยมีความสัมพันธ์แบบลูกน้องและลูกพี่หรือแบบผู้ใหญ่-ผู้น้อยนั่นคือ ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ตั้งอยู่บนรากฐานแห่งความไม่เสมอภาคในการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ (ไม่ว่าจะเป็นในทางเศรษฐกิจ การเมืองหรือสังคมก็ตาม) ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์นี้จะมีการจัดกลุ่มเป็นลักษณะของกลุ่มอุปถัมภ์ ซึ่งก็จะมีการจัดสมาชิกของกลุ่มลดหลั่นกันเป็นชั้น เราจะพบว่าความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์หรือกลุ่มอุปถัมภ์นี้รวมอยู่ในโครงสร้างของระบบราชการมาโดยตลอด ผลตอบแทนระหว่างผู้อุปถัมภ์ ข้าราชการหรือขุนนาง (ผู้อุปถัมภ์) จึงให้ความคุ้มครองแก่ไพร่ (ผู้ใต้อุปถัมภ์) จากภัยที่เกิดจากรัฐและคนอื่น ๆ หรืออาจช่วยให้ไพร่มีตำแหน่งสูงขึ้น และมีอำนาจมากขึ้นลักษณะดังที่ได้อธิบายไว้นี้ อคินเรียกว่า เป็นความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ที่เป็นทางการ นอกจากนี้ (อคิน, 2527 : หน้า 279) ยังได้ชี้ให้เห็นถึงความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ที่ไม่เป็นทางการอีกว่ามีลักษณะดังนี้ (อคิน, 2521 : หน้า 271)

*"...ความสัมพันธ์ระหว่างไพร่กับนายดังที่เคยได้อธิบายมาแล้วว่า มีความโน้มเอียงในด้านความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ เพื่อหลีกเลี่ยงการกดขี่ และเพื่อเป็นการได้รับความช่วยเหลือไพร่พยายามที่จะให้ได้รับความอุปถัมภ์จากนายด้วยการส่งของกำนัลมาให้อย่างสม่ำเสมอ เมื่อไพร่สามารถเข้ากับนายได้ดีไพร่อาจจะแสวงหาการเป็นผู้ใต้อุปถัมภ์ของผู้อื่น ซึ่งมีตำแหน่งสูงกว่านายของตน ลักษณะของความสัมพันธ์แบบผู้ใหญ่ผู้น้อยนั้น ช่วยทำให้เกิดความสัมพันธ์แบบผู้ใต้อุปถัมภ์ที่มีฐานะตำแหน่งสูงกว่านายของไพร่และจะสามารถช่วยไพร่ได้หลายทาง"*

อคิน ได้ชี้ปัญหาที่ยังเป็นข้อถกเถียงกันอยู่ที่ว่า มาตรฐานการแบ่งชนชั้นที่ใช้อำนาจอันเกิดจากตำแหน่งราชการนั้นได้เปลี่ยนไปเป็นทรัพย์สินเงินทองของพ่อค้าไป หรือไม่เพราะปรากฏว่า ผู้นำกลุ่มอุปถัมภ์มักจะได้แก่ผู้ที่มีทรัพย์สินเงินทองครอบครว้ในฐานะที่เป็นหุ้นจำลอง "กลุ่มอุปถัมภ์" ได้ก่อสิทธิพอบกครองลูกของ ไทย (Thai paternalism) ขึ้น ผู้ใหญ่หรือหัวหน้าที่ดีของ "กลุ่มผู้อุปถัมภ์" ได้แก่ ผู้ใหญ่หรือผู้นำ ซึ่งปกป้องผู้ใต้อุปถัมภ์ และแจกจ่ายผลประโยชน์ต่างๆ ให้แก่ผู้ใต้อุปถัมภ์โดยทั่วหน้ากัน (อคิน, 2521)

เมื่อพิจารณาสังคมชนบท พ่อค้า หรือนักการเมืองจะเข้าไปมีกลุ่มอุปถัมภ์ในหมู่บ้านและตำบล ซึ่งจะมีอยู่หลายกลุ่มอุปถัมภ์ จะเป็นหมู่เป็นเหล่า (faction) ชัดแจ้งซึ่งกันและกัน เป็นต้น

อคิน รพีพัฒน์ (อคิน, 2521) ระบุว่า เมื่อมองระบบอุปถัมภ์ในเชิงโครงสร้างสังคมในระบบศักดินานั้น จะเน้นในลักษณะที่ว่าเป็นความสัมพันธ์ที่ไม่เท่าเทียมกันทั้งในแง่สถานภาพทางสังคม เศรษฐกิจ และผลตอบแทนที่แต่ละฝ่ายได้รับ เมื่อศึกษาลักษณะอุปถัมภ์ของสังคมสลัมวัดญวนสะพานขาว ซึ่ง กนก ได้กล่าวถึงงานของอคินนี้ว่า "อาจารย์อคินชี้ให้เห็นว่า สังคมทุกสังคมมีโครงสร้างในตัวของมันเอง และโครงสร้างเป็นตัวสำคัญในการกำหนดความสัมพันธ์ของส่วนต่างๆ ในสังคมจนถึงการกระทำของคนในสังคมโครงสร้างของสังคมสลัมวัดญวนสะพาน

ขาว ตามสายตาของอาจารย์ อคินมีลักษณะเป็นโครงสร้างแบบอุปถัมภ์... และที่สำคัญก็คือ ความสำคัญตามระบบอุปถัมภ์เป็นความสัมพันธ์ที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นหลัก (กนก, 2529 : หน้า 7) อาจารย์ อคิน เน้นลักษณะความสัมพันธ์ส่วนตัวว่าเป็นลักษณะสำคัญด้วยเช่นกัน นั่นคือ "ในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่พนักงาน ข้าราชการ คนครอกได้รู้สึกถึงความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นสิ่งจำเป็น ถ้าไม่มีความสัมพันธ์ส่วนตัวเขาจะไม่ได้รับบริการจากรัฐ จะได้รับแต่การดูถูกเหยียดหยาม" (กนก, 2529 : หน้า 18)

