

บทที่ 2

แนวความคิดและขอบข่ายทางทฤษฎี

ความเห็นของนักปรัชญาเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ : การวิเคราะห์พฤติกรรม

นักปรัชญาการเมืองในอดีตเช่น เพลโตและอริสโตเติล เชื่อว่ามนุษย์เป็นสัตว์ที่มีเหตุผล (a ration animal) ในการกระทำทุกอย่างต่อเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน ทั้งนี้โดยมีเป้าหมายเพื่อ "ดำเนินชีวิตที่ดีร่วมกันในสังคม" นักปรัชญาสมัยเก่าทบทวนความเห็นในทำนอง เดียวกันนี้ได้แก่ ฟูโกต์ซึ่งเชื่อว่า โดยธรรมชาติแล้วมนุษย์เป็นสัตว์ที่ต้องการทำดีและต้องการความสำเร็จ แต่ในทางการเมืองแล้วมนุษย์ไม่สามารถกระทำสิ่งต่าง ๆ ในดีได้อย่างที่ตนนึกคิดหรือได้ตามธรรมชาติที่แท้จริงเพราะถูกจำกัด หรือถูกบังคับโดยสมาชิกส่วนหนึ่งของสังคม ในลักษณะความเห็นที่ตรงกันข้าม ฮอบส์ มีความเห็นว่า ธรรมชาติของมนุษย์นั้นมีลักษณะที่ไม่รู้จักพอชอบแสวงหาอำนาจในเมื่อเหตุผลเห็นอกคนอื่น และด้วยเหตุนี้จึงมีลักษณะที่ขัดแย้งระหว่างเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน และด้วยกฎเกณฑ์อันเข้มงวดเท่านั้นที่จะทำให้มนุษย์อยู่ร่วมกันโดยสงบ ดังนั้นจะเห็นว่า ความสงบไม่ได้เกิดมาจากธรรมชาติที่แท้จริงภายในตัวมนุษย์ หากแต่เกิดมาจากการบังคับภายนอก อันได้แก่กฎเกณฑ์อันเข้มงวดที่ปกครองโดยรัฐ นักปรัชญาอีกหลายท่านมีความเห็นว่า ธรรมชาติที่แท้จริงของมนุษย์เป็นเรื่องที่หาข้อยุติได้จากใจพยายามมองไปถึงองค์ประกอบอื่น ๆ ด้วย มาคิอาเวลลีเห็นว่า ธรรมชาติของมนุษย์นั้นมีความสัมพันธ์กับแบบต่าง ๆ ขององค์การในสังคมที่มนุษย์เกี่ยวข้องกับ

¹ ปรารถนาเพิ่มเติมจาก ชัยอนันต์ สอนทวิช, "โลกทัศน์ของฮอบส์," วารสารสังคมศาสตร์ 7 (กรกฎาคม 2513): 16 - 30.

รวมทั้งสัมพันธ์กับปัญหาต่าง ๆ ทางสังคมที่มนุษย์เผชิญอยู่ในโลกแห่งความเป็นจริงในชีวิตประจำวัน

Lucian Pye นักรัฐศาสตร์แห่งสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ กล่าวว่า "ผลงานของฟรอยด์ ในการศึกษาระบบจิตภายในตัวมนุษย์ ทำให้เรามองเห็นข้อบกพร่องของความคิดทางการเมืองของนักปรัชญาสมัยเก่า ๆ ได้ดีขึ้น"³ นอกเหนือไปจากนิพนธ์ผลงานของนักมานุษยวิทยาที่ช่วยเพิ่มความเข้าใจในแบบต่างๆ (patterns) ของพฤติกรรมที่แท้จริงของมนุษย์ให้เห็นได้ชัดเจนยิ่งขึ้นไปอีก ความพยายามที่จะทำความเข้าใจในธรรมชาติที่แท้จริงของมนุษย์ ซึ่งรวมทั้งการศึกษาธรรมชาติทางการเมืองในปัจจุบัน ส่วนมากเน้นศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพ (personality) ค่านิยม (values) และวัฒนธรรม (culture)⁴ ซึ่งหมายถึง การศึกษาพฤติกรรมการเมืองในแง่จิตวิทยาและมานุษยวิทยา พาร์สัน (Talcott Parsons) กล่าวว่า ก้าวสำคัญของการวิเคราะห์พฤติกรรมของมนุษย์ทางสังคมศาสตร์คือ การนำเอา การวิเคราะห์ ทางจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับ "แรงจูงใจของมนุษย์" (human motivation) มาใช้ให้เป็นประโยชน์ แรงจูงใจมีลักษณะเป็นนามธรรม เป็นตัวก่อให้เกิดพฤติกรรมของมนุษย์

² พรตักดิ์ พ่องแผ้ว, "มูลฐานแห่งพฤติกรรมทางการเมืองของมนุษย์,"

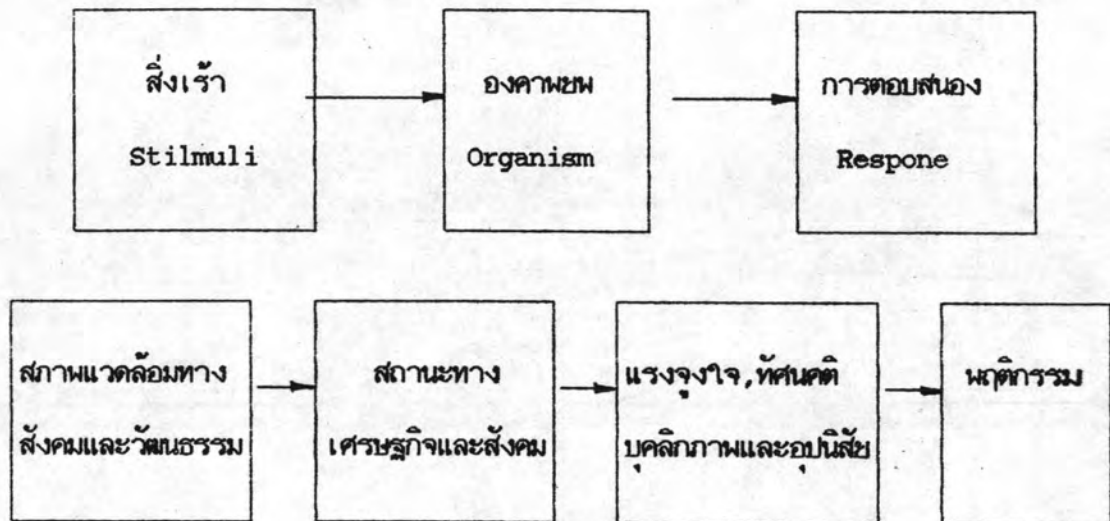
วารสารสังคมศาสตร์ 4 (กันยายน 2520) : 1 - 5.

³ Lucian W. Pye, "Personal Identity and Political Ideology," in Political Decision Makers, ed. D. Marvick (Glencoe : The Free Press, 1961), p. 291.

⁴ โปรดดูการอธิบายคำว่า "วัฒนธรรม" เพิ่มเติมจาก นัทยา สายหนู, "วัฒนธรรม," วรรณวิทย์ : ประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม (กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2514), หน้า 1 - 22.

⁵ Talcott Parsons, Social Structure and Personality (New York : The Free Press, 1960), p. 18.

กรอบความคิดของพฤติกรรมทางการเมืองเกี่ยวข้องกับปัจจัยสำคัญ 3 กลุ่มคือ สิ่งแวดล้อม บุคคลหรือกลุ่มบุคคล และพฤติกรรมที่แสดงออก อันเป็นการตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมของบุคคล การพิจารณาสัมพันธ์ขององค์ประกอบทั้ง 3 นี้ เรียกว่า "The S → O → R Paradigm" (ย่อมาจาก Stimuli → Organism → Response) เคิร์ต เลวิน (Kurt Lewin) ระบุว่า "พฤติกรรม หรือสภาวะทางจิตใจทั้งหลาย.....ขึ้นอยู่กับสภาพของบุคคลกับสภาพแวดล้อมของบุคคลในขณะนั้น"⁶



รูปที่ 2.1 พาราไดม์การวิเคราะห์พฤติกรรม

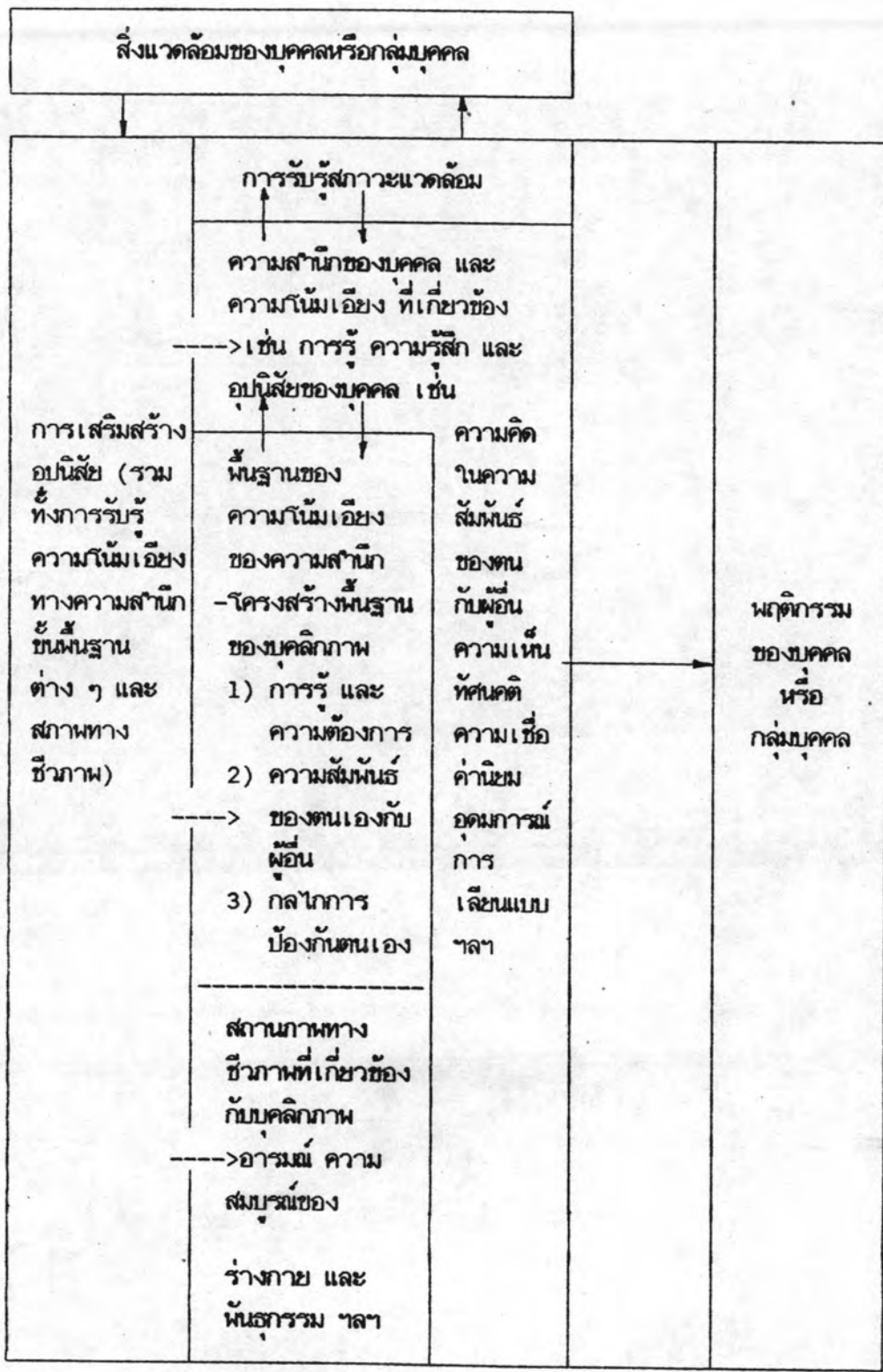
นักรัฐศาสตร์ทอมฮ็อลเซิงอีกหลายคนได้ใช้พาราไดม์นี้ในการอธิบายพฤติกรรมทางการเมือง เช่น Harold D. Lasswell และ Abraham Kaplan เป็นอาทิ นักจิตวิทยาสาขาพฤติกรรมศาสตร์ชื่อ บี.เอฟ. สกินเนอร์ (B.F. Skinner)⁷ ถือว่าเฉพาะสิ่งแวดล้อมที่วัดค่าได้

⁶Kurt Lewin, Principals of Topological Psychology (New York : McGraw-Hill, 1963), pp. 11 - 12 และเพิ่มเติมจาก James C. Davies, Human Nature in Politics (New York : Wiley, 1963), pp.1 - 6.

(measurable) เท่านั้นที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรม แต่นักวิชาการอีกจำนวนหนึ่ง^๗ ระบุว่า ปัจจัยที่เป็นตัวบุคคลหรือสิ่งมีชีวิต (organism) นั้น มีความซับซ้อนมากกว่าที่จะระบุว่าสิ่งเร้าหรือ สิ่งแวดล้อมใด (ในฐานะ inputs) กระทบตัวบุคคลแล้วทำให้เกิดพฤติกรรมใด (ในฐานะ outputs) นี้ระบอบอย่างเชื่อมต่อกัน โดยตรงได้ยากมาก นั่นคือ พฤติกรรมของบุคคลอาจได้รับ ผลจากปัจจัยที่สังเกตการณ์โดยตรงไม่ได้ (unobservable) และเพื่อความถูกต้องและชัดเจน กว่าน่าจะระบุ ตัวบุคคลในรูปของอุปนิสัยของบุคคล (predisposition of the actor)^๘ จะตรงกับสภาพความเป็นจริงยิ่งขึ้น กล่าวอีกนัยหนึ่ง สิ่งแวดล้อมหรือสิ่งเร้าที่มีอิทธิพลต่อความรู้สึกนึกคิดและพฤติกรรมของบุคคลได้แก่สิ่งแวดล้อมที่บุคคลรับรู้ได้เท่านั้น (environment as perceived) ไม่ใช่สิ่งแวดล้อมที่เป็นอยู่จริงทั้งหมด นั่นคือ อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อ ความรู้สึก และพฤติกรรมของบุคคลนั้นจะขึ้นอยู่กับทัศนคติ (norms) ความเชื่อ (beliefs) และความคาดหวัง (expectations) ของบุคคลเป็นสำคัญ หากจะนำพาราดิแม่มหัทธมาเพิ่มเติม ในรายละเอียด ก็จะได้กรอบการวิเคราะห์ดังรูปที่ 2.2

⁷Burrhus F. Skinner, Science and Human Behavior (New York : Macmillan, 1953); Skinner, Beyond Freedom and Dignity (New York : Knopf, 1971).

⁸Noam Chomsky, "Review of Verbal Behavior by B. F. Skinner," Language 35 (1959) : 26 - 58; Jerry A. Fodor, Psychological Explanation : An Introduction to the Philosophy of Psychology (New York : Random House, 1968); Carl G. Hempel, Aspects of Scientific Explanation (New York : Free Press of Glencoe, 1965), pp. 173 - 226.



รูปที่ 2.2 ตัวแบบการวิเคราะห์พฤติกรรมการเมือง

⁹Donald T. Campbell, "Social Attitudes and Other Acquired Behavioral Dispositions," Psychology : A Study of Science, Vol. 6 ed. Sigmund Koh (New York : McGraw-Hill, 1963).