นอกจากนี้ อคิน ได้ขยายแนวความคิดเพิ่มเติมต่อประเด็นปัญหาที่ว่า เมื่อมีกลุ่มอุปถัมภ์ขึ้นหลายๆ กลุ่มก็จะเกิดปัญหาการขัดแย้งกันตามมา ความขัดแย้งระหว่างกลุ่มอุปถัมภ์นั้นหาได้เป็นเป้าหมายในตัวเองของระบบอุปถัมภ์ไม่ เป็นแต่เพียงผลกระทบจากการเกิดกลุ่มอุปถัมภ์หลายๆ กลุ่มความขัดแย้งจะไม่เกิดถ้าหากว่ามีกลุ่มอุปถัมภ์ใด หรือผู้อุปถัมภ์ใดก็ตาม สามารถที่จะประนีประนอม (ผลประโยชน์ อำนาจ เกียรติภูมิ เป็นต้น) ให้กลุ่มอุปถัมภ์อื่นๆ ได้รับผลประโยชน์เชิงทดแทนที่ผู้อุปถัมภ์ของกลุ่มนั้นๆ ให้ได้ไม่เพียงพอ หรือให้การสนับสนุนช่วยเหลือผู้อุปถัมภ์ด้วยกัน เป็นต้น โดยนัยนี้เท่ากับว่าแม่ลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างผู้อุปถัมภ์ กับผู้รับอุปถัมภ์ นอกจากจะเป็นความสัมพันธ์ในเชิงแนวดิ่ง (vertical) แล้วความสัมพันธ์ที่นำจะนำไปสู่การประนีประนอมผลประโยชน์ที่จะไม่นำไปสู่การขัดแย้งกันระหว่างกลุ่มผู้อุปถัมภ์นั้นจะเป็นลักษณะของความสัมพันธ์ในแนวราบ (horizontal relationship) นั่นคือระหว่างผู้อุปถัมภ์ซึ่งมีสถานภาพทางเศรษฐกิจ สังคมเท่าๆ กันหรือใกล้เคียงกันดังที่กล่าวมาจึงนำไปสู่ความคิดที่ว่าเราสามารถพิจารณาความสัมพันธ์ในเชิงอุปถัมภ์ได้ในสองมิติกล่าวคือ ในแนวดิ่งและแนวราบ ผลของความสัมพันธ์ที่ต่างมิติกันก็ทำให้ความสัมพันธ์แตกต่างกันดังได้กล่าวไว้แล้ว

อคิน มองการกำเนิดของระบบอุปถัมภ์ในเชิงพัฒนาการทางประวัติศาสตร์ของสังคมไทย ค้นพบว่า แม้จริงระบบนี้พัฒนาจากระบบศักดินา ซึ่งมีข้าราชการหรือขุนนางเป็นผู้อุปถัมภ์ โพรเป็นผู้ใต้อุปถัมภ์ เราเรียกแนวทางการวิเคราะห์ของอคินว่า เป็นลักษณะเชิงโครงสร้างนั่นคือ โครงสร้างและการจัดโครงสร้างของสังคมไทยเป็นตัวกำหนด หรือก่อให้เกิดความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ขึ้นมา ดังนั้นระดับการวิเคราะห์จึงน่าจะเป็นระดับมหภาคเป็นหลัก แต่ทว่า อคิน ได้เชื่อมโยงการมองเชิงโครงสร้างสังคม (ระดับมหภาค) เข้าสู่โครงสร้างในระดับจุลภาค อันได้แก่สถาบันครอบครัวในลักษณะของการเป็นหุ้นจำลอง และหมู่บ้านลักษณะเด่นๆ ที่อคินเห็นว่าเป็นลักษณะของระบบอุปถัมภ์ (มองจากโครงสร้างเป็นหลัก)

จากการแบ่งชนชั้นตามโครงสร้างของสังคม ทำให้เกิดความแตกต่างทางด้านสถานภาพ (ไม่ว่าจะเป็นอำนาจหน้าที่ทางราชการ ตำแหน่ง หรือทรัพย์สินเงินทอง) พิจารณาเชิงประวัติศาสตร์โครงสร้างในระบบราชการ จึงทำให้การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์มีลักษณะที่ผู้อุปถัมภ์ให้สิ่งที่เป็นนามธรรม อันได้แก่ การปกป้องคุ้มครองความมั่นคงเป็นหลัก ส่วนผู้ใต้อุปถัมภ์ให้สิ่งที่เป็นรูปธรรม เช่นสิ่งของที่เป็นกำนัล ประเด็นนี้น่าจะหยิบยกนำมาถกเถียงกันว่า



ถ้ากลุ่มของผู้อุปถัมภ์เปลี่ยนไปจากข้าราชการไปเป็นพ่อค่านายทุนเจ้าของที่ดิน (ซึ่งไม่ได้มีรากฐานมาจากตำแหน่งทางราชการ) แล้วสิ่งที่ผู้อุปถัมภ์ให้แก่ผู้อุปถัมภ์นั้นน่าจะได้แก่สิ่งที่เป็นรูปธรรม (ในเชิงเศรษฐกิจ) หรือจะเป็นในเชิงนามธรรม และสิ่งที่ผู้ได้อุปถัมภ์ตอบแทนแก่ผู้อุปถัมภ์นั้น จะแตกต่างจากในระบบเดิมอย่างไรก็ตามการชี้ให้เห็นถึงลักษณะที่เรียกว่า ผู้อุปถัมภ์ของอิตินก็ยังค่อนข้างจะกำกวมในแง่ที่ว่าเราจะแยกลักษณะของผู้มีอำนาจ อิทธิพล ออกจากผู้อุปถัมภ์ได้อย่างไรถึงจะเห็นข้อแตกต่างที่ชัดเจน จะแตกต่างจากในระบบเดิมอย่างไรแต่เมื่อพิจารณาถึงจุดกำเนิดของระบบอุปถัมภ์ที่อิตินได้ชี้ให้เห็นว่า เกิดมาจากความสัมพันธ์ของโครงสร้างทางชนชั้นที่จะเป็นตัวกำหนดความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์นั้น ปัญหาอยู่ที่การมองโครงสร้างทางชนชั้นในสังคมที่เป็นตัวกำหนดความสัมพันธ์ในเชิงอุปถัมภ์นี้ หมายความว่าอย่างไร แต่ดูเหมือนว่าแนวความคิดของอิตินในเรื่องที่เกี่ยวกับโครงสร้างทางชนชั้นนี้ ลักษณะของการวิเคราะห์จะคล้ายคลึงกับพวกโครงสร้างหน้าที่นิยมกล่าวคือ จุดเริ่มต้นในการวิเคราะห์มักจะเริ่มต้นโครงสร้างทางสังคม (ไม่ว่าจะเป็นในระดับไหนก็ตาม) ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ของอิตินจึงมองที่ว่า โครงสร้างทางชนชั้นสังคมในระบบศักดินานี้เป็นอย่างไร ลักษณะการแบ่งชนชั้นเชิงโครงสร้างได้กำหนดหน้าที่ ขอบเขต ความสัมพันธ์ของสมาชิกในสังคมอย่างไรในประเด็นนี้แนวความคิดวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของสมาชิกในสังคมของอิตินจึงแตกต่างจากพวกปัจเจกนิยมอย่างเห็นได้ชัด

นอกจากอิตินจะมองว่าความสัมพันธ์ในเชิงอุปถัมภ์ของไทยนั้น มีผลเนื่องมาจากโครงสร้างทางชนชั้นของสังคมแล้ว มีผู้ที่คิดเห็นคล้ายคลึงกัน เช่น Clark D. Neher เห็นว่าลักษณะที่เรียกว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้อุปถัมภ์กับผู้ได้อุปถัมภ์ (Neher, 1974 : pp.2-3) (superior-subordinate relationships) นั้นเป็นส่วนประกอบที่สำคัญและเด่นชัดของโครงสร้างทางสังคมไทย นั่นคือเมื่อเกิดปฏิสัมพันธ์ของทั้งสองฝ่าย ฝ่ายที่อาวุโสกว่า มั่งคั่งร่ำรวยกว่า มีการศึกษาที่ดีกว่า หรืออยู่ในตำแหน่งที่สูงกว่าก็อยู่ในสถานภาพของผู้อุปถัมภ์ไปโดยปริยาย อย่างไรก็ตาม Neher เห็นว่า โดยตัวของโครงสร้างการแบ่งชนชั้นในเชิงสถานภาพทางสังคม ทั้งสองระดับที่กล่าวถึงมานั้นหาใช่ตัวที่กำหนดให้ระบบอุปถัมภ์ดำรงอยู่ได้ไม่ แต่ทว่าเป็นเพราะลักษณะแบบแผนของความสัมพันธ์ในเชิงอุปถัมภ์ที่จะทำให้ระบบนี้ดำรงอยู่ได้ อันได้แก่ลักษณะของความสัมพันธ์ที่ทำให้ผู้อุปถัมภ์ได้รับการคาดหวังว่าจะสงสารเห็นอกเห็นใจ มีความกรุณาให้การช่วยเหลือปกป้องคุ้มครอง แก่ผู้ได้การอุปถัมภ์ในทำนองเดียวกัน ผู้ได้อุปถัมภ์ก็ได้รับการคาดหวังว่า จะให้การสนับสนุนในการกิจการงานของผู้อุปถัมภ์ในกิจการงานของผู้อุปถัมภ์ให้ดำเนินการไปอย่างสะดวกราบรื่นหรือประสบปัญหาน้อยที่สุดนั่นเองนอกจากนี้ Neher ยังชี้ให้เห็นว่าทำไมความสัมพันธ์ระหว่างผู้อุปถัมภ์จึงจะกลายมาเป็นความสัมพันธ์ในเชิงอำนาจและอิทธิพล ซึ่งเห็นว่าไม่จำเป็นที่ความสัมพันธ์ระหว่างผู้อุปถัมภ์กับผู้ได้อุปถัมภ์ก็จะอยู่ในภาวะสมดุลเสมอไป Neher มองว่า ความสัมพันธ์ในเชิงอุปถัมภ์ที่จะกลายเป็นความสัมพันธ์ใน

เชิงอำนาจนั้นเกิดจากภาวะการขาดสมดุลของทรัพยากรกับความต้องการ กล่าวคือ ชาวบ้านนี้ จะมีความต้องการอย่างกว้างขวาง แต่ที่สามารถควบคุมหรือเป็นเจ้าของทรัพยากรได้เพียงเล็กน้อยเท่านั้น ดังนั้นผู้ที่สามารถจัดหาทรัพยากรมาตอบสนองต่อความต้องการของเขาเหล่านั้น ก็จะมีอำนาจเหนือกว่า ซึ่งก็คือ ผู้อุปถัมภ์นั่นเองเป็นที่น่าสังเกตว่า นอกเหนือจากที่ Neher เห็นว่าความสัมพันธ์ในเชิงอุปถัมภ์จะเป็นส่วนหนึ่งของโครงสร้างสังคมไทย (ซึ่งยังไม่ก่อให้เกิดความสัมพันธ์เชิงอำนาจและอิทธิพลขึ้นมา) ยังได้เสนอว่าภาวะที่ขาดดุลยภาพระหว่างทรัพยากร กับ ความต้องการนั่นเองที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ก่อให้เกิดเป็นความสัมพันธ์ในเชิงอำนาจและอิทธิพลขึ้นมา ก็เท่ากับว่าถ้าในการวิเคราะห์ถึงอำนาจ และอิทธิพลของผู้อุปถัมภ์ จึงจำเป็นที่จะต้องนำแนวความคิดเรื่องทรัพยากร (ทางการเมือง) มาวิเคราะห์ร่วมด้วย

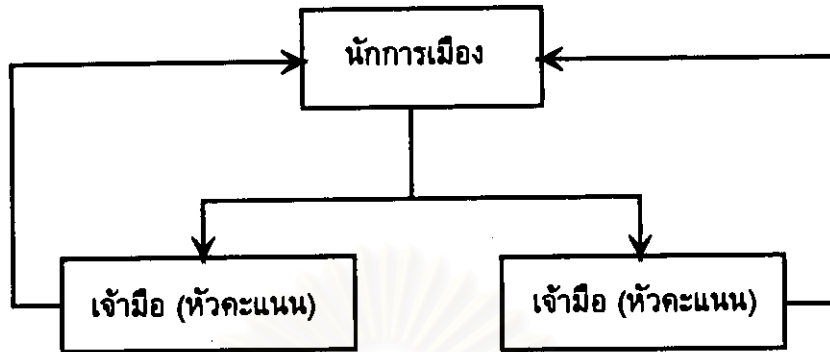
### สรุปแนวความคิดเกี่ยวกับอำนาจและอิทธิพลในระบบอุปถัมภ์

กล่าวโดยสรุป แนวความคิดนี้นำมาใช้ในการศึกษาในแง่ของการที่นักการเมืองผู้รณรงค์หาเสียงเลือกตั้งนี้มีอำนาจและอิทธิพลในระบบอุปถัมภ์เหนือเจ้ามือผู้รับพนัน (หัวคะแนน) โดยอาจจะมาในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

1. ตามแนวความคิดของ อคิน มองว่า สังคมไทยมีความสัมพันธ์แบบลูกน้องและลูกพี่หรือผู้ใหญ่กับผู้ผู้น้อย
2. ตามแนวความคิดของ ชาดิชาย มองว่า กลุ่มอุปถัมภ์ในชนบทมี 2 ระดับ คือ ระดับกลุ่มผู้นำท้องถิ่น ที่มีผู้อุปถัมภ์ประกอบไปด้วยข้าราชการและพ่อค้าที่มีอิทธิพล และกลุ่มชาวบ้านยากจนที่มีผู้อุปถัมภ์ประกอบไปด้วยญาติพี่น้อง