Ajzen และ Fishbein ได้เสนอทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล เพื่ออธิบาย (explain) ทำนาย (predict) พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลมีสมมติฐานเบื้องต้นว่า มนุษย์เป็นมนุษย์ที่มีเหตุผล และสามารถใช้อำนาจที่ตนได้รับอย่างมีระเบียบ¹⁰ การกระทำหรือพฤติกรรมของมนุษย์มีระบบที่สามารถทำความเข้าใจได้ การที่จะทำความเข้าใจ อธิบายหรือทำนายพฤติกรรมของบุคคลได้นั้น เราจะต้องสามารถระบุพฤติกรรม และวัดค่าพฤติกรรมนั้นได้ (identify and measure) เมื่อระบุพฤติกรรมได้อย่างชัดเจนและวัดค่าพฤติกรรมนั้นได้แล้ว จึงจะสามารถบอกต่อไปว่า มีปัจจัยอะไรบางอย่างที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมเสียก่อน เกณฑ์พฤติกรรม (behavioral criterion) นั้น เกี่ยวข้องกับการกระทำ (action) เป้าหมาย (target) บริบท (context) และเวลา (time)

จากสมมติเบื้องต้นของทฤษฎีนี้เห็นว่า การกระทำทางสังคมของมนุษย์ทั้งหมดอยู่ภายใต้การควบคุมของจิตใจ ดังนั้น ความตั้งใจ (intention) ที่จะกระทำหรือ ไม่กระทำพฤติกรรมนั้น จึงเป็นปัจจัยกำหนดที่ใกล้ชิดมากที่สุดต่อการกระทำของบุคคล เราจึงสามารถทำนายพฤติกรรมได้จากความตั้งใจ แต่การทำนายพฤติกรรมจากความตั้งใจนั้น ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยอีก 2 ประการ ประการแรกคือ การวัดความตั้งใจจะต้องสอดคล้องกับเกณฑ์พฤติกรรม ทั้งในด้าน การกระทำ เป้าหมาย สภาพแวดล้อมและเวลา ประการที่สอง การวัดความตั้งใจจะสามารถใช้ทำนายพฤติกรรมได้ก็ต่อเมื่อ ความตั้งใจนั้นไม่เปลี่ยนแปลงไปก่อนที่จะมีการวัดพฤติกรรม ความตั้งใจอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามกาลเวลา ดังนั้นการวัดความตั้งใจจึงต้องทำก่อนที่จะทำการวัดพฤติกรรม ไม่นานนักแม้ว่า ความตั้งใจของบุคคลเป็นตัวกำหนดที่ใกล้ชิดที่สุดของการกระทำของบุคคล หรือเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมนั้น แต่ก็ไม่สามารถบอกเหตุผลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมได้ทั้งหมด เราไม่ต้องการเพียงจะทำนายพฤติกรรมเท่านั้น แต่เราต้องการทำความเข้าใจ (understanding)

¹⁰ Icek Ajzen and Martin Fishbein, Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior (Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1980), p. 5.

พฤติกรรมของมนุษย์ด้วย ดังนั้นชนทั้งสองก็คือ เราจะต้องสามารถระบุได้ว่า มีปัจจัยอะไรบ้างที่กำหนดหรือมีอิทธิพลต่อความตั้งใจ (intention) ของมนุษย์

การวัดพฤติกรรมสามารถทำได้ 2 วิธี คือ

1. การสังเกตโดยตรง (direct observation) การสังเกตพฤติกรรม โดยตัวของผู้วิจัยเอง วิธีการนี้สามารถวัดได้ทั้งขนาดและความถี่ของพฤติกรรม

2. การรายงานพฤติกรรมด้วยตนเอง (self-reports of behavior) ในกรณีที่เราส่งเกตพฤติกรรมโดยตรงไม่ได้ เราอาจให้ผู้กระทำรายงานพฤติกรรมของเขาเองได้ วิธีนี้เป็นการประหยัดพลังงาน เวลา และกำลังเงิน และเป็นประโยชน์ อย่างยิ่งในกรณีที่ต้องการสังเกตพฤติกรรมที่ต้องการซ้ำอีกครั้งหนึ่ง

ตามทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล ความตั้งใจของบุคคลขึ้นอยู่กับปัจจัยกำหนดพื้นฐาน 2 ประการคือ ธรรมชาติของบุคคลและอิทธิพลจากสังคม ปัจจัยด้านธรรมชาติของบุคคล ได้แก่ การประเมินพฤติกรรมที่บุคคลอาจแสดงออก ซึ่งอาจเป็นไปได้ในทางบวก หรือลบก็ได้ เราเรียกปัจจัยนี้ว่า "ทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม" (attitude toward the behavior) ทัศนคติดังกล่าวเป็นการตัดสินพฤติกรรมที่ตนจะกระทำว่า "ดี" หรือ "เลว" บุคคลอาจเห็นชอบหรือต่อต้านการกระทำดังกล่าวก็ได้ ปัจจัยประการที่สอง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจของมนุษย์ได้แก่ ความสำนึกถึงแรงกดดันของสังคม ที่จะให้บุคคลกระทำ หรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้นความสำนึกดังกล่าว เป็นสภาพการรับรู้ที่สถานทางบุคคลของสังคม เราจึงเรียกปัจจัยนี้ว่า "ปทัสถานทางสังคมของบุคคล" (subjective norm) บุคคลที่ตั้งใจที่จะแสดงพฤติกรรม เมื่อเขาประเมินพฤติกรรมนั้นในด้านบวกและเขาเชื่อว่า บุคคลอื่น ๆ ที่มีความสำคัญต่อเขาคิดว่าเขาควรแสดงพฤติกรรมนั้น นั่นคือ ในการกระทำ หรือไม่กระทำพฤติกรรมของบุคคลขึ้นอยู่กับความตั้งใจของเขา และความตั้งใจดังกล่าวขึ้นอยู่กับทัศนคติต่อการกระทำดังกล่าวประการหนึ่ง และขึ้นอยู่กับปทัสถานทางสังคมของตัวเองในเรื่องนี้อีกประการหนึ่ง

ปรัชญาและแนวความคิดเกี่ยวกับการเมืองการปกครอง

การศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจ, ทัศนคติ, บุคลิกภาพและอุปนิสัยทางการเมืองของมนุษยชาติ ในการออกเสียงเลือกตั้งในจังหวัดมหาสารคาม เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมในทางการเมืองที่เกี่ยวข้อง แรงจูงใจ ทัศนคติและบุคลิกภาพในทางการเมืองเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้นจึงควรพิจารณาถึง แนวความคิด อุดมการณ์ ในทางการเมือง 2 แนวทางใหญ่ ๆ คือ ประชาธิปไตย และอำนาจนิยม เพื่อเป็นการวางกรอบในการศึกษาว่า แรงจูงใจ ทัศนคติ บุคลิกภาพและอุปนิสัยทางการเมืองแบบใดมีลักษณะของอำนาจนิยม หรือลักษณะใดเป็นประชาธิปไตย ดังนี้คือ

1. ประชาธิปไตย (Democracy) : ความหมาย

คำว่า "ประชาธิปไตย" ซึ่งตรงกับภาษาอังกฤษว่า "Democracy" มีรากศัพท์มาจากภาษากรีก โดยมีความหมายดั้งเดิมหมายถึง "การปกครอง โดยคนหมู่มาก" หรือ "การปกครอง โดยหมู่ชน" ในภายหลังความหมายของประชาธิปไตย ได้มีการให้คำจำกัดความและรายละเอียดมากขึ้นคำว่าประชาธิปไตย มีความหมายเป็น 2 นัยด้วยกันคือ ในฐานะระบอบการปกครอง(an institutional form of government) กับประชาธิปไตยในฐานะเป็นวิถีในการดำเนินชีวิต (a way of life)ในฐานะที่เป็นระบอบการปกครองความหมายค่อนข้างสับสน เพราะทฤษฎีของการปกครอง ในปัจจุบันก็ถือว่าเป็น ประชาธิปไตย¹¹ ส่วนการพิจารณาประชาธิปไตยในฐานะเป็นวิถีทางของการดำเนินชีวิต เป็นการพิจารณาในชั้นมูลฐานโดยพิจารณาจาก ค่านิยม ทัศนคติ แนวความคิด ความเชื่อ เป็นสิ่งกำหนดหลักเกณฑ์และแนวทางในการประพฤติในชีวิตประจำวันของบุคคล ฮาร์โรลด์ ลาสกี¹² (Harold Laski)ถือว่าเนื้อหาของประชาธิปไตยก็คือความปรารถนา

¹¹ ชัยอนันต์ สมุทวณิช, อุดมการณ์ทางการเมือง (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ เคล็ดไทย, 2517), หน้า 53.

¹² H.J Laski, "Democracy," Encyclopedia of Social Science, Vol.5
อ้างใน จรุง สุภาพ, ระบบการเมืองเปรียบเทียบ, หน้า 4.

ของมนุษย์ ที่จะยอมรับนับถือและรักษาไว้ซึ่งความสำคัญของตนเองตลอดถึงความเสมอภาคระหว่างบุคคลในทางเศรษฐกิจสังคมและการเมือง อับราฮัม ลิงคอล์น กล่าวว่า "ประชาธิปไตย ได้แก่การปกครองของประชาชน โดยประชาชนและเพื่อประชาชน"¹³ ลอร์ดไบรท์ ให้คำจำกัดความว่า ประชาธิปไตยหมายถึง รัฐบาลที่ถือเอาเจตนารมณ์ของประชาชนฝ่ายข้างมากเป็นหลัก¹⁴

ปรัชญาแนวความคิดหรือลัทธิอุดมการณ์ของประชาธิปไตย

จากการศึกษาถึงลักษณะของประชาธิปไตย จากเอกสารหลักฐานทางวิชาการของนักวิชาการและผู้รู้หลายท่านแล้ว ลักษณะความเชื่อพอแยกกล่าวโดยสรุปได้ดังนี้

1. ความเชื่อที่ว่ามนุษย์มีเหตุผล มีความสามารถรู้จักใช้เหตุผลในการตัดสินใจหาต่างๆ รู้จักและแสวงหาสิ่งที่ดีกว่า หากความก้าวหน้าหรือพัฒนาตัวเองและสิ่งแวดล้อมมาให้เจริญขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งความเชื่อนี้เป็นรากฐานสำคัญของประชาธิปไตยถือว่า ความมีเหตุผลเป็นสิ่งที่มียุแล้วโดยธรรมชาติมนุษย์ มีติดตัวมาแต่เกิด

2. ความเชื่อที่ว่า มนุษย์มีความเท่าเทียมกัน ซึ่งความเท่าเทียมกันหรือความเสมอภาคไม่ได้หมายความว่าถึง ความเท่าเทียมกันทางสติปัญญาหรือทางกายภาพ แต่เป็นความเท่าเทียมกันตามกฎหมาย เท่าเทียมกันทางการเมือง เท่าเทียมกันที่จะได้รับบริการจากรัฐ เท่าเทียมกันในโอกาสที่จะแสวงหาความก้าวหน้าในชีวิต ฯลฯ

3. ความเชื่อที่ว่า เสรีภาพเป็นสิ่งที่บุคคลมีความจำเป็นซึ่งเป็นผลเกี่ยวเนื่องกับความเชื่อในความสามารถ ความมีเหตุผลของมนุษย์ กล่าวคือ ความรู้ต่างๆ ที่ได้สะสมกันมาเนิ่นมาจากความมีเหตุผล ความสามารถของมนุษย์ ดังนั้นหากปิดกั้นเสรีภาพแสดงความคิดเห็นก็เท่ากับเป็น

¹³ สุนทรพจน์ที่เกิดดิสเบิร์ก อังใน บรรณต วิระสัย, สุนทร ราชภัฏธำรงค์, และบวร ประพนธ์ดี, รัฐศาสตร์ทั่วไป (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2522), หน้า 66.

¹⁴ อังใน จรุง สุภาพ, ระบบการเมืองเปรียบเทียบ, หน้า 4.

การทำลายความเป็นมนุษย์ ประชาธิปไตยจึงถือว่า จะต้องเปิดโอกาสให้เสนอ ข้อเท็จจริง เหตุผล ความคิดความเห็นต่างๆ แล้วส่วนรวมจะเป็นผู้ตัดสิน ดังนั้น เสรีภาพจึงเป็นสิ่งสำคัญ

4. ความเชื่อหรืออุดมการณ์ที่ว่า อำนาจอการปกครองจึงเป็นความยินยอมของประชาชน ดังนั้น อำนาจสูงสุดทางการเมืองการปกครองจึงเป็นของประชาชน ผู้ที่จะขึ้นเป็นผู้ปกครองจะต้องได้รับความยินยอมจากประชาชน

ระบอบการปกครองแบบประชาธิปไตย

ลักษณะของระบบการปกครองแบบประชาธิปไตย จากการศึกษา รวบรวมจากเอกสาร และหลักฐานทางวิชาการจำนวนมากแล้วพอจะแยกกล่าวโดยสรุปได้ดังนี้

1. สถาบันทางการเมืองการปกครองเกิดขึ้นตามเจตนารมณ์ของผู้ปกครองใช้อำนาจการปกครองแทนประชาชนและเพื่อไม่ให้อำนาจไปรวมอยู่ที่สถาบันใดสถาบันหนึ่งจึงต้องแบ่งการใช้อำนาจไปให้สถาบันหลายๆ แห่งและให้แก่อำนาจกว้างดลยซึ่งกันและกัน และทุกสถาบันจะถูกควบคุมโดยประชาชน
2. ผู้ที่จะเข้ามาใช้อำนาจหรือใช้อำนาจการปกครองแทนประชาชนรวมทั้งนโยบายต่างๆ ที่จะนำมาใช้ในสถาบันการเมืองการปกครอง จะต้องได้รับความเห็นชอบหรือความยินยอมจากประชาชน ซึ่งโดยปกติแล้วจะเป็นการเลือกตั้งโดยเสรี นอกจากนี้ยังจะต้องมีการกำหนดวาระการแสดงความยินยอมของประชาชนในระยะเวลาพอสมควร และเป็นการเปิดโอกาสให้เปลี่ยนแปลงผู้ปกครองโดยสันติวิธี ซึ่งวิธีนี้จะทำให้อำนาจอยู่ในมือของประชาชน ทั้งผู้เข้ามาเป็นผู้ปกครองหรือผู้บริหารก็จะต้องรับผิดชอบต่อประชาชนด้วย
3. กฎหมายหรือระเบียบแบบแผนต่างๆ จะนำมาใช้บังคับหรือเปลี่ยนแปลงได้ก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบหรือยินยอมจากประชาชน หรือตัวแทนที่ประชาชนมอบหมาย
4. อำนาจของสถาบันทางการเมืองการปกครองหรืออำนาจของรัฐจะต้องมีขอบเขตจำกัด และห้ามการใช้อำนาจน้อยที่สุดใช้เท่าที่จำเป็นและการใช้อำนาจเป็นไปตามระเบียบกฎเกณฑ์ แบบแผนที่ได้วางเอาไว้ อีกทั้งการใช้อำนาจนั้นจะต้องคำนึงเพื่อประโยชน์ส่วนรวม
5. ผลประโยชน์ ธรรมเนียมและสิทธิส่วนบุคคลนั้น อำนาจอรัฐจะละเมิดมิได้และรัฐเองจะต้องให้หลักประกันให้ความคุ้มครอง

6. การตัดสินใจในปัญหาต่างๆ ต้องใช้เสียงข้างมากมาเป็นเกณฑ์แต่ก็ไม่ปล่อยให้เสียงข้างมากละเมิดสิทธิของฝ่ายข้างน้อย รัฐจึงต้องให้ความคุ้มครองของฝ่ายข้างน้อยด้วย
7. ต้องมีหลักประกันความเสมอภาคของประชาชนไม่เปิดโอกาสให้มีโอกาสที่ชน รัฐต้องบริการประชาชนอย่างเสมอหน้ากัน ไม่เลือกปฏิบัติ เปิดให้ประชาชนมีโอกาสเท่าเทียมกันในการพัฒนาตัวเอง
8. ระบบการเลือกผู้ที่จะเข้าทำหน้าที่ หรือใช้อำนาจปกครองแก่ประชาชนนั้น หากเลือกบุคคล ก็ควรจะมีบุคคลให้เลือกมากกว่าจำนวนที่ต้องการหากเป็นระบบพรรคการเมืองก็ควรมีพรรคการเมืองให้เลือกมากกว่า 1 พรรคตงนักเพื่อมิให้เป็นลักษณะที่บังคับให้เลือกหรือจำเป็นต้องเลือก เพราะถ้าเป็นลักษณะนั้นแล้ว การเลือกตั้งหรือการให้ความยินยอมโดยการเลือกตั้งก็จะไม่มีความหมาย

ปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อระบอบประชาธิปไตย

จากการศึกษาผลงานของนักวิชาการหลายท่านพอจะสรุปได้ว่า ประชาธิปไตยจะสำเร็จหรือล้มเหลวขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง ซึ่งปัจจัยสำคัญที่เอื้ออำนวยให้ประชาธิปไตยสำเร็จพอที่จะแยกกล่าวได้ดังนี้

1. ความมีวัฒนธรรมทางการเมืองแบบประชาธิปไตยของประชาชน กล่าวคือประชาชนจะต้องมี หักศนคติและความเชื่อ ลักษณะนิสัยใจคอแบบประชาธิปไตยซึ่งได้แก่ ความเป็นปัจเจกชนนิยมคือ ความรู้สึกที่ว่าบุคคลแต่ละคนมีคุณค่าในตัวเองจึงต้องให้ความสำคัญ รัฐจะเข้าก้าวก่ายในอิสระเสรีภาพหรือความเป็นปัจเจกชนนิยมมากไม่ได้ ถือว่ารัฐเกิดมาเพื่อเสริมสร้างบุคคล นอกจากนี้ได้แก่ การยึดหลักสิทธิและการประนีประนอมประสานประโยชน์ ไม่นิยมก้าวร้าวรุนแรง ความนิยมใหม่เสรีภาพในการแสดงออก รู้จัก การเสียสละหรือทำประโยชน์ให้กับส่วนรวม เป็นต้น
2. การศึกษา แม้ประชาธิปไตยจะเชื่อว่า มนุษย์โดยธรรมชาติมีเหตุผลรู้จักพิจารณาปัญหาต่างๆ ด้วยเหตุผลแต่อย่างไรก็ตามโลกได้พัฒนาเจริญก้าวหน้าไปมาก การเป็นประชาชนในระบบประชาธิปไตยจึงจำเป็นต้องมีความรู้หรือระดับหนึ่ง ซึ่งอย่างน้อยจะต้องสามารถพิจารณาตัดสินใจในการเลือกตั้ง การควบคุมการทำงานของผู้ที่ตนเลือกซึ่งก็คือ ความรู้ความเข้าใจทางการเมืองนั่นเอง

3. ความเจริญทางเศรษฐกิจ คือ สังคมและประชาชนจะต้องมีระดับความเป็นอยู่ทางเศรษฐกิจที่พอสมควร กล่าวคือ ประชาชนมีฐานะที่จะเสียสละทรัพย์เพื่อกิจการสาธารณะได้ มีเวลาพอที่จะมาสนใจในกิจการบ้านเมืองมิใช่กระเสือกกระสนเพื่อเอาชีวิตรอดไปวัน ๆ อย่างน้อยที่สุดปัจจัยชนพื้นฐานในการดำรงชีวิตซึ่งได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่พักอาศัย และยารักษาโรค ประชาชนจะต้องหาได้ไม่ยากนัก ประชาชนจึงจะมีเวลาสนใจการบ้านการเมืองหากประชาชนขาดสิ่งเหล่านี้แล้วก็จะไม่สนใจว่ากิจการบ้านเมืองจะเป็นอย่างไร ความสำคัญอยู่ที่ว่าการเอาชีวิตรอด ซึ่งเป็นสัญชาตญาณของมนุษย์

4. การที่ประชาชนมีบุคลิกภาพเป็นประชาธิปไตย ซึ่งได้แก่ การมองโลกในแง่ดีไว้เนื้อเชื่อใจเพื่อนมนุษย์ เคารพความคิดเห็นของผู้อื่น นิยมเข้ามีส่วนร่วมในสังคม การเมืองโดยมีความเชื่อมั่นในตนเอง ในการพิจารณาตัดสินใจซึ่งเรื่อง บุคลิกภาพที่เป็นประชาธิปไตยนั้น ดร. ชัยอนันต์ สุมทวนิช ได้แยกกล่าวไว้ดังนี้⁵

- 1) มีความคิดเห็นเป็นของตนเอง ไม่นิยมการตามความคิดเห็นของผู้อื่นไว้เสียแต่จะถูกชักจูงใจให้คล้อยตามได้ว่าความเห็นนั้นมีเหตุผลหรือเชื่อถือ
- 2) เป็นคนที่ปรับตัวให้เข้ากับสภาพการณ์ใหม่ ๆ ได้ง่าย
- 3) มีความรับผิดชอบ พร้อมทั้งจะรับผิดชอบในสิ่งที่เขาได้ทำลงไป
- 4) ไม่มีอคติต่อศาสนาอื่น หรือถูกเหยียดหยามชนชาติอื่น
- 5) คิดถึงบุคคลอื่นในฐานะที่เขาเป็นตัวของเขาเอง ไม่ใช่ไปจัดประเภทให้เขา เช่น ไม่ไปเรียกเขาว่า "หัวรุนแรง" หรือ "พวกฝ่ายซ้าย"
- 6) มองโลกในแง่ดีอยู่เสมอ มีศรัทธาและความหวังในชีวิต
- 7) ไม่ยอมก้มหัวให้กับสิ่งใดอย่างหนึ่ง ๆ แม้ว่าจะยอมรับอำนาจแต่อำนาจนั้นต้องมีเหตุผลหรือมีความเป็นธรรม

⁵ ชัยอนันต์ สุมทวนิช, อุดมการณ์ทางการเมือง, พิมพ์ครั้งที่ 2 (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์บรรณกิจ, 2523), หน้า 63.

2. อำนาจนิยม (Authoritarianism)

ตั้งแต่ต้นยุคสมัยโบราณเช่น Plato ได้เคยเสนอแนวความคิดเกี่ยวกับการปกครอง โดยกษัตริย์นักปราชญ์ โดยมุ่งให้กษัตริย์ที่เป็นนักปราชญ์มีอำนาจเด็ดขาดในการปกครองเพราะท่านเป็นผู้รู้ดีกว่าคนทั่วไป ทฤษฎีเทวสิทธิ์กำหนดให้กษัตริย์เป็นโอรสแห่งสวรรค์ เป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ซึ่งชอบที่จะเป็นผู้ควบคุมอำนาจการปกครองอย่างเด็ดขาด ต่อมา นิคโคโล มาเคียเวลลี ได้เสริมสร้างการปกครองโดยผู้นำอย่างเด็ดขาด โดยการเสนอวิธีการต่าง ๆ ในการปกครองเพื่อให้เกิดความมั่นคงแข็งแรงในการครอบอำนาจดังกล่าวมาถึง ลัทธิฟาสซิสต์ที่นิยมการปกครองเบ็ดเสร็จโดยพรรคการเมืองพรรคเดียวเป็นผู้นำ นิยมยกย่องว่า ชนชั้นรุตุนเลิเคเลอวิเศษกว่าชนชาติอื่น จนกระทั่งถึงลัทธิคอมมิวนิสต์ที่ขัดแย้งว่า ความเป็นธรรมที่แท้จริง จะเกิดขึ้นได้เมื่อชนชั้นกรรมาชีพเข้าปกครองเท่านั้น และการปกครองก็เลือกที่จะใช้การปกครองแบบเผด็จการของชนชั้นกรรมาชีพ ซึ่งที่สืบทอดอยู่ในเมื่อของพรรคคอมมิวนิสต์ซึ่งเป็นชนชั้นนำเหล่านั้นจะเห็นได้ว่า แนวความคิดเกี่ยวกับอำนาจนิยมเผด็จการนั้นมีมานานและพัฒนาต่อเนื่องกันมาเป็นลำดับ และยังมีประเทศที่นำไปใช้มากมายพอสมควร และโดยมากแล้วความเป็นอำนาจนิยมนั้นจะนิยมในการใช้อำนาจอย่างเด็ดขาดในการแก้ไขปัญหา การเปลี่ยนแปลงตลอดจนการสร้างความร่วมมือให้แก่การครองอำนาจในแต่ละชุดแต่ละสมัย ซึ่งก็คือ การนิยมการใช้อำนาจนั่นเอง จากการศึกษาถึงลักษณะของแนวความคิดปรัชญาอุดมการณ์และลัทธิของอำนาจนิยมเผด็จการจากข้อเขียนของท่านผู้รู้ หลายท่านแล้วพอจะสรุปลักษณะพิเศษของอำนาจนิยมเผด็จการได้ ดังนี้

ปรัชญา อุดมการณ์และลัทธิของอำนาจนิยม

จากการศึกษาปรัชญาแนวความคิดของนักปราชญ์จำนวนมาก และเอกสารทางวิชาการ จำนวนหลายเล่มแล้วพอจะแยกกล่าวถึงลักษณะแนวความคิด ความเชื่อ โดยสรุปได้ดังนี้

1. ความไม่มีศรัทธาในความสามารถของมนุษย์ว่า เป็นผู้มีเหตุผลสามารถตัดสินใจหาการดำรงชีวิตโดยการไร้เหตุผล เห็นว่าโดยทั่วไปแล้วมนุษย์ไม่มีเหตุผล ไม่รู้ความต้องการที่แท้จริงของตนเอง ผู้นำหรือนักปราชญ์รู้ที่จะกำหนดให้สมาชิกของสังคมเป็นไปอย่างไรจึงถูกต้อง

2. ความเชื่อว่ามนุษย์ไม่เท่าเทียมกันมีคนโง่ คนฉลาด มีคนแข็งแรง อ่อนแอเป็นต้น เมื่อคนไม่เท่าเทียมกัน ความเสมอภาคจึงเป็นที่ไม่สอดคล้องกับธรรมชาติของมนุษย์ ดังนั้นความ

เสมอภาคจึงไม่ใช่สิ่งจำเป็นและเป็นสิ่งไม่พึงปรารถนา เพราะการจะเปิดโอกาสให้คนโง่งมมีส่วนในการปกครองเทียบเท่ากับผู้ที่มีความฉลาด เป็น ضرูแล้ว ก็อาจก่อให้เกิดปัญหาและความวุ่นวายในการปกครองหรือนำมาสู่การปกครองออกนอกกฎ นอกทางได้

3. การมองเสรีภาพในแง่ร้ายกล่าวคือ ถือว่าเสรีภาพเป็นต้นมาของความวุ่นวายหยาบ การเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็น ความเห็นที่ขัดแย้งกับนโยบายของผู้ปกครอง แล้วจะเป็นการทำลายความมั่นคงและถือว่าการไม่บังคับอย่างแข็ง จึงไม่ยอมให้มีเสรีภาพหรือให้มีได้เฉพาะชนที่ไม่กระทบกระเทือนอำนาจรัฐเท่านั้น

4. ความนิยมให้ชนชั้นนำ หรือผู้นำเป็นฆัดฉลาดและเข้มแข็ง เป็นผู้ปกครองยึดกุมอำนาจการปกครอง มีอำนาจอย่างเด็ดขาดในการดำเนินการทางการเมือง การปกครอง โดยเห็นว่าวิธีนี้จะ เป็นผลดีที่จะนำประเทศชาติไปสู่ความเจริญ ก้าวหน้า เติบโตทางนำไปสู่ความเป็นอีกแผ่นดิน และยิ่งใหญ่ในอนาคตและแก้ปัญหาต่าง ๆ ได้ดี

ระบอบการแบบอำนาจนิยม

ลักษณะที่เด่นชัดของระบบการปกครองแบบอำนาจนิยมเท่าที่ปรากฏตามหลักฐานเอกสารทางวิชาการ อาจจะแยกกล่าวได้ดังนี้

1. ผู้ปกครองมาจากผู้ที่เข้มแข็ง มีความเฉลียวฉลาด ซึ่งจะด้วยการพิสูจน์ว่าวิธีใดก็ตาม หรือจะได้อำนาจหรือก้าวขึ้นมาเป็นผู้ปกครองด้วยวิธีใดไม่สำคัญ แต่ถือว่าผู้นำเป็นสิ่งที่ยู่สูงเป็นผู้รู้กว่าทุกๆ คนคำสั่งของผู้นำต้องถูกต้องเสมอ และมีความศักดิ์สิทธิ์ที่ต้องเคารพเชื่อฟัง

2. สถาบันการปกครองเป็นเพียงเครื่องมือของผู้นำในการปกครองสถาบันเหล่านั้นต้องปฏิบัติตามความประสงค์ของผู้ปกครอง การจะก่อตั้ง หรือยุบเลิกให้เป็นไปตามความต้องการของผู้ปกครอง สถาบันเหล่านั้นจะต้องขึ้นต่อผู้นำ รวมอำนาจเด็ดขาด ไว้ที่ผู้นำแต่เพียงผู้เดียวอย่างเด็ดขาด

3. กฎหมายหรือระเบียบแบบแผนต่าง ๆ ผู้นำจะเป็นผู้กำหนดขึ้นและถือว่า เป็นสิ่งที่ถูกต้องใช้บังคับได้และโดยไม่ว่าจำเป็นต้องขอความเห็นของจากใคร

4. อำนาจของรัฐจะต้องมีไม่จำกัด ใครจะละเมิดไม่ได้ ผู้นำใช้อำนาจรัฐทำอะไรได้ตามความประสงค์ของผู้นำใครจะขัดขวางอำนาจเด็ดขาดอันนี้ไม่ได้ ทุกสิ่งจะต้องอยู่ในการควบคุม

5. ผลประโยชน์ส่วนตัว กรรมสิทธิ์และสิทธิส่วนบุคคลจะมีได้ ก็เฉพาะที่รัฐอนุญาตให้เท่านั้น แต่จะกระทบกระเทือนผลประโยชน์ของรัฐไม่ได้ ซึ่งโดยทั่วไปจะยึดถือว่าบุคคลเป็นสมบัติของรัฐของสังคม มีหน้าที่ทำเพื่อรัฐเพราะถือว่า รัฐนั้นคงอยู่ได้ประชาชนจึงจะอยู่ได้โดยทั่วไป ระบบเศรษฐกิจจึงเป็นแบบสังคมนิยม

6. การตัดสินใจในปัญหาต่าง ๆ เป็นอำนาจของผู้นำโดยเด็ดขาดเพราะถือว่าผู้นำเป็นผู้มีความสามารถอยู่แล้ว ดังนั้น ปัญหาต่าง ๆ ผู้นำจะเป็นผู้พิจารณาตัดสินใจเองประชาชนมีหน้าที่คอยปฏิบัติตามคำสั่งของผู้นำโดยเคร่งครัด

7. เผด็จการอำนาจนิยม จะไม่ปล่อยให้มีการวิพากษ์วิจารณ์การเมืองการปกครองหรือนโยบายของรัฐ หรือการแสดงแนวความเห็นที่ขัดแย้งกับผู้นำปกครอง จะต้องถูกขจัดอย่างเด็ดขาดและรุนแรง

ปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อเผด็จการอำนาจนิยม

จากการค้นคว้าเอกสารทางวิชาการจำนวนมากพบว่า ปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อเผด็จการพอจะแยกกล่าวโดยสรุปได้ ดังนี้

1. การที่ประชาชนขาดการศึกษา ขาดความรู้เกี่ยวกับความเจริญก้าวหน้าวิชาการสมัยใหม่ โดยเฉพาะหากประชาชนยังคงหมกมุ่นมั่งมายกับเรื่องโศกกลาง ไสยศาสตร์หรือเทพยดาฟ้าดิน มีปัญหาอะไรก็ถือว่าเป็นเรื่องของฟ้าดิน เหล่านี้เป็นการเอื้ออำนวยต่อเผด็จการอย่างยิ่ง เพราะประชาชนจะไม่สนใจ ไม่ยุ่งเกี่ยว หรือตะตองการเมืองการปกครอง มีปัญหาชีวิตก็คอยบนบานศาลกล่าว นอกจากนั้นการขาดความรู้ความเข้าใจทางการเมืองก็จะเป็นการเสริมสร้างอำนาจนิยมเผด็จการยิ่งขึ้น

2. ความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ หากอยู่ในระดับที่ชนชั้นยากไร้แล้วโอกาสที่จะเป็นเผด็จการก็จะมีมากขึ้น เพราะประชาชนไม่มีเวลาไม่มีโอกาสแสดงออก หรือให้ความสนใจวัน ๆ หนึ่งจะต้องกระเสือกกระสนท่าหากันเพื่อเลี้ยงชีพ นอกจากนั้น ยังตกเป็นเผด็จการคอมมิวนิสต์ได้ง่ายยิ่งขึ้น เพราะหวังว่า ระบบคอมมิวนิสต์จะช่วยให้ทุกข์ยากไร้ทั้งหลายมองเห็นโอกาสและมาตรฐานชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

3. การที่ประชาชนส่วนมากมีแนวความคิด ที่สอดคล้องกับแนวความคิดของอำนาจนิยม เผด็จการ เช่น ความเชื่อในเรื่องการแก้ปัญหาโดยวิธีใช้อำนาจอย่างเด็ดขาดในการแก้ปัญหา ซึ่งอาจเป็นผลเกี่ยวเนื่องมาจากความวุ่นวายในสังคมเป็นอยู่ ปัญหาต่าง ๆ ที่เรื้อรัง เช่น ปัญหาอาชญากรรม ปัญหาเสกติด ฯลฯ ทำให้ประชาชนมองเห็นว่าหนทางต่อไปไม่ได้ การใช้อำนาจของผู้นำเท่านั้นจึงจะจัดการแก้ไขได้ ซึ่งเมื่อประชาชนมีความเห็นสอดคล้องโอกาสที่จะเป็นเผด็จการที่จะมีได้มาก