อย่างไรก็ตาม การศึกษานี้จะขอเน้นเฉพาะนักการเมืองที่มีอำนาจและอิทธิพลเหนือเจ้ามือ (หัวคะแนน) โดยยอมรับกฎและเงื่อนไข พร้อมปฏิบัติตามที่นักการเมืองสั่งการและเน้นเฉพาะวิธีการพนันขั้นต่อเท่านั้น

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



รูปที่ 2.3 โครงสร้างของอำนาจและอิทธิพลในระบบอุปถัมภ์

### แนวความคิดเกี่ยวกับผู้อุปถัมภ์ ผู้รับการอุปถัมภ์ คนกลาง

แนวความคิด เรื่องความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่จะนำมาวิจัยในครั้งนี้ คือแนวความคิดของ Scott และ Powell ซึ่งทั้งสองคนนี้ได้ให้หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจว่าใครคือผู้อุปถัมภ์ใครคือคนกลาง (broker) ไว้อย่างเด่นชัดกล่าวคือ

ลักษณะผู้อุปถัมภ์ คือ

1. ความไม่เท่าเทียมกันทางสถานภาพ และการเป็นเจ้าของหรือควบคุมทรัพยากร (ผู้ที่เป็นผู้อุปถัมภ์จะสถานภาพสูงกว่า เป็นเจ้าของหรือควบคุมทรัพยากรได้มากกว่า)
2. มีการแลกเปลี่ยนในลักษณะของการต่างตอบแทนซึ่งกันและกัน
3. มีความสัมพันธ์กันโดยตรงที่ใกล้ชิด

ผู้อุปถัมภ์จะต้องมีองค์ประกอบทั้ง 3 ประการครบทุกข้อ ถ้าขาดคุณสมบัติในข้อที่ 1 ก็จะมีลักษณะของการเป็น คนกลาง (broker) เป็นต้น

ในลักษณะดังกล่าว มีข้อที่น่าสังเกตว่าทฤษฎีการแลกเปลี่ยนเมื่อนำมาอธิบายร่วมกับตัวแบบความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ก็จะสามารถอธิบายได้ในคุณสมบัติข้อที่ 2 ที่ว่าด้วยลักษณะของความสัมพันธ์ซึ่งเป็นเพียงแง่มุมหนึ่งเท่านั้น ในแง่มุมที่สำคัญๆ ที่มีความหมายโดยนัยก็คือ ผลตอบแทน (reward) หรือในความหมายของทรัพยากรที่ใช้ในการแลกเปลี่ยน หรือที่ Scott เรียกว่า ปัจจัยสำคัญของการแลกเปลี่ยน (elements of exchange) ที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้ บางครั้งสามารถใช้แทนกันได้ระหว่างผลตอบแทน (reward) ทรัพยากรทางการเมือง (political

resource) หรือปัจจัยที่ใช้ในการแลกเปลี่ยน (elements of exchange) ทั้งนี้เพราะเรานำทฤษฎีการแลกเปลี่ยนมาอธิบายความคู่กับตัวแบบความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์

กาญจนา กล่าวสรุปไว้ว่า ระบบอุปถัมภ์นั้นเป็นความสัมพันธ์ทางสังคมที่มีการแลกเปลี่ยนกันอย่างไม่เท่าเทียมกันระหว่างสองกลุ่ม และเป็นความสัมพันธ์ที่การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ไม่มีลักษณะต่างตอบแทน (unreciprocal) กล่าวคือ สิ่งที่เจ้านายมอบให้เป็นการคุ้มครองที่มีลักษณะ "ประทานมาด้วยความกรุณา" แต่สิ่งที่ลูกน้องเสนอให้มีลักษณะเป็นการ "ตอบแทนบุญคุณ" ในการดำรงรักษาระบบนี้มีอุดมการณ์ที่แสดงให้เห็นว่าระบบอุปถัมภ์เป็นไปตามธรรมชาติและสังคมพัฒนาเป็นระบบใหม่ที่เน้นการแข่งขันมากกว่าอำนาจศักดิ์สิทธิ์ของเจ้านาย ระบบอุปถัมภ์สมัยใหม่ ก็ได้มีการปรับปรุงให้สอดคล้องกับหลักการแข่งขัน โดยเจ้านายใช้กลไก 2 อย่างคือ (กาญจนา, 2527 : หน้า 100)

1. สร้างความรู้สึกให้เกิดในหมู่ผู้น้อยว่า ตนเองได้รับความกรุณา หรือโปรดปรานเป็นพิเศษ

2. จัดลำดับชั้นของอภิสิทธิ์ ในลักษณะการแลกเปลี่ยน คือ ถ้าใครซื่อสัตย์มากก็จะได้รับรางวัลตอบแทนมาก เจ้าของที่ดินจะยกใครคนใดคนหนึ่งขึ้นมาอยู่เหนือคนอื่นเมื่อคนๆ นั้นแสดงความซื่อสัตย์ออกมามาก ตำแหน่งอภิสิทธิ์นี้มีอยู่เสมอ แต่ตัวบุคคลจะผลัดเปลี่ยนเวียนกันไป เพื่อให้เกิดความแข่งขันในหมู่ผู้น้อย ผลที่ตามมาของระบบอุปถัมภ์ล้วนแต่สร้างผลในด้านลบให้แก่จิตสำนึกผู้น้อย คือ ความคิดที่ว่าตนเองไม่ได้ถูกกตัญญู และมองผู้กตัญญูขึ้นนั้นเป็นผู้มีพระคุณ ตนเองมีหน้าที่กตัญญู (กาญจนา, 2527 : หน้า 100)

กล่าวโดยสรุป กาญจนามองว่า ระบบนี้ดำรงอยู่ได้ก็เพราะจิตสำนึกที่ผิด หรือจิตสำนึกที่จอมปลอม ที่จะเป็นกลไกผลักดันให้ระบบอุปถัมภ์คงอยู่ได้ลักษณะความสัมพันธ์ที่เห็นเด่นชัดก็คือเป็นแนวตั้งอันเนื่องมาจากความแตกต่างในทางสถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ ส่วนลักษณะของการแลกเปลี่ยนนั้นจะไม่มีลักษณะของการต่างตอบแทนซึ่งกันและกันแต่ทว่ามีฝ่ายเดียวเท่านั้นที่ได้รับผลประโยชน์ กล่าวคือ ผู้อุปถัมภ์จะให้สิ่งที่เป็นนามธรรม (ในลักษณะของ intrinsic reward) ขณะที่ผู้ใ้อุปถัมภ์จะตอบสนองในสิ่งที่เป็นรูปธรรม (ในลักษณะของ extrinsic reward) ซึ่งประเด็นเรื่องสิ่งของที่แลกเปลี่ยนนี้เห็นตรงข้ามกับ Scott และ Powell นั่นเอง