4. ความมีบุคลิกภาพเป็นเผด็จการหรือเอื้ออำนาจต่อเผด็จการซึ่งได้แก่ การมีอุปนิสัยคอยฟังคำสั่ง และจงรักภักดีต่อผู้นำ ไม่นิยมแสดงความคิดเห็น ชอบทำตามคำสั่ง ชอบใช้อำนาจก้าวร้าว แต่ในขณะที่เดียวกันก็มีภโณอ่อนเคอะพอน้อมต่อผู้ทรงอำนาจ ไม่นิยมการแก้ปัญหาโดยสันติวิธี ชอบใช้กำลังรุนแรง ไม่ประนีประนอม ไม่ไว้ใจเพื่อนมนุษย์เหล่านี้ เป็นต้น หากสังคมมีประชาชนลักษณะนี้มาก ๆ โอกาสเป็นเผด็จการก็จะยิ่งมาก

3. ลักษณะของอุดมการณ์ทางการเมืองแบบผสม

การแบ่งประเภท แรงจูงใจ,ทัศนคติ,บุคลิกภาพและอุปนิสัยทางการเมืองในการศึกษาครั้งนี้ได้แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ ในลักษณะประชาธิปไตยและลักษณะของอำนาจนิยม ซึ่งการแบ่งอย่างนี้ เป็นการแบ่งในลักษณะที่ตรงกันข้ามสุดขั้วทั้ง 2 ฝ่ายและเป็นอุดมคติจนเกินไป เพราะในสภาพของสังคมและสิ่งแวดล้อมที่เป็นจริงนั้นไม่มีใคร ที่จะมีลักษณะที่เป็นประชาธิปไตยที่สมบูรณ์แบบ หรือลักษณะที่เป็นแบบอำนาจนิยมอย่างเต็มที่ ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว มนุษย์โดยทั่วไปไม่มีลักษณะทั้งประชาธิปไตยและอำนาจนิยมอยู่ในตัวทั้งสองแบบ แต่จะแตกต่างกันที่ความมากน้อยของลักษณะนิสัยต่างๆ บางคนค่อนข้างไปทางประชาธิปไตย บางคนค่อนข้างไปทางอำนาจนิยมและบางคนมีความขัดแย้งในพฤติกรรมของตนเอง จากการศึกษาของสัจจิต บุญงการพบว่า นักศึกษาไทยมีบุคลิกภาพที่ขัดแย้งกันระหว่างลักษณะของประชาธิปไตยและอำนาจนิยม ผลศักดิ์ จิระไพฑูริย์พบว่า ครูในกรุงเทพมหานครมีทัศนคติทางการเมือง ทั้งแบบประชาธิปไตยและแบบอำนาจนิยม ดังนั้นในการศึกษาในครั้งนี้ จึงจำเป็นต้องคำนึงถึงลักษณะทางการเมืองแบบผสมอีก 2 ลักษณะคือ

1. ลักษณะทางการเมืองแบบผสมที่เน้นหนักด้านประชาธิปไตย
2. ลักษณะทางการเมืองแบบผสมที่เน้นหนักด้านอำนาจนิยม

ลักษณะทางการเมืองแบบผสมประกอบด้วย ลักษณะของความลึกลับ สับสนและขัดแย้ง ในตนเอง บางครั้งมีพฤติกรรมบางอย่าง บางครั้งก็ทำไปในลักษณะตรงกันข้าม เช่น ในสถานะ การที่เหมือนกัน บางครั้งก็ตอบสนองด้วยลักษณะแบบประชาธิปไตย แต่บางครั้งก็ตอบสนองด้วย ลักษณะแบบอำนาจนิยม

ทฤษฎีการจูงใจ : แรงจูงใจ

แรงจูงใจ (motives) มาจากภาษาละตินว่า "movere" หมายถึง การเคลื่อนไหว (to move) แรงที่มีอำนาจทำให้คนได้แสดงพฤติกรรมออกมาอย่างมีประสิทธิภาพเป็นแรงที่ผลักดัน ให้คนแสดงพฤติกรรมออกมาอย่างตั้งใจ หรืออย่างมีการสั่งจากภายใน ซึ่งพอจะแยกออกได้ดังนี้⁶

1. แรงจูงใจ (stimulus) หมายถึง เงื่อนไขที่มีผลต่อความพร้อมที่ทำให้นักช้เริ่ม แสดงพฤติกรรมต่าง ๆ
2. ความต้องการ (needs) คือ ความอยากได้หรือความขาดแคลน เกิดขึ้นเนื่องจาก สภาพของอวัยวะและจิตใจไม่อยู่ในสภาพสมดุล ร่างกายจำเป็นต้องได้รับความต้องการต่าง ๆ มาบำบัด
3. แรงขับ (drives) เกิดขึ้นจากอวัยวะภายในร่างกาย เมื่อร่างกายอยู่ในสภาพที่ไม่สมดุล เกิดความอดอยากขาดแคลน ก็จะเกิดแรงขับมาผลักดันให้ร่างกายมีปฏิกิริยาอย่างหนึ่ง อย่างใด
4. แรงจูงใจ (motivation) หมายถึง เหตุจูงใจที่ทำให้เกิดความต้องการของคนได้ รับความพอใจและทำให้พฤติกรรมของคนบรรลุเป้าหมาย

⁶ มนุญ ตนะวัฒนา, จิตวิทยาพัฒนาชีวิต (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์อักษรเจริญทัศน์, 2526), หน้า 46-47.



5. แรงล่อใจ (incentives) หมายถึง สิ่งที่มาล่อใจเพื่อจะนำคนให้ไปสู่จุดหมาย
ปลายทาง

6. เป้าหมาย (goals) เป็นตัวลดแรงขับให้ลดลง เมื่อใดที่เราสามารถลงแรงขับ
ลงมาได้ ก็แสดงว่าเขาเกิดความพึงพอใจในความต้องการนั้นแล้ว

ซิกมันด์ ฟรอยด์ นักจิตวิทยา ชาวเยอรมัน ได้อธิบายว่าการจูงใจเกิดจากจิตไร้สำนึก
(unconscious motivation) มีลักษณะคล้ายกับสัญชาตญาณเช่น แรงจูงใจทางเพศและความ
ก้าวร้าวตามธรรมชาติ สตีเวนอร์ นักจิตวิทยา ชาวอเมริกัน กล่าวว่า การจูงใจคือสภาพการณ์
ภายในอินทรีย์ที่ไปกระตุ้นหรือเริ่มให้ทำกิจกรรมและความเคลื่อนไหว ซึ่งจะนำไปสู่การกระทำตาม
แนวทางเพื่อบรรลุเป้าหมาย เช่นฟอร์ดและไรท์แมน นักจิตวิทยา ชาวอเมริกันกล่าวว่า การจูงใจ
เป็นความรู้สึกที่ไม่อยากจะหยุดนิ่ง เป็นการขาดแคลนหรือเป็นพลังอะไรก็ได้ที่มนุษย์ต้องอยู่ภายใต้
การจูงใจนั้น มนุษย์ก็จะทำอะไรบางอย่างออกมาเรื่อยๆ กันซึ่งเราสรุปได้ว่า การจูงใจ
คือ การกระทำเพื่อลบสภาพการณ์ที่ไม่หยุดนิ่ง เพื่อทดแทนการขาด หรือทดแทนพลังบางอย่าง

ลักษณะของพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจ

แรงจูงใจ คือ สภาพหรือสถานะที่อยู่ในตัวบุคคล เพื่อแสดงหรือมีพลังผลักดันอินทรีย์
ให้แสดงพฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย แรงจูงใจหรือแรงขับอาจจะเกิดขึ้นภายในอินทรีย์ตามธรรมชาติ
หรือเกิดจากการเรียนรู้แต่เมื่อมันเกิดขึ้นก็จะทำให้คนต้องทำกิจกรรมเพื่อไปสู่เป้าหมาย ตัวอย่าง
เช่น เสียงและกลิ่นที่เกิดจากการเตรียมอาหารในครัว ไม่เพียงทำให้คนเกิดความหิวอย่างเดียว
เท่านั้น แต่ยังทำให้คนรู้ว่า แรงจูงใจอันนี้จะได้รับความพึงพอใจ แรงจูงใจอาจได้รับการแทรก
แซงหรือขัดขวางจากความรู้สึกของสภาพทางร่างกายของอินทรีย์เช่น เชื้อโรคน้ำท้อง การเปลี่ยนแปลง
แปลงทางเคมีของกระแสเลือด และความรู้สึกในการชิมรส เหล่านี้เป็นสภาพทางกายที่ที่มีความ
สัมพันธ์กับแรงขับด้านความหิว แรงจูงใจมีลักษณะคล้ายกับการรับรู้ คือ เป็นลักษณะเป็นตัวแปรที่
เกี่ยวข้อง (intervening variable) ในการกำหนดพฤติกรรมของมนุษย์ แต่ไม่มีใครสามารถ
มองเห็นการจูงใจได้ด้วยตาเปล่าหรือไม่สามารถแยกแยะออกมาเป็นชิ้นเป็นอันได้ เช่นการจูงใจ
ที่เกิดจากความหิว ความปรารถนาทางเพศ อารมณ์ และความสำเร็จ นั้นมักจะมองไม่เห็น แต่มี

สิ่งที่แสดงออกมาทางพฤติกรรมซึ่งสะท้อนถึงการจูงใจนั้น ๆ ได้ เช่น การเดิน การวิ่ง การพูด ความเห็นดีเห็นชอบ การรับประทานอาหาร การดื่มน้ำ หรือการมีเพื่อนใหม่ เหล่านี้คือพฤติกรรมที่แสดงออกถึงการได้รับแรงจูงใจ

พฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจมีลักษณะแตกต่างกับพฤติกรรมที่ไม่ได้จูงใจ 4 ประการคือ

1. พฤติกรรมด้านแรงจูงใจเป็นวัฏจักร (cyclical) คือไหลวนเวียน ไม่หยุดนิ่ง

1.1 เกิดความต้องการทางกาย เช่น อาหารหรือน้ำ ก่อนแรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการทางจิตใจ ซึ่งตามมาภายหลัง เช่น ความต้องการเป็นเพื่อนหรือความอยาก (โสม)

1.2 พฤติกรรมต่าง ๆ จะเกิดขึ้นเป็นลำดับ ระหว่างที่อินทรีย์ค้นหาทางให้ได้มาซึ่งความพอใจหรือลดแรงขับลง

1.3 เป้าหมายบางอย่างสามารถบรรลุได้ถ้าแรงขับถูกลดลงหรือถูกปิดลง

2. แรงจูงใจเป็นตัวดำเนินการที่ทำให้อินทรีย์คัดเลือกการแสดงพฤติกรรมออกมาและมีประสบการณ์ ตัวอย่างเช่น สัตว์ต้องกินน้ำ แต่ไม่ต้องกินอาหาร เป็นต้น

3. พฤติกรรมด้านแรงจูงใจมีความแข็งแรงอ่วงไวและดอร์น นั่นคือ มนุษย์จะแสดงพฤติกรรมออกมาอย่างเข้มแข็งรวดเร็ว หรือจะเก็บกดเอาไว้ก็ได้ ดังจะเห็นได้จากความต้องการทางกายแตกต่างกับแรงขับและแรงจูงใจ ตัวอย่างเช่น พืชของคาร์บอนมอนอกไซด์ แสดงว่าต้องการเลือด แต่ไม่จำเป็นต้องได้รับการจูงใจให้เกิดพฤติกรรมเช่นนี้มาก่อน

4. พฤติกรรมที่ได้รับแรงจูงใจเป็นความพยายามที่จะรักษาขบวนการต่างๆ ของอินทรีย์ให้อยู่ในสภาพปกติ มนุษย์จะดำรงชีวิตได้ด้วยการที่อวัยวะส่วนต่าง ๆ ของร่างกายอยู่ในสภาพที่สมดุลหรือมีการซ่อมแซมส่วนที่เบี่ยงเบนหรือสึกหรอไปด้วยการชดเชย ตัวอย่างเช่น เมื่อต้องการอาหารไม่ได้รับการตอบสนอง อินทรีย์ก็จะขับแรงจูงใจออกมาเพื่อค้นหาอาหารและเป็นการช่วยบรรเทาความตึงเครียด ด้วยการสะสมของเสียไว้ในร่างกายก่อน ด้วยกิจกรรมที่พยายามจะขับไล่หรือกำจัดความกดดันบีบคั้นนั้น กรดแลคติกที่เกิดขึ้นในผนังของกล้ามเนื้อจะทำให้เกิดความรู้สึกเมื่อยล้าและทำให้อินทรีย์ลดกิจกรรมลง พฤติกรรมทั้งหมดอาจจะแสดงบางส่วน แต่อย่างน้อยก็เป็นการพยายามที่จะรักษาความสมดุลของธรรมชาติไว้

พฤติกรรมเหล่านี้เป็นเครื่องมือในการที่จะได้รับอาหารและมีเพื่อน ไม่ได้ทำความพึงพอใจให้กับความต้องการโดยตรงเหมือนกับพฤติกรรมทางการบริโภค แต่เป็นตัวแปรที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมที่เป็นกิจกรรมที่เป็นเป้าหมายจริงๆ พฤติกรรมทดแทน(substitute behavior) เป็นพฤติกรรมที่มีความสลับซับซ้อนและเป็นพฤติกรรมทางอ้อม ซึ่งมองดูผิวเผินแล้วก็อาจเกี่ยวข้องกับความต้องการเพียงเล็กน้อย เช่น คนงานคนหนึ่งที่มีความปรารถนาเข้าร่วมเป็นสมัครพรรคพวกคืออยากมีเพื่อน แต่ในขณะที่เดียวกันก็อยากทำงานให้ได้ดี เพื่อที่จะแสดงว่าฝีมือเหนือกว่าคนอื่น ๆ เราไม่แน่ใจว่าพฤติกรรมทดแทนเช่นนี้จะเป็นพฤติกรรมที่ถูกจูงใจอย่างแท้จริงหรือไม่ เพราะเหตุว่าในขณะที่เขาต้องการอย่างหนึ่งแต่กลับไปปฏิบัติอีกอย่างหนึ่ง ซึ่งไม่ก่อให้เกิดผลโดยตรงอย่างนั้น

ลำดับขั้นของการจูงใจ มี 4 ขั้นตอน

1. สภาพการณ์ที่เกิดขึ้นก่อน (antecedent condition) คือความจำเป็นสิ่งเร้าต่างๆ
2. ตัวแรงจูงใจหรือแรงขับจริง (motive or drive itself) ทำให้คนเกิดกำลัง
3. พฤติกรรมที่เป็นเครื่องมือ (instrument behavior) เป็นสิ่งที่จะพาแรงจูงใจไปสู่ความสำเร็จ
4. การลดแรงขับ (drive reduction) หมายถึง สภาพที่บุคคลบรรลุจุดหมายแล้วแรงขับก็จะลดลงสู่สภาพปกติ

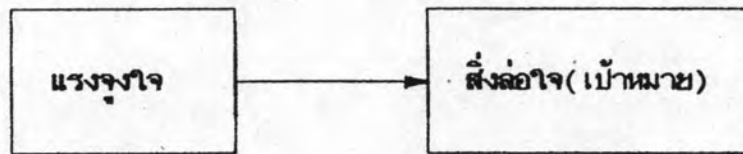
แหล่งกำเนิดของแรงจูงใจ มี 2 ทางคือ

1. แรงจูงใจที่เกิดจากร่างกายหรือทางชีววิทยาหรือแรงจูงใจขั้นต้น แรงจูงใจนี้เกิดขึ้นเพราะความต้องการของร่างกาย และขบวนการป้องกันรักษาอิทธิยาให้เป็นปกติซึ่งมีตั้งแต่กำเนิด
2. แรงจูงใจที่มาจากสังคม คนที่จะมีแรงจูงใจนี้ได้ เมื่อเข้าสู่สังคมตามวัฒนธรรมความเป็นอยู่ได้แก่ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหรือมนุษยสัมพันธ์ ซึ่งสร้างค่านิยม ปทัสถาน หรือสถาบันทางสังคม

สิ่งล่อใจ (Incentives)

การที่จะเข้าใจถึงพฤติกรรมและการจูงใจได้อย่างถ่องแท้ นั้น ควรจะได้ทราบถึงสิ่งล่อใจบ้าง เป้าหมาย(goals) เป็นสิ่งภายนอกตัวบุคคลโดยแรงจูงใจจะเป็นตัวนำไปสู่เป้าหมายซึ่ง

เป้าหมายเหล่านี้คือ¹⁷ สิ่งล่อใจที่บางครั้งก็หมายถึง รางวัลของการมุ่งหวังผู้จัดการที่ประสบความสำเร็จในการจูงใจลูกจ้างมักจะจัดสภาพแวดล้อมใหม่สิ่งล่อใจที่เหมาะสมและเป็นหน่อใจแก่ลูกจ้าง



รูปที่ 2.4 แรงจูงใจจะนำไปสู่สิ่งล่อใจหรือเป้าหมาย

ความเข้มข้นของแรงจูงใจ (Strength of Motives)

แรงจูงใจและความต้องการ เป็นสิ่งที่ทำให้เกิดพฤติกรรม มนุษย์ทุกคนมีความต้องการหลายร้อยอย่าง ความต้องการเหล่านี้จะต่อสู้กันเพื่อแสดงพฤติกรรมของบุคคลออกมา แรงจูงใจต่าง ๆ ที่บุคคลพอใจและแสดงออกมาเป็นการกระทำ คือ แรงจูงใจต่อความต้องการที่อยู่ในขณะนั้นมากที่สุดจึงแสดงออกมาเป็นการกระทำดังกิจกรรมคือ ผลของความต้องการที่มีอำนาจสูงสุด อาจมีข้อยกเว้นเมื่อความกดดันทางสังคมและสิ่งแวดล้อมมีดักกันพฤติกรรมที่จะเกิดขึ้นในกรณีกิจกรรมที่ปรารถนาจะให้เกิดขึ้น จะล่าช้าไปจนกว่าจะมีสถานการณ์ที่เหมาะสมมากกว่านั้น เช่น แม้ว่าการประชุมพิเศษจะมีความสำคัญต่อผู้จัดการเพียงไรก็ตาม เขาจะต้องรอการประชุมนี้ไปจนกว่าจะถึงกำหนดเวลาการประชุม

ประเภทของกิจกรรม (Categories of Activity)

กิจกรรมอาจแบ่งได้ทั่ว ๆ ไปเป็นสองประเภทคือ กิจกรรมที่มุ่งสู่เป้าหมาย (goal directed activity) และกิจกรรมเป้าหมาย (goal activity) กิจกรรมที่มุ่งสู่เป้าหมาย

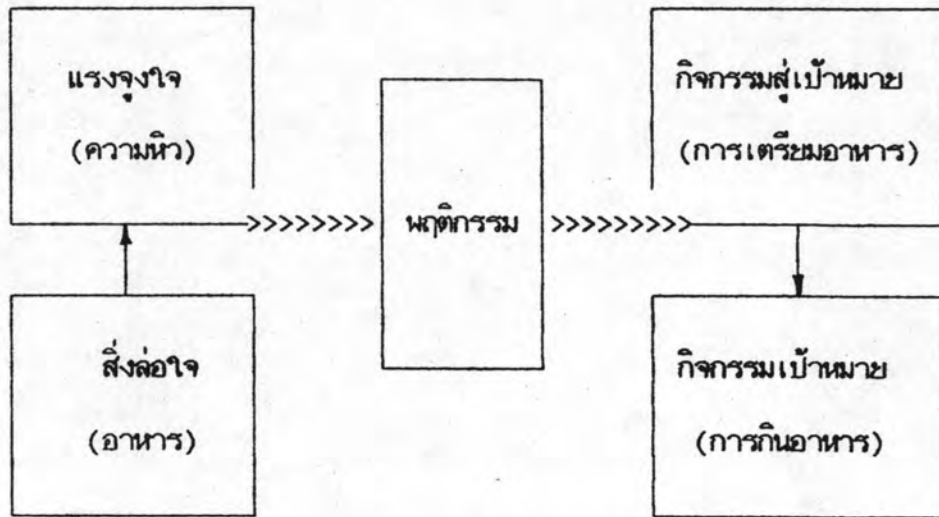
¹⁷Harold Koontz and Cyril O. Dornet, Principles of Management - An Analysis of Managerial Function (New York : McGraw - Hill Book Co., 1974), p. 557.

หมายถึง พฤติกรรมที่กระทำขึ้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ถ้าความต้องการ ที่สูงสุดของบุคคลหนึ่งในช่วงนั้นคือ ความหิว กิจกรรมต่าง ๆ เช่น การหาสถานที่รับ ประทานการซื้ออาหาร หรือการเตรียมอาหาร กิจกรรมเหล่านี้ถือว่าเป็นกิจกรรมที่มุ่งเป้าหมายทั้งสิ้น ส่วนกิจกรรมเป้าหมายคือการขู่เกี่ยวในตัวเป้าหมายเอง ความแตกต่างที่สำคัญของกิจกรรมทั้ง 2 ประเภทคือ ผลของมันต่อความเข้มข้นของความต้องการ ในกิจกรรมที่มุ่งเป้าหมายนั้น ความเข้มข้นของความต้องการมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้น ในขณะที่บุคคลเกี่ยวข้องกับกิจกรรมนั้น เช่น คนที่กำลังหิวจะมองหาแต่อาหาร ความเข้มข้นของความต้องการ มีแนวโน้มที่จะเกิดกิจกรรมที่มุ่งสู่เป้าหมายเพิ่มขึ้นจนกว่าจะบรรลุถึงพฤติกรรมของเป้าหมายนั้นหรือไม่ สามารถจะทำให้บรรลุผลสำเร็จได้ ซึ่งความไร้ผลนี้จะเปลี่ยนไป เมื่อคนเรากลับคิดกันไม่ให้บรรลุเป้าหมายอยู่เสมอ ถ้าความไร้ผลนี้มีมากพอความเข้มข้นของความต้องการเพื่อบรรลุถึงเป้าหมายนั้นอาจลดลงจนกระทั่งความต้องการนั้นไม่มีอำนาจพอที่จะทำให้เกิดพฤติกรรมขึ้นได้ เมื่อเป็นเช่นนี้จะทำให้บุคคลนั้น ขอมแพ้และไม่มีความต้องการนั้นอีก เช่นในกรณีของความหิวนี้ อาหารก็คือเป้าหมายของการรับประทาน ฉะนั้นจึงเป็นกิจกรรมเป้าหมาย ความเข้มข้นของความต้องการ มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นขณะที่คนเราเกี่ยวข้องกับกิจกรรมที่มุ่งเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม เมื่อกิจกรรมเป้าหมายได้เริ่มขึ้นครั้งหนึ่งแล้วความเข้มข้นของความต้องการ จะลดลงขณะที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมนั้น ๆ เช่น ขณะที่คนขี้รับประทานเข้าไปเรื่อย ๆ นั้น ความเข้มข้นของความต้องการอาหารจะลดลงและที่จุดซึ่งความต้องการอีกอันหนึ่ง เริ่มมีอำนาจมากกว่าความต้องการในปัจจุบันแล้ว จะเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมขึ้น⁸

สภาพของการจูงใจ

ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจ สิ่งล่อใจและกิจกรรมได้แสดงไว้ดังรูปที่ 2.5

¹⁸George R. Terry, Principles of Management (Illionis :



รูปที่ 2.5 สภาพการตั้งใจ

ตัวกำหนดความเข้มข้นของแรงจูงใจ

ปัจจัยสำคัญ 2 ประการที่ต่อความเข้มข้นของความตั้งใจคือ การคาดหวัง (expectancy) และการหามาได้ (availability) ข้อคิด 2 ประการนี้มีความสัมพันธ์กัน การคาดหวังมีผลต่อแรงจูงใจและความตั้งใจและการหาได้มีผลต่อความเข้าใจของเป้าหมายหรือสิ่งล่อใจ การคาดหวัง¹⁹ คือ ความน่าจะเป็นของความรู้สึกพึงพอใจ ที่ได้รับการสนองตอบจากความตั้งใจ ซึ่งขึ้นอยู่กับประสบการณ์ในอดีต เช่น สมมติว่าบิดาของเด็กคนหนึ่งเคยเป็นดาราฟุตบอล และเขาต้องการตามอย่างบิดา ในขั้นแรกความคาดหวังของเขาอาจจะสูง ดังนั้น ความเข้มข้นของความตั้งใจที่สูงด้วย ถ้าเขาถูกตัดออกจากทีม เป็นการยากที่จะตัดสินว่า ความล้มเหลวครั้งนี้จะทำให้เขาเลิกความตั้งใจนี้หรือไม่ อาจมีการเปลี่ยนแปลงในการคาดหวังของเขาบ้างเพียงเล็กน้อย แต่ถ้าเขายังถูกตัดชื่อออกจากทีมอยู่เรื่อย ๆ เช่นนี้

¹⁹Edgar F. Huse and James L. Bowditch, Behavior In Organizations - A Systems Approach to Managing, 2nd Ed., (Philippines : Addison - Wesley Publishing Company, Inc., 1977), p. 101.

แรงจูงใจชนิดนี้จะไม่เข้มข้นอีกต่อไป อันที่จริงหลังจากมีประสบการณ์ที่ล้มเหลวเพียงพอ เขาอาจจะยกเลิกเป้าหมายของเขาเสียก็ได้

ประเภทของแรงจูงใจทางสังคม

1. แรงจูงใจไฟสัมพันธ์ (Affiliation Motive)

การดำรงชีวิตในสังคมอย่างมีความสุข เป็นสิ่งจำเป็นที่มนุษย์ทุกคนปรารถนาที่จะให้เป็นไป การมีเงินทองใช้สอย มีสิ่งอำนวยความสะดวกและความสุขสบายอย่างครบครัน คงจะไม่ทำให้บุคคลมีความสุขอย่างสมบูรณ์ ทั้งนี้ เพราะโดยธรรมชาติแล้วมนุษย์มีความต้องการที่สำคัญอยู่อย่างหนึ่งได้แก่ การเป็นที่ยอมรับของคนบุคคลอื่น การได้รับความนิยมนิยมชอบจากคนอื่น หรือความรักใคร่ชอบพอกับคนอื่น เมื่อเป็นเช่นนี้ บุคคลจึงจำเป็นต้องกระทำจิตใจของตนเอง โดยการเอาใจใส่ต่อคนอื่น รู้จักเห็นอกเห็นใจคนอื่น ช่วยเหลือคนอื่น และกระทำทุกสิ่งทุกอย่างเพื่อให้อื่นเห็นว่า เขามีความสามารถที่จะช่วยสังคมได้เป็นอย่างดี ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้จะเป็นแรงจูงใจที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรม เพื่อให้ได้มาซึ่ง การยอมรับจากคนอื่น นับได้ว่าเป็นแรงจูงใจไฟสัมพันธ์ในเชิงของนิยามได้ว่า แรงจูงใจไฟสัมพันธ์หมายถึง แรงจูงใจที่ทำให้บุคคลมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบุคคลอื่น ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งการยอมรับนับถือของบุคคลในสังคม

ลักษณะสำคัญของหมีแรงไฟสัมพันธ์

แรงจูงใจไฟสัมพันธ์ จะเกิดขึ้นจากครอบครัวที่มีความรักใคร่กลมเกลียวกัน พ่อ แม่ และ บุคคลในครอบครัวมีความเคารพเชื่อฟังซึ่งกันและกัน ไม่เล็งลูกโดยการเข้มงวดกดขี่เกินไป จะเล็งด้วยความรักอย่างมีเหตุผล ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้ จะทำให้เกิดการเรียนรู้และพัฒนาขึ้นเป็นลักษณะนิสัยของเขาต่อไปในอนาคต บุคคลที่มีแรงจูงใจไฟสัมพันธ์สูง จะชอบทำงานร่วมกับบุคคลอื่นและมีความเห็นอกเห็นใจต่อคนอื่นเสมอ ซึ่งลักษณะเด่นที่สำคัญของบุคคลพวกนี้คือ จะพยายามประพฤติกิริยาปฏิบัติให้เป็นที่ยอมรับของทุกฝ่าย โดยปราศจากการโต้แย้งใด ๆ ทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม แรงจูงใจไฟสัมพันธ์ถึงแม้จะทำให้ทุกฝ่ายพึงพอใจ ก็ไม่ได้หมายความว่า จะทำให้สังคมเจริญก้าวหน้าได้เป็นอย่างดี เพราะถ้าทุกคนมีความเห็นพ้องต้องกันหมด ความคิดสร้างสรรค์ที่แปลกใหม่และดี มีประสิทธิภาพก็มักจะเกิดขึ้นได้ยาก

2. แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Power motive)

ลักษณะที่สำคัญของมนุษย์ประเภทหนึ่ง ได้แก่ ความต้องการที่จะได้มาซึ่งอิทธิพลที่เหนือคนอื่น ๆ ในสังคม ซึ่งลักษณะอันนี้ทำให้บุคคลแสวงหาอำนาจ กระทำทุกสิ่งทุกอย่าง เพื่อให้ได้มาซึ่งอำนาจ เพราะเกิดความรู้สึกว่าการทำอะไรได้เหนือคนอื่น เป็นความภาคภูมิใจอย่างหนึ่งของคน จึงเป็นสาเหตุให้เกิดแรงผลักดันที่เป็นแรงจูงใจใฝ่อำนาจ เนื่องจากบุคคลเกิดการเรียนรู้ถึงพฤติกรรมของบุคคลในสังคมที่ผ่านมาว่า การมีอำนาจสามารถที่จะบันดาลทุกสิ่งทุกอย่างได้ตามที่ต้องการและอาจกล่าวในที่นี้ได้ว่า แรงจูงใจใฝ่อำนาจเป็นการกระทำของบุคคลโดยการพยายามที่จะควบคุมสิ่งต่าง ๆ เพื่อให้ตนเองบรรลุผลตามความต้องการเหนือบุคคลอื่น ๆ

ลักษณะสำคัญของแรงจูงใจใฝ่อำนาจ

พื้นฐานที่มาของแรงจูงใจใฝ่อำนาจ นอกจากจะเป็นไปตามลักษณะธรรมชาติของมนุษย์แล้ว มันยังพัฒนามาจากความรู้สึกต่ำต้อยของบุคคลที่เกิดความรู้สึกว่า ตนเองไม่ทัดเทียมบุคคลอื่น ซึ่งอาจจะเป็นความรู้สึกในด้านความเป็นอยู่ ด้านเศรษฐกิจ หรือด้านการศึกษาทำให้บุคคลเหล่านั้นเกิดความจำเป็นที่จะต้องขอความช่วยเหลือของตน จึงพยายามแสวงหาอำนาจ เพื่อตนเองจะได้มีอิทธิพล มีอิทธิฤทธิ์ได้ตามต้องการ จากพื้นฐานดังกล่าว นักจิตวิทยาได้ศึกษาค้นคว้าและสรุปถึงลักษณะที่สำคัญของคนที่มีแรงจูงใจใฝ่อำนาจไว้ 3 ประการใหญ่ ๆ ดังนี้

1. ชอบทำตนหรือแสดงตนในลักษณะที่เป็นผู้นำ
2. ชอบยกเถียงและโต้แย้งผู้อื่นเสมอ
3. ขึ้นชื่อในการกระทำที่แสดงถึงความเป็นผู้ชาย

3. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement motive)

แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากการคาดหวังของบุคคล ซึ่งอาจจะได้พบหรือประสบการณ์จากสิ่งใด สิ่งหนึ่งจนเป็นรอยประทับใจมาตั้งแต่ยังเล็ก ๆ แล้วเขาก็พยายามที่จะก้าวไปสู่ความสำเร็จอันนั้น โดยเขาจะตั้งเป็นสัมมุติฐานการกระทำของเขาเองไว้ ซึ่งถ้างานที่เขาคาดหวังไว้เกิดผลสำเร็จ กำลังใจก็จะเกิดขึ้น และจะคาดหวังความสำเร็จในครั้งต่อไปสูงยิ่งขึ้น แต่ถ้าไม่ประสบผลสำเร็จและเกิดขึ้นบ่อยครั้ง การตั้งการคาดหวังที่จะลดต่ำลงจนอาจกลายเป็นท้อถอย ไม่สู้ ไม่กล้าคิด แล้วไม่กล้าหวังต่อสิ่งต่าง ๆ ในอนาคตต่อไป