พิชาย มองว่า ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ เป็นความสัมพันธ์ที่มีลักษณะสองด้านที่ขัดแย้งกันอยู่ในตัวเอง ด้านหนึ่งดูเหมือนว่าจะเป็นความสัมพันธ์ที่ช่วยเหลือเกื้อกูลกันระหว่างคนสองกลุ่ม คือ ผู้อุปถัมภ์ จะให้ความคุ้มครองช่วยเหลือ เมื่อยามผู้ใ้อุปถัมภ์ของตนเดือดร้อนและคอยแจกจ่ายผลประโยชน์ให้อย่างเป็นธรรมในขณะที่ผู้ใ้อุปถัมภ์ จะต้องให้ความซื่อสัตย์ความจงรักภักดี การรับใช้แก่เจ้านายของตน แต่ในอีกด้านหนึ่งของระบบอุปถัมภ์นั้นแสดงให้เห็นถึงการเอาเปรียบของเจ้าหน้าที่ที่มีต่อลูกน้อง กล่าวคือ เจ้านายจะให้สิ่งที่เป็น นามธรรม แก่ลูกน้อง

เช่นการยกย่อง การคุ้มครอง หรือการให้เช่าที่ดินทำกิน การให้กู้ยืมเงินตรา ส่วนลูกน้องก็ต้องรับใช้ด้านแรงงาน หรือต้องเสียค่าเช่าที่ทำกิน หรือดอกเบี้ยในอัตราที่สูง ทั้งๆ ที่เป็นเช่นนี้ ลูกน้องกลับไม่รู้สึกที่ตนเองถูกขูดรีด แต่กลับรู้สึกที่ตนเองได้รับความช่วยเหลือและจะต้องตอบแทนบุญคุณ นี่คือลักษณะสองด้านที่ขัดแย้งกันของระบบอุปถัมภ์และเมื่อพิจารณาโครงสร้างอำนาจภายใต้ระบบอุปถัมภ์เราจะเห็นว่าระบบอุปถัมภ์มีโครงสร้างอำนาจแบบเป็นแนวตั้งมีลำดับชั้นที่แน่นอนในเรื่องตำแหน่งและอำนาจ และมีลักษณะเป็นแบบปิตาธิปไตยของอำนาจ สำหรับผู้ที่เป็่นเจ้านายหรือลูกพี่ในกลุ่่มอุปถัมภ์นั้น มักจะเป็นผู้ที่มีตำแหน่ง ทรัพย์สินและอิทธิพล ยังมีทรัพยากรเหล่านี้มากเท่าใดก็ทำให้กลุ่มอุปถัมภ์มีความเข้มแข็งมากขึ้นเท่ากันจะพบว่าพิชาย นั้นค่อนข้างจะเห็นด้วยกับกาญจนา ในแง่ที่ใช้แนวความคิดเรื่องการเอาวัดเอาเปรียบผลประโยชน์ที่ผู้อุปถัมภ์มีต่อผู้ใ้ดอุปถัมภ์และมองว่าความสัมพันธ์ทั้งผู้ใ้ดอุปถัมภ์และผู้อุปถัมภ์นั้น ไม่มีลักษณะต่างตอบแทน (unreciprocity) ในประเด็นนี้ กาญจนาเห็นแย้งว่า Scott, Powell และที่พิเศษคือ กาญจนาใช้แนวความคิดเรื่องจิตสำนึก อุดมการณ์มาใช้ทดแทนความรู้สึกถูกเอาวัดเอาเปรียบโดยผู้อุปถัมภ์เช่นนี้เองที่ในความคิดของกาญจนาเป็นตัวขับเคลื่อน ผลักดันให้ระบบอุปถัมภ์คงอยู่ได้ในสังคมไทย ปัญหาของการอ้างแนวความคิดเรื่องอุปถัมภ์ จิตสำนึกที่เป็นเรื่องทางจิตใจนี้แต่ขาดปัจจัยทางด้านรูปธรรมมาสนับสนุนนั้นเพียงพอหรือไม่ที่สามารถจะใช้อ้างอิงว่าเป็นตัวผลักดันให้ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์คงอยู่ในสังคมไทย และเราจะทดสอบกับข้อเท็จจริงอย่างไรนี้คือปัญหาหลัก ส่วนพิชายนั้นมองการเอาวัดเอาเปรียบที่ผู้อุปถัมภ์มีต่อผู้ใ้ดอุปถัมภ์ตรงที่ผู้อุปถัมภ์ จะให้สิ่งที่เป็นนามธรรมแก่ลูกน้อง เช่นการยกย่อง คุ้มครอง การให้เช่าที่ทำกิน การให้กู้ยืมเงินตรา จะพบว่าสิ่งเหล่านี้ (ยกเว้นการยกย่อง) หาได้เป็นนามธรรมไม่ เสมือนหนึ่งว่า พิชายต้องการชี้ประเด็นให้เห็นว่าลักษณะของการให้ความช่วยเหลือเชิงนามธรรม กับการตอบแทนเชิงรูปธรรมที่ผู้ใ้ดอุปถัมภ์ให้การรับใช้แรงงานเสียค่าเช่าที่ เป็นต้นนั้น มันเปรียบเทียบกันไม่ได้ เพราะผู้ใ้ดอุปถัมภ์ให้สิ่งตอบแทนที่เป็นรูปธรรม จะเปรียบเทียบกับนามธรรมได้อย่างไร สิ่งที่เป็นนามธรรมที่พิชายอ้างถึงนั้นจะเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้ระบบอุปถัมภ์คงอยู่ในสังคมต่อไป เพราะทำให้ผู้ใ้ดอุปถัมภ์รู้สึกเป็นหนี้บุญคุณต้องตอบแทน (พิชาย, 2532 : หน้า 14)

กล่าวได้ว่า พิชายเห็นขัดแย้งกับนักวิชาการตะวันตก ในทัศนะเรื่องผลประโยชน์ต่างตอบแทน พิชายเห็นว่าผู้ใ้ดอุปถัมภ์เป็นผู้ให้มากกว่าที่ได้รับ จึงก่อให้เกิดการเอาวัดเอาเปรียบของเจ้านายต่อลูกจ้าง ขณะที่สก๊อต (Scott) และ พาวเวล (Powell) เห็นว่าผู้อุปถัมภ์เป็นผู้ให้สิ่งที่เป็นรูปธรรมที่ชัดเจนกว่าแต่เพียงฝ่ายเดียว (unilateral) มากกว่าที่จะได้รับจากผู้ใ้ดอุปถัมภ์นั่นเอง