คำว่า แรงจูงใจไฟส่องฤทธิ์นั้น แอทคินสัน(Atkinson) ได้ให้ความหมายไว้ว่า เป็นการกระทำที่เกิดจากแรงผลักดันซึ่งบุคคลรู้ตัวว่า การกระทำนั้นจะต้องมีการประเมินผลจากตัวเองและจากบุคคลอื่น และผลจากการประเมินอาจเกิดความพึงพอใจเมื่อผลงานนั้นเกิดความสำเร็จหรืออาจไม่พอใจเมื่อผลงานนั้นไม่สำเร็จ ซึ่งจะเกิดความสำเร็จมากน้อยเพียงใด ก็ต้องนำงานนั้นไปเปรียบเทียบกับมาตรฐานที่สังคมถือว่าดี ส่วนบายร์เน(Byrne) ได้อ้างถึงแนวความคิดของเมอร์เรย์ว่า แรงจูงใจไฟส่องฤทธิ์ เป็นความปรารถนาที่จะได้รับผลสำเร็จจากการกระทำกิจกรรมต่างๆ ตลอดจนเกิดความต้องการที่จะทำงานอย่างอิสระโดยไม่ย่ำเท้าต่ออุปสรรค เพื่อให้บรรลุเป้าหมายอันสูงสุดตามต้องการ

จากการเกี่ยวข้องกันของบุคคลในสังคมมาตั้งแต่เด็ก ทำให้แรงจูงใจไฟส่องฤทธิ์พัฒนาขึ้นมาในตัวบุคคล พ่อแม่ของเด็กที่มีแรงจูงใจไฟส่องฤทธิ์สูง จะทำให้เด็กมีแรงจูงใจไฟส่องฤทธิ์สูงตามไปด้วย²⁰ ทั้งนี้เพราะพ่อแม่ก็ให้ความเอาใจใส่และสนใจดูแลการกระทำของเด็กตลอดเวลาเท่ากับเป็นการสร้างกำลังใจให้แก่เด็ก สร้างประสิทธิภาพให้เกิดขึ้นในตัวเด็ก ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าแรงจูงใจไฟส่องฤทธิ์เป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นให้บุคคล เกิดแรงจูงใจที่จะกระทำสิ่งต่าง ๆ ขึ้นในตัวบุคคล และยังเป็นดัชนีที่จะชี้ถึงควมมีประสิทธิภาพของทรัพยากรมนุษย์ได้ทางหนึ่ง²¹

ลักษณะของบุคคลที่มีแรงจูงใจไฟส่องฤทธิ์สูง

การที่เราจะดูว่า บุคคลไหนเป็นพวกแรงจูงใจไฟส่องฤทธิ์สูงหรือต่ำ เราอาจดูได้จากการทำงานของเขาซึ่ง แมคเคลแลนด ได้กล่าวถึง ลักษณะของบุคคลที่มีแรงจูงใจไฟส่องฤทธิ์สูงไว้ดังนี้

²⁰David C. McClelland and David C. Winter, Motivation Economic Achievement (New York : The Free Press, 1969),p. 104.

²¹Ibid., p.106.

1. การกระทำกิจกรรมต่าง ๆ เขาจะพยายามที่จะทำให้สำเร็จมากกว่าที่จะทำเพื่อหลีกเลี่ยงความล้มเหลว
2. เขาจะเลือกทำงานที่เหมาะสม และเป็นไปได้ตามความสามารถของเขาให้เกิดผลสำเร็จไปด้วยดี
3. เขาจะคิดว่า งานทุกอย่างจะสำเร็จด้วยความตั้งใจและจริงใจของตนเอง ไม่ใช่เพราะโอกาสอำนวยให้
4. เขาจะทำงานให้สำเร็จตามเป้าหมายและมีคุณภาพ โดยไม่คิดถึงรางวัลหรือชื่อเสียงของตนเอง

จากลักษณะของพหุتمแรงจูงใจไฟส์สมฤทธิ์สูงตั้งข้างต้น เราอาจกล่าวได้ว่า การที่คนเราจะเป็นพหุتمแรงจูงใจไฟส์สมฤทธิ์สูงได้นั้น ไม่ได้เกิดขึ้นได้โดยง่าย แต่ต้องพัฒนาหรือปลูกฝังกันมากพอสมควร โดยเฉพาะถ้าปลูกฝังกันมาตั้งแต่เล็ก มีการฝึกให้เด็กรู้จักช่วยเหลือตัวเองให้ทำสิ่งต่าง ๆ จนเป็นผลสำเร็จ แรงจูงใจไฟส์สมฤทธิ์ย่อมเกิดขึ้นได้มากและในทางกลับกันถ้าบุคคลไม่ได้รับการฝึกหรือไม่อบรมเลี้ยงดูให้เด็กเป็นตัวของตัวเองไม่ว่าจะทำอะไร ก็มีคนอื่นทำให้เสมอก็อาจเป็นผลทำให้เด็กโตขึ้นมาเป็นคนที่มี แรงจูงใจไฟส์สมฤทธิ์ต่ำ ซึ่งนักจิตวิทยาได้ศึกษาและสรุปเปรียบเทียบของบุคคลที่มีแรงจูงใจไฟส์สมฤทธิ์สูงกับแรงจูงใจไฟส์สมฤทธิ์ต่ำไว้ เพื่อให้มองเห็นจุดแตกต่างที่สำคัญ ดังนี้

ลักษณะพหุتمแรงจูงใจไฟส์สมฤทธิ์สูง

ลักษณะพหุتمแรงจูงใจไฟส์สมฤทธิ์ต่ำ

- | | |
|--|--|
| 1. ทำงานด้วยความมานะ อุตุนเพื่อเอาชนะความล้มเหลว | 1. ทำงานเพื่อหลีกเลี่ยงความล้มเหลว |
| 2. ทำงานมีเป้าหมายที่แน่นอน | 2. ทำงานไม่มีเป้าหมายแน่นอน |
| 3. ตั้งระดับความคาดหวังต่อความสำเร็จของงานไว้สูง | 3. ตั้งระดับความคาดหวังต่อความสำเร็จของงานไว้ต่ำ |
-

ทฤษฎีลำดับขั้นพัฒนา

ทฤษฎีลำดับขั้นพัฒนา (Theory of Sequential Development) เป็นทฤษฎีลำดับขั้นของความพึงพอใจในความต้องการของบุคคล ซึ่งมาสโลว์ (Abraham H. Maslow) เป็นผู้เสนอขึ้นมา ทฤษฎีนี้จะบอกให้รู้ว่า ความต้องการของมนุษย์เรานั้นจะมีพัฒนาการเป็นไปตามลำดับขั้น โดยเริ่มจากความต้องการต่ำสุดไปจนกระทั่งถึงความต้องการสูงสุดรวมทั้งหมด 5 ขั้นด้วยกัน ดังต่อไปนี้²²

1. ความต้องการทางร่างกาย (physiological needs) เป็นความต้องการที่มีอำนาจรุนแรง โดยเฉพาะในตอนแรกเกิด ความต้องการอันนี้ถือว่าเป็นขั้นแรกสุด เช่น ต้องการอาหาร ความเคลื่อนไหว เป็นต้น

2. ความต้องการด้านความปลอดภัยจากอันตราย (safety from external danger) เป็นความต้องการทางด้านจิตใจ เพื่อให้จิตใจที่ขี้ตกใจเกิดความอบอุ่นทางใจ ตัวอย่างเช่น เด็กต้องการความคุ้มครองจากผู้ใหญ่ กลุ่มต้องการผู้นำ อาจเป็นกลุ่ม ครอบครัวซึ่งเป็นกลุ่มแรกสุดในสังคมมนุษย์

3. ความต้องการในด้านความรัก หรือความห่วงใย (love or affection) เป็นความต้องการสูงขึ้น มาจากด้านความปลอดภัยความต้องการในด้านนี้เป็นความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างบุคคล ซึ่งอาจจะออกมาในหลาย ๆ ลักษณะ เช่น เพื่อน พ่อแม่กับลูก ชายหนุ่มกับหญิงสาว สามีกับภรรยา

4. ความต้องการในเกียรติยศ ชื่อเสียงของตนเอง (self-esteem) เป็นความต้องการที่สูงขึ้นมาอีกขั้นหนึ่ง ทั้งนี้เพราะต้องการให้ตนเป็นที่ยอมรับและนับถือของสังคม ให้รู้ว่าตนเองเป็นคนที่มีค่าต่อสังคมแล้ว จะทำให้บุคคลเกิดความภาคภูมิใจในตนเอง

²² ปรตศุราชละเอียดใน Abraham Maslow, Motivation and Personality (New York : Harper & Row, 1954).

5. ความต้องการความสำเร็จ และความสมหวังในตนเอง (self-realization and accomplishment) เป็นความต้องการสูงสุด ซึ่งมนุษย์จะตั้งอุดมคติ เอาไว้ โดยต้องรู้จักและเข้าใจตนเอง ไม่ใช่เป็นการเพ้อฝันหรือสร้างวิมานในอากาศ มนุษย์จะพยายามพัฒนาตัวเองเพื่อให้ไปสู่ความสำเร็จ ความเจริญในชีวิตของตนเอง เช่น เราเป็นครูก็พยายามศึกษาหาความรู้เพื่อให้ได้ปริญญา แล้วนำเอาความรู้มาช่วยพัฒนาตนเองและสังคมต่อไป ซึ่งการกระทำดังกล่าวจะต้องเป็นไปด้วยใจรักและอยากจะทำจริง ๆ

จาก Chapkin & Krawiec(1974) Systems and Theories of Psychology

เป็นแนวทางประกอบ ผู้ศึกษาขอสรุปรวมทฤษฎีแห่งการจูงใจให้เป็นที่สังเกตไว้ดังต่อไปนี้

ชื่อทฤษฎี	เจ้าของ	หลักแนวคิด
Homeostasis	Cannon	-อิทธิพลของการทรงไว้ซึ่งสภาวะสมดุลอยู่เสมอ
Drive	Bindra	-แรงขับ เป็นแรงดันให้อินทรีย์เกิดพลังงานและนำไปสู่การแสดงพฤติกรรมต่างๆ
Need	Sorenson	-ความขาดแคลน ในสิ่งที่จำเป็นของชีวิตทำให้อินทรีย์ต้องชวนชวยกันรน
Libido	Freud	-แรงดันพลังเพศ (กามตัณหา)คือตัวกระตุ้นของพฤติกรรมขงทงมวลของคนเรา
Individual	Adler	-ประสบการณ์ภายในครอบครัววัยเด็ก การอยากเอาเด่นเอาชนะ เป็นแรงชักจูงใจ ของคนเรา
Analytic	Jung	-ประสบการณ์ไร้สำนึกของจิตทางเชื้อชาติ เผ่าพันธุ์ของมนุษย์ เป็นแรงผลักดันที่สำคัญ
Organismic	Goldstein	-ชีวิตคืออินทรีย์ทางชีวภาพ ที่ดำรงสืบต่อทางการวิวัฒนาการของตัวมันเอง ซึ่งเป็นกลไกทำงานของระบบอวัยวะร่างกายกับสิ่งแวดล้อม

ชื่อทฤษฎี	เจ้าของ	หลักแนวคิด
Field	Lewin	- เจตนากการรับรู้ความเข้าใจของอินทรีย์ เป็นส่วนรวมคือ เหตุของการจูงใจมนุษย์
Hierarchical Needs	Maslow	- การจูงใจ จัดเรียงได้ตามอันดับความต้องการ 5 ชั้น (คือทางร่างกาย, ความปลอดภัย, ความรัก, ชื่อเสียง, ความสำเร็จ สัมพันธ์)
Achievement	McClelland	- ความสัมพันธ์ผลในในงานเป็นแรงจูงใจให้คนเราอยากทำ สิ่งต่าง ๆ ออกมา
Intrinsic Drive	Maslow	- แรงผลักดันจูงใจภายในตนเองโดยมีได้หวังเครื่องล่อใจ จากภายนอก เช่น "การทำงานเพื่องาน"
Latent & Manifest Needs	Murray	- คนเราจะแสดงพฤติกรรมไปตามความต้องการเท่าที่คน เรามี เช่น ความต้องการทางกายภาพ ทางสังคม ทางอารมณ์และทางสติปัญญา เป็นต้น

ทัศนคติ (Attitude)

ทัศนคติ (attitude) กับความจริง (fact) ทัศนคติจะครอบคลุมเกี่ยวกับการประเมินหรือความรู้สึกเกี่ยวกับอารมณ์เช่นว่า สิ่งสวยงามดูแล้วสบายใจ สิ่งไม่สวยงามดูแล้วกลุ้มใจ ส่วนที่เกี่ยวข้องกับความจริง เช่น นักวิทยาศาสตร์เชื่อว่าแสงเดินทางเป็นเส้นตรง หรือเชื่อว่ามนุษย์มีโครโมโซม 23 คู่ นักวิทยาศาสตร์จะไม่มีความรู้สึกอื่น ๆ เกี่ยวกับทั้งสองอย่างนี้ จะเห็นว่าทัศนคติเมื่อถูกสร้างขึ้นแล้วย่อมมีแนวโน้มที่จะอยู่คงทนและยากที่จะเปลี่ยนแปลง การที่นักวิทยาศาสตร์เชื่อว่าโครโมโซมมี 23 คู่ เขาก็จะเชื่ออยู่จนกว่าจะมีความจริงอันมาพิสูจน์ว่าสิ่งนั้นไม่ถูกเขาก็จะเชื่อในสิ่งที่พิสูจน์หรือค้นพบใหม่ต่อไป แต่ความเชื่อ (belief) เป็นความรู้สึกที่ไม่มีเหตุผล และไม่มี

เหตุผลที่จะมาทำให้คนเราเปลี่ยนแปลงความรู้สึกได้เมื่อมีการศึกษาค้นคว้าใหม่ๆ ทักษะคติเมื่อได้ก่อรูปขึ้นมาแล้วยากที่จะเปลี่ยนได้ เพราะมีแนวโน้มที่จะคงอยู่ตลอดไป ทักษะคติจึงเป็นการรวบรวมเกี่ยวกับความรู้สึกนึกคิด ความคิดเห็น (opinion) ความเชื่อ (belief) และความจริง (fact) ซึ่งอาจเป็นการประเมินทั้งหมดที่เกี่ยวข้องแล้วบรรยายให้ถึงจุดแกนกลางของวัตถุนั้นและความรู้สึกเหล่านั้นแนวโน้มที่จะก่อให้เกิดพฤติกรรม (behavior) อย่างใดอย่างหนึ่งต่อไป

เฟอร์กูสัน (Ferguson) กล่าวไว้ว่า ทักษะคติเป็นการแสดงออกของความเชื่อว่าจะไร้อุทหรืออะไรผิด ชอบหรือไม่ชอบ ขอมรับหรือปฏิเสธ การแสดงออกดังกล่าว เกี่ยวกับองค์ประกอบ 3 ประการคือ

1. องค์ประกอบทางด้านความรู้ (cognitive component) ทักษะคติ จะแสดงออกมาในลักษณะของความเชื่อว่าจะไร้อุทหรืออะไรผิด
2. องค์ประกอบทางด้านความรู้สึก (affective component) ทักษะคติจะแสดงออกมาในลักษณะของความชอบหรือไม่ชอบ
3. องค์ประกอบทางด้านพฤติกรรม (behavioral component) เป็นความพร้อมที่จะกระทำ ทักษะคติจะแสดงออกมาในลักษณะของการยอมรับหรือปฏิเสธ

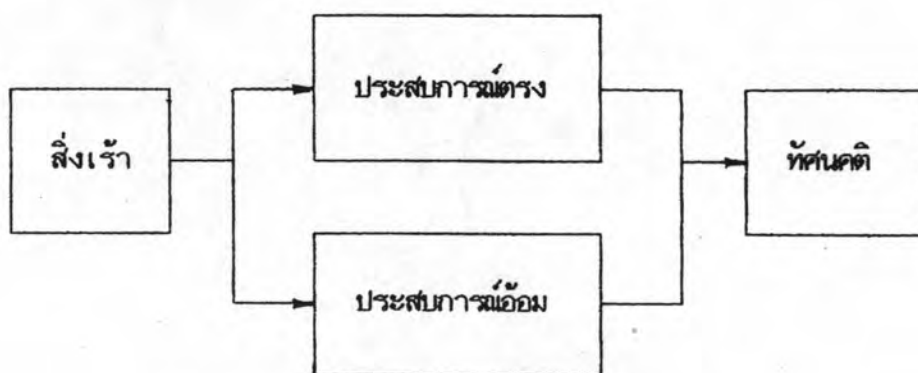
นิวคอมบ์ (Newcomb) ได้สรุปไว้ว่า ทักษะคติที่มีอยู่ในเฉพาะบุคคลนั้น ขึ้นอยู่กับลักษณะของสิ่งแวดล้อมที่เขาได้รับ ทักษะคติของบุคคลอาจจะแสดงออกมาได้ทางพฤติกรรม ซึ่งเป็นไปใน 2 ลักษณะคือ ลักษณะของความพึงพอใจหรือความชอบพอ อันเป็นผลให้ผู้นั้นเกิดความพอใจรักใคร่อยากใกล้สิ่งนั้น เรียกว่า "positive attitude" กับทักษะคติอีกแบบหนึ่ง ซึ่งแสดงออกมาในรูปของความไม่พึงพอใจ เบื่อหน่าย เป็นผลให้ผู้นั้นเกิดความชิงชัง ไม่อยากเข้าใกล้สิ่งนั้น เรียกว่า "negative attitude" นั้นแนลลี่ (Nunnally) ได้อธิบายเกี่ยวกับทักษะคติไว้ว่า ทักษะคติ คือ ทักษะที่แสดงออกล่วงหน้าก่อนที่จะรับรู้ปฏิกริยานั้น จะเป็นไปในเชิงลบ (negative) ไม่ว่าจะมากหรือน้อยก็ตามที่ตามวัตถุ สถาบัน หรือบุคคลในระดับชั้นต่าง ๆ²³

²³ ศักดิ์ สุนทรเสรมิ, เจตคติ (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์รุ่งวัฒนา, 2531), หน้า 40.

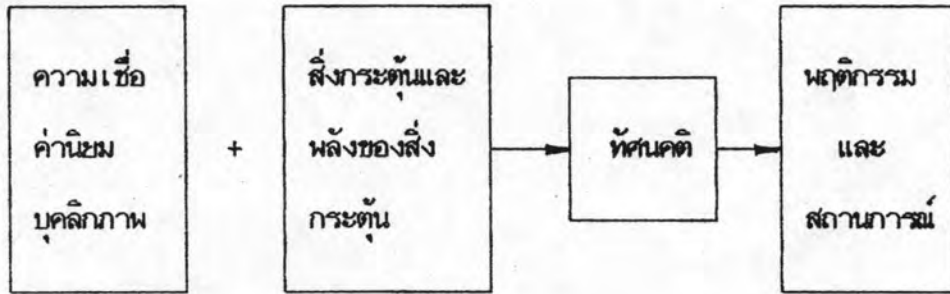
ชาร์ล อาร์ ฟอสเตอร์ (Foster) ได้สรุปแนวความคิดเกี่ยวกับการเกิดทัศนคติว่าขึ้นอยู่กับเหตุ 2 ประการคือ

1. ประสบการณ์ที่บุคคลมีต่อ สิ่งของ บุคคล หรือสถานการณ์ ทัศนคติที่เกิดขึ้นในตัวบุคคลมาจากการที่ได้พบ ได้เห็น ได้คุ้นเคย ได้ทดลอง ฯลฯ อันถือได้ว่าเป็นประสบการณ์โดยตรง(direct experiences) และการได้ยิน ได้ฟัง ได้เห็นรูปภาพหรือได้ผ่านเกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ แต่ไม่ได้พบเห็นและไม่ได้ทดลองกับของจริงด้วยตนเอง ถือได้ว่าเป็น ประสบการณ์ทางอ้อม(indirect experiences) เนื่องจากทัศนคติเป็นเรื่องที่เกิดจากการได้รับทราบ เมื่อได้รับมาแล้วก็เกิดความคิดเกี่ยวกับสิ่งนั้น ซึ่งอาจเป็นไปทั้งแง่ดีและไม่ดี

2. ค่านิยมและการตัดสินค่านิยม เนื่องจากกลุ่มชนแต่ละกลุ่มมีค่านิยมและการตัดสินค่านิยมไม่เหมือนกัน คนแต่ละกลุ่มอาจจะมีทัศนคติต่อสิ่งเดียวกันแตกต่างกันก็ได้ การที่บุคคลบุคคลหนึ่งจะมีทัศนคติที่ดี หรือไม่ดีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดขึ้นอยู่กับ วัฒนธรรม ค่านิยม หรือมาตรฐานของกลุ่มที่บุคคลนั้นร่วมใช้ชีวิตอยู่ ถ้าความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งหนึ่งที่สอดคล้องกับ วัฒนธรรม ค่านิยม หรือมาตรฐานของกลุ่ม ซึ่งถือว่าสิ่งนั้นดีและถูกต้องแล้ว ย่อมถือได้ว่าบุคคลนั้นมีทัศนคติต่อสิ่งเร้าตามสภาวะการณ์ของสิ่งแวดล้อมนั้น อนึ่งกับบุคคลหนึ่งบุคคลใดมีความพอใจในการได้มีประสบการณ์กับสิ่งหนึ่งสิ่งใด ก็ถือว่าบุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะมีทัศนคติต่อสิ่งนั้น แต่ถ้าตรงกันข้ามก็ถือได้ว่ามีแนวโน้มที่จะมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อสิ่งนั้นด้วย ที่มาของทัศนคติตามแนวความคิดของฟอสเตอร์ แสดงให้เห็นได้ตามรูปที่ 2.6, 2.7



รูปที่ 2.6 แสดงที่มาของทัศนคติต่อประสบการณ์



รูปที่ 2.7 แสดงที่มาของทัศนคติ

องค์ประกอบที่ใช้วัดทัศนคติ

ในการศึกษาทัศนคตินั้น นอกจากเราจะกำหนดสิ่งเร้าไว้เป็นเป้าหมายในการประเมินแล้วจะต้องกำหนดแบบของการตอบสนองต่อสิ่งเร้าในลักษณะต่าง ๆ ของการตอบสนองที่ใช้เป็นตัวชี้ของทัศนคติที่ใช้กันอยู่ทั่วไป ไม่เรียกว่าองค์ประกอบที่ใช้วัดทัศนคติ โรสเซนเบิร์กและโฮฟแลนด์ (Rosenberg and Hovland) และเฟอูกสัน (Ferguson) ได้แบ่งไว้ดังนี้คือ

1. ความรู้สึกส่วนตัว (affective component) ได้แก่ความรู้สึกส่วนบุคคลที่เขามีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด เช่น โกรธ รัก ชอบ ฯลฯ เป็นเรื่องแตกต่างกันตามแต่บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลที่จะมีหรือเรียกว่า เป็นค่านิยมโดยเฉพาะของแต่ละบุคคลก็ได้ เช่น นาย ก. ชอบเลี้ยงไก่ แต่ นายข. ชอบเลี้ยงสุนัข เป็นต้น ความรู้สึกดังกล่าวนี้จะแสดงออกมาทางสีหน้า ท่าทาง เมื่อเขาคิดหรือพูดถึงสิ่งนั้น

2. การรับรู้ (cognitive component) ได้แก่ความเชื่อหรือสิ่งก้ำ (concept) หรือการสำนึก (Perception) ต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งอาจจะเป็นได้ทั้งแง่ดีหรือไม่ดี เป็นสิ่งที่ถ่ายทอดจากกลุ่มสังคมมาสู่ตัวบุคคล เช่น ถ้าเรารู้ว่าคอมมิวนิสต์ไม่ดีอย่างไร ก็อาจทำให้เราเกิดทัศนคติและความรู้สึกที่ไม่ดีต่อคอมมิวนิสต์ด้วย บางทีจนถึงขั้นที่จะแสดงพฤติกรรมออกมาในการต่อต้าน ขัดขวาง หรือไม่ให้ความร่วมมือใด ๆ แต่ก็มีผู้ใดสอนให้เรารู้แต่ส่วนดีของคอมมิวนิสต์ เราก็อาจจะมีทัศนคติและความรู้สึกที่ดีต่อคอมมิวนิสต์ อาจแสดงออกโดยให้ความร่วมมือกับฝ่ายคอมมิวนิสต์ทางด้านอาวุธ อาหาร และการให้ข่าว บางคนอาจร่วมกับขบวนการด้วย

3. พฤติกรรม (behavior component) คือแนวโน้มที่จะแสดงการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งต่อสิ่งของ บุคคล หรือสถานการณ์ ที่ทำให้เราเกิดทัศนคติ เช่นถ้าเราทราบมาว่าการปกครองแบบคอมมิวนิสต์นั้นดี และทำให้เราชอบแล้ว แนวโน้มที่เราจะแสดงพฤติกรรมต่อคอมมิวนิสต์นั้นอาจเป็นการสนับสนุนหรือเป็นการยอมรับ

มิติของทัศนคติ (Dimension of Attitude)

ไซด์เดนเบอร์ก(Scidenberg)และแสตนโดว์สกี (Snadowsky)²⁴ การมองทัศนคติในแง่ของ dimension ต่างๆ จะทำให้เรามองทัศนคติได้อย่างลึกซึ้งและเข้าใจได้ชัดเจนคือ

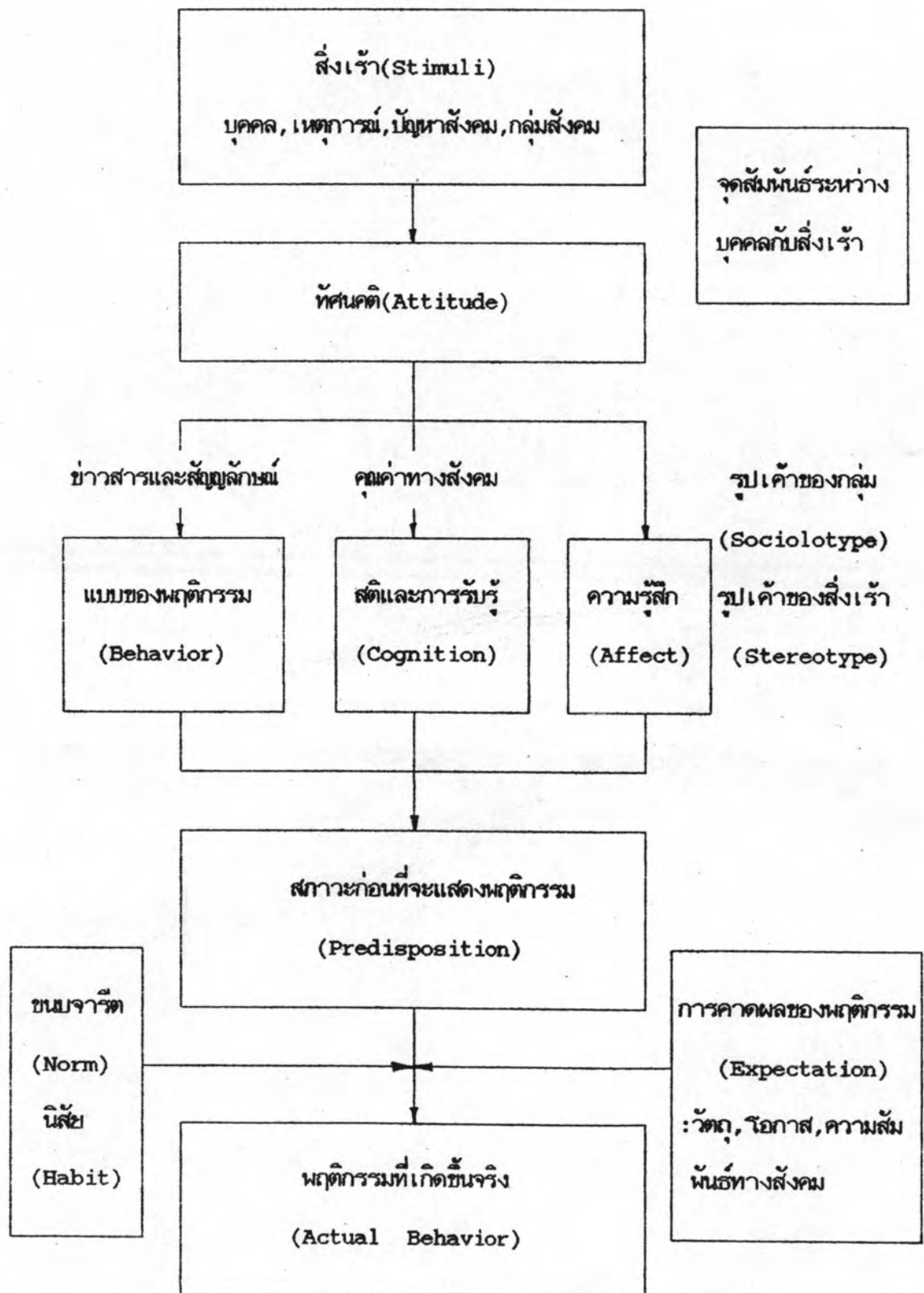
1. ด้านความเข้มข้น (intensity) คือมีลักษณะอื่นๆของทัศนคติเข้ามาประกอบทำให้เกิดความเข้มข้น เช่น ความมั่นใจ ความสำคัญของจุดมุ่งหมายที่ต่อวัตถุประสงค์ของทัศนคติ
2. ด้านขนาดและปริมาณ (magnitude) คือ ปริมาณการชอบหรือไม่ชอบ ว่ารุนแรงเพียงใดคือ ชอบมาก ชอบน้อยหรือไม่ชอบเลย
3. ด้านความเด่น (salience) คือ ความพร้อมที่จะแสดงทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
4. ด้านความเป็นแกนสำคัญของชีวิต (centrality) ซึ่งทัศนคติบางอย่างมีสถานภาพที่สูงมาก เป็นการมองโลกมองชีวิต ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของความใคร่ชอบชด(self-concept)
5. ด้านมิติองค์ประกอบของทัศนคติ(the cognitive, affective and tendency trichotomy) เป็นการมองทัศนคติในด้านความรู้สึกนึกคิด ความเชื่อ และในด้านการกระทำ
6. ด้านจิตสำนึก (consciousness) ทัศนคติจะถูกมองว่าอยู่ในสภาวะจิตสำนึกหรือจิตใต้สำนึก
7. ด้านความมั่นคง (stability) เป็นการมองทัศนคติว่า ทัศนคตินั้นมีความคงทน ยึดหยุ่น หรือยาก-ง่ายต่อการเปลี่ยนแปลงมากน้อยเพียงใด



²⁴Bernard Scidenberg and Alvin Snadowsky, Social Psychology

(New York : The Free Press, 1976), p.154.

รูปที่ 2.8 แบบแผนความสัมพันธ์ของทัศนคติกับพฤติกรรมและปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง



ทฤษฎีบุคลิกภาพ (Personality theory)

บุคลิกภาพหรือ Personality มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินว่า Persona ซึ่งมีความหมายถึง หน้ากากที่ตัวละครกรีกและโรมันสวมใส่ สำหรับแสดงละครในสมัยนั้น เพื่อแสดงให้เห็นถึง บุคลิกภาพของตัวละครที่แตกต่างกันในแต่ละตัวเพื่อที่ผู้ชมจะจำได้ อาจกล่าวได้ว่า บุคลิกภาพคือ ลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์ประจำตัวของแต่ละบุคคล รวมถึงความสามารถ อารมณ์และประสบการณ์ต่างๆ ที่ทำให้บุคคลนั้นเป็นอยู่ บุคลิกภาพและอุปนิสัยเป็นของคู่กัน ดังนั้นอุปนิสัยคือการกระทำที่สม่ำเสมอเป็นประจำ คือ มีแนวโน้มที่จะคิดหรือจะทำอย่างนั้นไม่ว่าจะอยู่ที่ใดก็ตาม บุคลิกภาพและอุปนิสัยแยกออกจากกันไม่ได้ อุปนิสัยจะอยู่ภายใน ส่วนบุคลิกภาพเป็นลักษณะภายนอก บุคคลที่บุคลิกภาพเป็นที่ต้องตาต้องใจของหลายๆคนที่พบเห็น อาจจะมีอุปนิสัยที่ไม่ดีก็ได้ ในทำนองเดียวกัน บุคคลซึ่งมีบุคลิกภาพไม่ดี อาจมีอุปนิสัยที่ดีเป็นที่พอใจของคนที่พบเห็นก็ได้

อัลพอร์ต (Allport)²⁵ ให้ความหมายของบุคลิกภาพว่า เป็นระบบต่างๆทางร่างกาย และจิตใจของบุคคล ซึ่งเป็นตัวกำหนดลักษณะเฉพาะของบุคคล ในการที่จะปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมรอบตัวบุคคลนั้น วัตเวิร์ธและมาร์ควิส (Woodworth & Marquis)²⁶ บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลจะแสดงให้เห็นได้ชัดเจนจากลักษณะนิสัยในการคิด และในการแสดงออก รวมทั้งทัศนคติและความสนใจต่างๆ กริยาท่าทางที่แสดงออกของบุคคลนั้น ตลอดจนปรัชญาชีวิตที่บุคคลนั้นยึดถือ ลุนด์เด็น (Lundin)²⁷ นิยามบุคลิกภาพว่า เป็นเครื่องมือในการกำหนดพฤติกรรม ที่มี

²⁵G. Allport, Personality : A Psychological Interpretation (New York : Henry Holt, 1937), p.38.