พิชาย สรุปว่ารูปแบบของความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ในชนบทไทยนั้น มีรูปแบบของความล้มเหลวของความสัมพันธ์ที่สำคัญโดยสรุป 3 ประการ (พิชาย, 2532 : หน้า 27) คือ

1. ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ระหว่างชาวบ้านนายทุนหรือชาวนารวย ซึ่งมีการแลกเปลี่ยนที่ไม่เท่าเทียมกัน โดยมีพื้นฐานมาจากสถานภาพทางเศรษฐกิจ รูปแบบที่เป็นตัวเชื่อมความสัมพันธ์ชนิดนี้ คือ การเช่าที่ การกู้เงิน การจ้างแรงงาน ซึ่งชาวนาที่ยากจนจะต้องพึ่งพานายทุนและชาวนารวย ในความสัมพันธ์แบบนี้ ชาวบ้านที่ยากจนจะรู้สึกว่าคุณเป็นหนี้บุญคุณของผู้อุปถัมภ์ เพราะนายทุนสามารถช่วยเหลือให้ตนเองมีชีวิตอยู่รอดได้ โดยมองข้ามการทุจริตที่นายทุนกระทำต่อตนไป (การทุจริตเหล่านี้ได้แก่ การเก็บค่าเช่าที่และดอกเบี้ยในอัตราสูง และการจ้างแรงงานในอัตราที่ต่ำ) ผลจากการที่ชาวบ้านยากจนต้องพึ่งพาเช่นนี้ทำให้นายทุนและชาวนารวย มีอิทธิพลและอำนาจเหนือชาวบ้าน

2. ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ ระหว่างชาวบ้านกับผู้นำชุมชนที่มีตำแหน่งความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์นี้ จะอยู่บนพื้นฐานของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์และทรัพยากรจากภายนอกที่เข้ามาในหมู่บ้าน และหลักประกันความมั่นคงปลอดภัยตลอดจนการคุ้มครองและความยุติธรรมตามกฎหมาย ผู้อุปถัมภ์ซึ่งอาจจะได้แก่ ผู้มีตำแหน่งต่างๆ ในหมู่บ้านซึ่งเป็นผู้ที่ติดต่อกับระบบราชการทำให้พวกเขาได้อภิสิทธิ์จากระบบราชการ และอภิสิทธิ์เหล่านี้เอง ที่เป็นที่ยึดจุดให้ชาวบ้านเข้ามาเป็นลูกน้อง เนื่องจากความหวังว่าตนเองอาจจะได้รับผลประโยชน์เหล่านี้บ้าง กรณีนี้เห็นได้ชัดเจนว่า โครงการพัฒนาต่างๆ ที่ผู้นำชุมชนรับจากภายนอก และนำมาแบ่งสรรผลประโยชน์ให้กับลูกน้อง ภายใต้สังกัดของตน หรือกรณีที่มีเรื่องมีราวขึ้นภายในหมู่บ้าน ผู้อุปถัมภ์ก็จะคอยช่วยเหลือพรรคพวกลูกน้องของตน ส่วนลูกน้องก็จะตอบแทนด้วยการแสดงความจงรักภักดี และสนับสนุนลูกพี่ของตนเมื่อมีการขัดแย้งกันภายในหมู่บ้าน (ความขัดแย้งกันภายในหมู่บ้าน เช่น การช่วยชิงตำแหน่งกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน หรือการช่วงชิงผลประโยชน์ที่มาจากภายนอก)

3. ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ ระหว่างกลุ่มผู้นำชุมชนกับข้าราชการนักการเมืองและพ่อค้าที่อยู่ภายนอกชุมชน โดยกลุ่มที่มาจากภายนอกเหล่านี้เป็นผู้อุปถัมภ์ ส่วนผู้นำชุมชนเป็นลูกน้องลักษณะของความสัมพันธ์คือ พวกเขาผู้นำชุมชนอาจได้รับผลประโยชน์จากภายนอกเป็นผู้คอยช่วยเหลือและให้การอุปถัมภ์คำชู ส่วนกลุ่มผู้นำชุมชนก็จะให้การสนับสนุนผู้อุปถัมภ์ของตนในเรื่องของผลงาน ในระบบราชการเป็นตัวแทน ในการนำนโยบายจากเบื้องบนลงไปปฏิบัติหรือเป็นตัวแทนในการไปเก็บหนี้สิน (กรณีผู้อุปถัมภ์เป็นนายทุน) หรือเป็นหัวคะแนนในการหาเสียงให้ (ในกรณีที่ผู้อุปถัมภ์เป็นนักการเมือง)

รูปแบบของความสัมพันธ์ทั้ง 3 ชนิดนี้ ไม่สามารถแยกออกจากกันอย่างเด็ดขาด แต่มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันอย่างใกล้ชิด ผู้อุปถัมภ์คนหนึ่งอาจมีสายสัมพันธ์ ในรูปแบบใดแบบหนึ่งหรือทั้งสามรูปแบบเลยก็ได้ แม้พิชายจะพยายามแบ่งแยกความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์จะพบว่า ในรูปแบบแรกอันเป็นความสัมพันธ์ระหว่างชาวบ้านกับนายทุน พิชายมองว่าเป็นการแลกเปลี่ยนที่ไม่เท่าเทียมกัน ผู้อุปถัมภ์จะทุจริตผู้ได้อุปถัมภ์ ทำให้ผู้อุปถัมภ์ต้องพึ่งพิงนายทุน และทำให้นายทุนมีอำนาจและอิทธิพลเหนือชาวบ้านจะพบว่าพิชายอธิบายแนวความคิดระบบอุปถัมภ์ โดยนัยของ

การใช้ทฤษฎีเชิงมาร์กซิสต์มาอธิบายกระบวนการของความสัมพันธ์ จึงให้ภาพของการเอาวัดเอาเปรียบกันจากตัวแบบที่สองและสาม ได้แสดงภาพของการมีผลประโยชน์ต่างตอบแทนซึ่งกันและกัน และท้ายสุดพิชชายมองว่าตัวแบบทั้งสองสามชนิดนี้ไม่สามารถแยกออกจากกันได้อย่างเด็ดขาด แต่มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันอย่างใกล้ชิด ที่ผู้อุปถัมภ์คนหนึ่งอาจมีสายสัมพันธ์ในรูปแบบใดแบบหนึ่งหรือทั้งสามแบบก็ได้เมื่อถึงจุดนี้ปัญหาที่จะตามมาก็คือ เมื่อผู้อุปถัมภ์มีสายสัมพันธ์ทั้งสามรูปแบบแล้ว เราจะอธิบายกระบวนการของความสัมพันธ์ได้อย่างไร จะมีลักษณะเอาวัดเอาเปรียบขูดรีดหรือว่าร่วมมือสนับสนุนซึ่งกันและกัน ลักษณะเช่นนี้เป็นผลมาจากการไม่พยายามที่จะแบ่งแยกหรือหาว่ามีปัจจัยอะไร ที่จะใช้ตัวอธิบายความเป็นผู้อุปถัมภ์ซึ่งจะเป็นตัวแบ่งแยกความแตกต่างระหว่างผู้อุปถัมภ์กับผู้มีอิทธิพล เป็นต้น

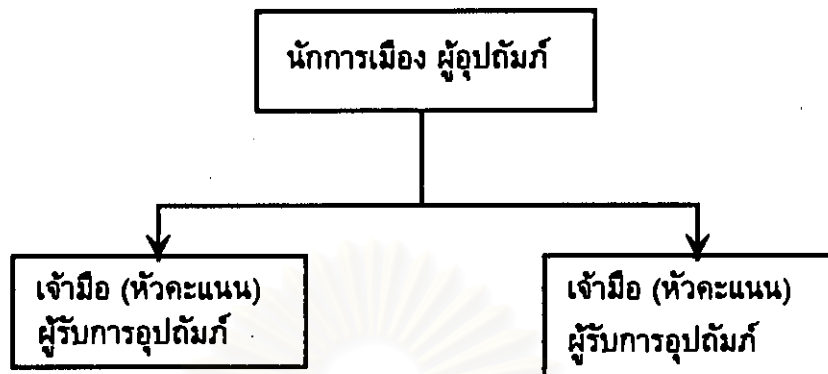
### สรุปแนวความคิดเกี่ยวกับผู้อุปถัมภ์ ผู้รับการอุปถัมภ์ คนกลาง

ตามแนวของความคิดทั้งของ Scott และ Powell ได้มองว่าลักษณะผู้อุปถัมภ์ว่ามีลักษณะสำคัญดังนี้

1. ความไม่เท่าเทียมกันทางสถานภาพและการเป็นเจ้าของหรือควบคุมทรัพยากร (ผู้ที่จะเป็นผู้อุปถัมภ์จะมีสถานภาพสูงกว่าเป็นเจ้าของหรือควบคุมทรัพยากรได้มากกว่า)
2. มีการแลกเปลี่ยนในลักษณะของการตอบแทนซึ่งกันและกัน
3. มีความสัมพันธ์กันโดยตรงที่ใกล้ชิด

ในการศึกษาครั้งนี้มองว่านักการเมืองเป็นผู้อุปถัมภ์โดยมีการแลกเปลี่ยนในลักษณะของการตอบแทนซึ่งกันและกัน หรือมีความสัมพันธ์กันโดยตรงที่ใกล้ชิด ตามแนวความคิดของ Scott และ Powell ซึ่งนักการเมืองจะเป็นผู้ออกกฎและเงื่อนไขของการขายพนันให้กับเจ้ามือ (หัวคะแนน) หรือผู้รับการอุปถัมภ์ และมอบเงินรางวัลให้ ส่วนเจ้ามือ (หัวคะแนน) หรือผู้รับการอุปถัมภ์ก็จะเป็นผู้รับพนันขายผลการเลือกตั้ง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



รูปที่ 2.4 โครงสร้างผู้อุปถัมภ์ ผู้รับการอุปถัมภ์ และคนกลาง

### แนวความคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการแลกเปลี่ยน

ปัจจัยที่ใช้ในการแลกเปลี่ยน มีหลายปัจจัยด้วยกัน ตามแนวคิดของ James C. Scott นั้นมองว่าปัจจัยที่ใช้ในการแลกเปลี่ยนมี 4 ประการดังนี้ (Scott, 1972 : p. 9)

1. ปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีพ (basic means of subsistence) อันได้แก่ทรัพย์สินที่เป็นอสังหาริมทรัพย์ เช่น ที่ดิน (การครอบครองเป็นเจ้าของ) บ้าน และสังหาริมทรัพย์อันได้แก่ เครื่องมือที่ใช้ในการเกษตร การเป็นเจ้าของเทคโนโลยีทางการเกษตร การเป็นเจ้าของแรงงาน และเงินทุน เป็นต้น

2. ปัจจัยทางด้านวิกฤติการณ์ในการดำรงชีพ (subsistence crisis insurance) อันได้แก่ การให้เงินอุดหนุนทุนกู้ยืมทางการเกษตร การให้เงินกู้ยืมในกรณีอื่นๆ เช่น อุบัติเหตุ การเจ็บป่วย การฉุกเฉินครอบครัว เป็นต้น

3. ปัจจัยทางการให้ความคุ้มครองและอิทธิพล (protection and influence) อันได้แก่ การเป็นคนกลางในการไกล่เกลี่ยกรณีพิพาทการยุติกรณีการทะเลาะวิวาท การเป็นผู้ค้ำประกันในกรณีที่เกิดคดีความการช่วยป้องกันเอารัดเอาเปรียบจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ การเป็นผู้ประสานงานเรื่องข่าวสารข้อมูลกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ

4. ปัจจัยการบริการชุมชนหรือบริการสาธารณะ (collective patron services) ได้แก่ การบริจาคเงินเพื่อช่วยเหลือกิจการสาธารณะ เช่น การสร้างถนน การสร้างเขื่อนกั้นน้ำ สร้างและบูรณะวัด โรงเรียน หรือสิ่งก่อสร้างในชุมชน การบริจาคที่ดินเพื่อใช้ในกิจการสาธารณะ การเป็น



เจ้าภาพในงานเลี้ยงงานประเพณีของชุมชน การเป็นผู้จัดการแหล่งช่วยเหลือในการประกันผลิตผลทางการเกษตร เป็นต้น

แนวความคิดเรื่องทรัพยากรทางการเมือง ตามแนวความคิดของ James C. Scott นี้มีลักษณะใกล้เคียงกับที่ Lasswell ทรัพยากรทางการเมืองซึ่งถือได้ว่าเป็นสิ่งที่มีคุณค่า (values) ในสังคมที่บุคคลมุ่งแสวงหาออกเป็น 8 ประการ คือ อำนาจ (power) ความเคารพนับถือ (respect) ความนิยมชมชอบ (affection) ความยุติธรรม (rectitude) ความอยู่ดีกินดี (wellbeing) ความมั่งคั่ง (wealth) ทักษะ (skill) และความรอบรู้ (enlightenment) ซึ่ง Karl W. Deutsch ได้ขยายเพิ่มเติมจากของ Lasswell ทั้ง 8 ประการ คือ ความมั่นคงปลอดภัยและเสรีภาพอย่างไรก็ตามเราสามารถขยายความทรัพยากรทางการเมืองทั้ง 8 ประการของ Lasswell ได้ดังนี้ (Karl, 1974 : p.23)

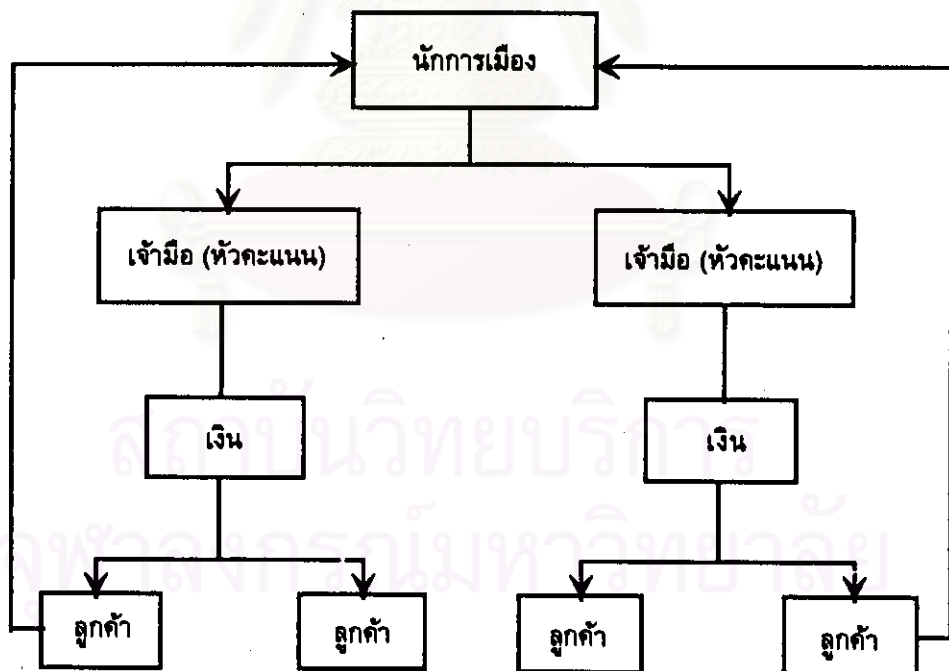
"อำนาจ" (power) ในทัศนะของ Lasswell นั้นเป็นสิ่งที่ เป็น เป้าหมาย (ends) ในตัวเอง หมายความว่า อำนาจ เป็นสิ่งที่ทุกคนในสังคมต้องการจะมีส่วนร่วมที่มีอำนาจเป็น วิธีการ (means) นั้นหมายความว่าตัวอำนาจเองนั้นจะเป็นวิถีทางที่จะนำไปสู่สิ่งที่มีค่า (values) อื่นๆ เช่นกัน ทรัพยากรสมบัติ ความเคารพนับถือ เป็นความเคารพนับถือ (respect) นั้นเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับ สถานภาพ (status) ในทางสังคมที่แสดงออกมาในรูปของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในสังคม บุคคลที่ได้รับการเคารพนับถือจะมีสถานภาพสูงในทัศนะของบุคคลอื่น ผู้ที่มีทรัพยากรเช่นนี้ มากอาจจะมียศพิเศษเหนือคนอื่น ในการรับบริการหรือผลประโยชน์อันเป็นผลตอบแทนจาก สังคมหรือได้รับความเชื่อถือจากคนทั่วไปมากกว่าคนทั้งหลาย ส่วนความนิยมชมชอบ (affection) และการให้ความยุติธรรม (rectitude) ระหว่างประชาชนแต่ละคนก็เป็นปัจจัยสำคัญ ทั้งนี้เพราะถ้าทรัพยากรดังกล่าวไม่ได้กระจายในหมู่ประชาชนแล้ว โอกาสจะเกิดการแตกแยก หรือขัดแย้งกันย่อมมีขึ้นได้ง่ายที่สุด ความมั่งคั่ง (wealth) ก็เป็นสิ่งที่บุคคลต้องการเป็นอย่างยิ่ง และเป็นปัจจัยสำคัญเช่น ที่ดินบ้านเรือน อุปกรณ์อำนวยความสะดวก รวมถึงทรัพย์สินสำคัญ อื่นๆ ทั้งนี้ หมายรวมถึงความอยู่ดีกินดีด้วยส่วนทักษะ (skill) และความรอบรู้ (enlightenment) นั้นเป็นทรัพยากรที่ได้มาโดยการศึกษา หรือการฝึกอบรมผู้ที่มีความรู้สูงย่อมมีโอกาสในการ แสวงหาทรัพยากรอื่นๆ เช่น ความเคารพนับถือ ความมั่งคั่ง หรืออำนาจมาเป็นของตนได้มากกว่าผู้ที่มีทรัพยากรด้านนี้อยู่น้อย (Lasswell, 1951 : pp.475-477)

### สรุปแนวความคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้ในการแลกเปลี่ยน

ตามแนวความคิดของ James C. Scott นั้นมองว่า ปัจจัยที่ใช้ในการแลกเปลี่ยนนั้นมี 4 ประการดังนี้

1. ปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีพ ได้แก่ ทรัพย์สินที่เป็นอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น
2. ปัจจัยทางด้านวิกฤตการณ์ ได้แก่ การให้เงินทุนกู้ยืม
3. ปัจจัยทางด้านการให้ความคุ้มครองและอิทธิพล ได้แก่ การเป็นคนกลางในการไกล่เกลี่ยกรณีพิพาท
4. ปัจจัยการบริการชุมชนหรือบริการสาธารณะ ได้แก่ การสร้างถนนหนทาง การสร้างเขื่อน เป็นต้น

แต่ในการศึกษาครั้งนี้ จะระบุปัจจัยที่เป็นเงินตอบแทนที่ให้กับผู้เป็นเจ้าของการพนัน (หัวคะแนน) ซึ่งมอบเป็นเงินรางวัลเมื่อผู้ออกเสียงเลือกตั้ง (ลูกค้ำ) ชนะการทนายผลเลือกตั้งนั้น.



รูปที่ 2.5 โครงสร้างปัจจัยที่ใช้ในการแลกเปลี่ยน