²⁶R. S. Woodworth and D. G. Marquis, Psychology, 5th ed., (New York : Henry Holt, 1947), p.22.

²⁷R. Lundin, Personality (Toronto: Macmillan Company, 1961), p.71.

ลักษณะเด่นหลายประการ ซึ่งมีเฉพาะรายบุคคล แคทเทิลล์(Cattell)²⁸ ในคำจำกัดความว่า บุคลิกภาพ หมายถึง สิ่งที่ยังบอกได้ว่า บุคคลคนหนึ่งจะทำอะไร ถ้าเขาคงอยู่ในสถานการณ์หนึ่ง ๆ กิลฟอร์ด(Guilford)²⁹ กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นแบบลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล

จากความหมายของพฤติกรรมดังกล่าวมาแล้วสรุปได้ว่า บุคลิกภาพ คือผลรวมอย่างเป็นระบบของพฤติกรรมต่างๆ ซึ่งแสดงให้เห็นรายได้ถึงลักษณะนิสัยเฉพาะตัวของบุคคลนั้น ๆ นักจิตวิทยาได้พยายามที่จะอธิบายลักษณะทางธรรมชาติของบุคลิกภาพว่า มีการจัดระบบอย่างไร บ่งบอกลักษณะแบบเฉพาะต่างๆของบุคคลได้อย่างไร โดยโครงสร้างทางทฤษฎีที่ว่าด้วยเรื่อง บุคลิกภาพไว้มากมายกว่าทฤษฎีอื่น ๆ³⁰ อย่างไรก็ตามเราสามารถจัดกลุ่มของทฤษฎีบุคลิกภาพได้ 6 กลุ่มคือ

1. ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ (Psychoanalytic Theory)³¹ ทฤษฎีนี้สร้างขึ้นโดยซิกมันด์ ฟรอยด์ นักจิตวิทยาชาวออสเตรีย เขาอธิบายว่า บุคลิกภาพของคนประกอบด้วย 3 องค์ประกอบด้วยกันคือ อิด (id) อีโก (ego) และซูเปอร์อีโก (superego)

²⁸R. E. Cattell, The Scientific Analysis of Personality (Chicago : Aldine, 1965), p.25.

²⁹J.B. Guilford, Personality (New York : McGraw Hill Book Company, 1950), p.5.

³⁰Normal L. Munn, L. Dodge Fernald, Jr. and Peter S. Fernald, Introduction to Psychology (Boston : Houghton Mifflin, 1969), p. 474.

³¹รายละเอียดเพิ่มเติมใน., pp.474-478., กาญจนาศาสตร์ และ นิเทศศาสตร์, จิตวิทยาเบื้องต้น (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์การเวก, 2521), หน้า 190-203 และ ประพนธ์ สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2520), หน้า 110-112.

อิต เป็นพื้นฐานของบุคลิกภาพซึ่งติดตัวมาแต่กำเนิดประกอบด้วยความต้องการต่างๆตามสัญชาตญาณ (instinct) เช่น ความต้องการอาหาร ความต้องการขับถ่าย และความต้องการทางเพศ อิตจะตอบสนองความต้องการเหล่านี้เพื่อให้เกิดความพอใจในทันทีที่ความต้องการไม่มีขอบเขตและไม่สนใจเหตุผลหรือความเหมาะสม

อีโก พัฒนามาจาก อิต เมื่อเด็กโตขึ้นจะค่อย ๆ เข้าใจว่าตนเองคือใคร มีความสัมพันธ์กับสิ่งควมอย่างไรอีโกพัฒนามาจากประสบการณ์ของอีโก จนเกิดความรู้สึกผิดชอบชั่วดี

ซูเปอร์อีโก ทำหน้าที่เป็นตัวแทนมาตรฐานทางศีลธรรม คอยแนะนำว่าอีโก อะไรดีไม่ดี เพื่อบรรลุดมคติอันสมบูรณ์

องค์ประกอบทั้ง 3 มีพลังในตัวเอง (dynamic)³² จึงขัดแย้งกันตลอดเวลาซึ่งอีโกจะเป็นตัวกลางที่คอยประนีประนอม ผลของความขัดแย้งก็คือบุคลิกภาพ กระบวนการของความขัดแย้งดังกล่าวนี้เกิดขึ้นจากปฏิสัมพันธ์ (interaction) ระหว่างตัวบุคคลกับสังคมแวดล้อม³³ โดยเฉพาะในช่วงอายุ 5 ปี กระบวนการเหล่านี้จะกำหนดลักษณะพื้นฐานของบุคลิกภาพ หลังจากนั้นแล้วบุคลิกภาพจะเปลี่ยนแปลงแต่เพียงเล็กน้อยเท่านั้น บุคลิกภาพจึงค่อนข้างคงที่หลังจากอายุ 5 ปี

2. ทฤษฎีการเรียนรู้ (Learning Theory)³⁴ ทฤษฎีนี้มีพื้นฐานจากทฤษฎีการเรียนรู้ เพื่อพัฒนาบุคลิกภาพและทฤษฎีนี้รับกับการตอบสนองของสกินเนอร์ (S-R) ดอลลาร์ดและมิลเลอร์ ได้เสนอทฤษฎีนี้เมื่อค.ศ.1990 เขาอธิบายว่า บุคลิกภาพไม่ใช่สิ่งที่ตายตัว สามารถเปลี่ยนแปลง

³²Merle J. Moskowitz and Arthur R. Orgel, General Psychology (Boston : Houghton Mifflin, 1969), p.353.

³³Munn, etal., Introduction to Psychology, p.478.

³⁴รายละเอียดเพิ่มเติมใน Ibid., pp. 478-482., B. VonHaller Gilmer, Psychology (New York : Harper & Row, 1970), pp.76-77., กาญจนาศาสตร์ธรรม, จิตวิทยาเบื้องต้น, หน้า 209-213 และ ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 108-109.

ได้ด้วยการเรียนรู้จากประสบการณ์แต่ละขั้นแต่ละชั้น การตอบสนองใดได้รับรางวัลก็จะทำซ้ำอีก การตอบสนองใดที่ได้รับโทษก็จะไม่กระทำซ้ำ ดอลลาร์ด และมิลเลอร์ เน้นความสำคัญของตัวแปรต่าง ๆ เหล่านี้ คือ แรงขับ (drive) ซึ่งกระตุ้นให้บุคคลเกิดความต้องการแสดงพฤติกรรม³⁵ สิ่งบอกแนะ (cue) ซึ่งจะช่วยแยกแยะสิ่งเร้าต่าง ๆ เพื่อจะได้พฤติกรรมตอบสนอง (response) ให้เหมาะสม เช่น ควรจะใช้พฤติกรรมที่เคยใช้หรือลดแรงขับนั้นเสียและการเสริมแรง (reinforcement) ซึ่งจะตัดสินว่า พฤติกรรมนั้นจะถูกเรียนรู้ และเก็บได้ในคลังพฤติกรรมหรือไม่

3. ทฤษฎีการกำหนดบทบาท (Role Theory)³⁶ ทฤษฎีนี้คล้ายกับทฤษฎีการเรียนรู้มาก เพราะต่างก็ยอมรับในอิทธิพลของสิ่งแวดล้อม แต่ทฤษฎีการกำหนดบทบาทเน้นถึงบทบาทของบุคคลซึ่งสังคมกำหนดให้เป็นตัวกำหนดบุคลิกภาพ เช่น ในขณะที่เป็นรัฐมนตรีเคยมีบทบาทปกป้องรัฐธรรมนูญ ต่อต้านฝ่ายค้าน เรียกร้องหาความสามัคคี และใช้อำนาจ แต่เมื่อกลับกลายมาเป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ฝ่ายค้านกับเสนอให้แก้ไขรัฐธรรมนูญคัดค้านการใช้อำนาจ นักทฤษฎีที่เชื่อตามทฤษฎีนี้ เช่น แอดเลอร์ และ ฟรอมม์ แอดเลอร์ เชื่อว่ามนุษย์เป็นสัตว์สังคม ไม่สามารถอยู่คนเดียวได้ เพราะการดำเนินชีวิตของมนุษย์จะเกี่ยวข้องกับสังคมตลอดเวลาและมนุษย์มีแรงจูงใจที่จะเอาชนะปมด้อยของตนเอง ฟรอมม์ เชื่อว่ามนุษย์ต้องการอิสรภาพจึงแยกตัวออกจากธรรมชาติ ทำให้เกิดความว่าเหว่เดียวดาย ในที่สุดมนุษย์ก็รวมตัวกันเป็นสังคมซึ่งมนุษย์ต้องถูกกำหนดบทบาท

³⁵ I. Dollard and N.E. Miller, Personality and Psychotherapy : An Analysis in Term of Learning, Think and Culture (New York : McGraw-Hill, 1950).

³⁶ รายละเอียดเพิ่มเติม กาญจนา ศาส์วราชม, จิตวิทยาเบื้องต้น, หน้า 211. ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 109-110. โสภกา ชุณหิกุลชัย, จิตวิทยาทั่วไป (กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2521), หน้า 103-104. และ Clifford T. Morgan and Richard A. King, Introduction to Psychology (New York : McGraw-Hill), p. 469.

ต่าง ๆ ทั้งหมดเป็นการหนีจากอิสรภาพ (escape from freedom) ทฤษฎีนี้เช่นเดียวกับทฤษฎีการเรียนรู้ คือ มีจุดอ่อนที่การละเลยความสำคัญของกระบวนการในของบุคคลอีกด้วย

4. ทฤษฎีการรู้ (Cognition Theory) ทฤษฎีนี้เชื่อว่า การรับรู้จากประสบการณ์ทางตรงข้ามต่าง ๆ ของบุคคล ทำให้เกิดความคิดเห็นและความเข้าใจ รวมทั้งทัศนคติในตัวของเขาเอง³⁷ เหล่านี้เป็นตัวกำหนดบุคลิกภาพของแต่ละคน ความคิดและการมองเห็นภาพของโลกมีความสัมพันธ์กับการกระทำของเขา เคลลี อธิบายว่า "สิ่งที่เราเชื่อ คือสิ่งที่สำคัญที่จะให้เราเข้าใจได้ว่าเราจะทำอะไร"³⁸ ส่วนโรเจอร์อธิบายว่า บุคลิกภาพของบุคคลมี 2 ส่วน คือ "ออร์แกนนิซึม" (organism) ส่วนที่รวมประสบการณ์ทั้งหมดไว้ "เซล์ฟ" (self) เป็นส่วนที่รวมความรู้สึกนึกคิดของบุคคลได้ทั้งหมดซึ่ง "เซล์ฟ" เป็นส่วนสำคัญที่กำหนดพฤติกรรม ทฤษฎีนี้ได้รับการวิพากษ์วิจารณ์ว่า เป็นเพียงกรอบหรือแนวการศึกษาเท่านั้น ยังไม่ใช่ทฤษฎีและเป็นการทดสอบเชิงประจักษ์ (empirical test) เพราะเป็นเรื่องของอัตวิสัย (subject)

5. ทฤษฎีแบ่งประเภท (Type theory)³⁹ อาจกล่าวได้ว่าทฤษฎีแบ่งประเภทนี้เก่าแก่ที่สุด เพราะมีการแบ่งบุคลิกภาพของคนมาตั้งแต่สมัยกรีกและจีนโบราณ คือ ฮิปโปเครติส (400 ปีก่อน ค.ศ.) แบ่งประเภทบุคลิกภาพของคน ซึ่งถูกกำหนดโดยของเหลวในร่างกาย 4 ประเภท และปราชญ์จีนโบราณก็แบ่งประเภทบุคลิกภาพของคน โดยดูจากรูปร่างหน้าตา หรือที่เรียกว่า โหงวเฮ้ง ทฤษฎีแบ่งประเภทบุคลิกภาพปัจจุบันมีอยู่มากมาย โดยอาศัยหลักในการแบ่งต่าง ๆ กัน

³⁷ รายละเอียดเพิ่มเติมใน โสภกา ชุณหลาวัณย์, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 103. Munn, Introduction to Psychology, pp.482-484 และ Gilmer, Psychology, p.77.

³⁸ Gilmer, Psychology, p.77.

³⁹ รายละเอียดเพิ่มเติมใน กาญจนา คำสุวรรณ, จิตวิทยาเบื้องต้น, หน้า 203-207, ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 100-101. เอนก กรีนแสง, จิตวิทยาทั่วไป (นิชม-โลก : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ นิชมโลก, 2519), หน้า 123-124. Gilmer, Psychology, p.77., Moskowitz, General Psychology, pp.334-347.

เช่น ทฤษฎีของ เคอร์ทเมอร์ และ เชลดอล แบ่งบุคลิกภาพของคนโดยอาศัยตัวกำหนดทางรูปร่างทางร่างกาย เช่น คนอ้วนเตี้ยมักแสดงตัวเปิดเผยร่าเริง คนล่ำสันมักอ่องไวกระฉับกระเฉงก้าวร้าว และคนผอมสูงมักเก็บตัวเคร่งขรึม เอาการเอางานเป็นต้น⁴⁰

ทฤษฎีของ จุง⁴¹ แบ่งบุคลิกภาพของคนออกเป็น 2 ประเภท คือ แบบเก็บตัว (introvert) และแบบแสดงตัว (extrovert) จุงพิจารณาจากพฤติกรรมระหว่างบุคคลกับสังคมเป็นหลัก ทฤษฎีของวิลเลียม⁴² แบ่งบุคลิกภาพของคนโดยพิจารณาจากฮอร์โมนในร่างกาย เป็นการวิจัยว่าฮอร์โมนมาอธิบายบุคลิกภาพของคน ทฤษฎีการแบ่งประเภทเป็นความพยายามของนักจิตวิทยาที่จะจัดกลุ่มจัดพวกของบุคลิกภาพ (categorization of personality) คล้ายกับการแยกประเภทของพืชและสัตว์ในวิชาวิทยาศาสตร์ แต่การแยกประเภทของคนนี้มีปัญหาอยู่มาก มันไม่แน่นอนตายตัวเหมือนนักประเภทของหินหรือดิน คนผอมอาจจะร่าเริง คนอ้วนอาจจะเคร่งขรึม หรือคนที่ชอบแสดงตัวก็มีใช้จะไม่แสดงตัวเอาเสียเลย เป็นต้น

6. ทฤษฎีลักษณะนิสัย (Trait Theory) ทฤษฎีนี้พัฒนามาจากทฤษฎีแบ่งประเภท โดยการพยายามวิเคราะห์ถึงลักษณะของแต่ละบุคคล ในการประพฤติดังต่อไปนี้ สัตว์เลี้ยงหรือสถานการณ์ที่แตกต่างกัน เป็นการวิเคราะห์แง่มุมของบุคลิกภาพอย่างละเอียดเพื่อที่จะชี้เฉพาะลักษณะนิสัยแบบต่าง ๆ และวัดลักษณะนิสัยนั้น ๆ เพื่อเปรียบเทียบบุคลิกภาพ ซึ่งเกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มของลักษณะนิสัยหลาย ๆ ลักษณะ ทฤษฎีที่สำคัญ เช่น ทฤษฎีของ อายเซ็งค์ ซึ่งปรับปรุงจากทฤษฎี

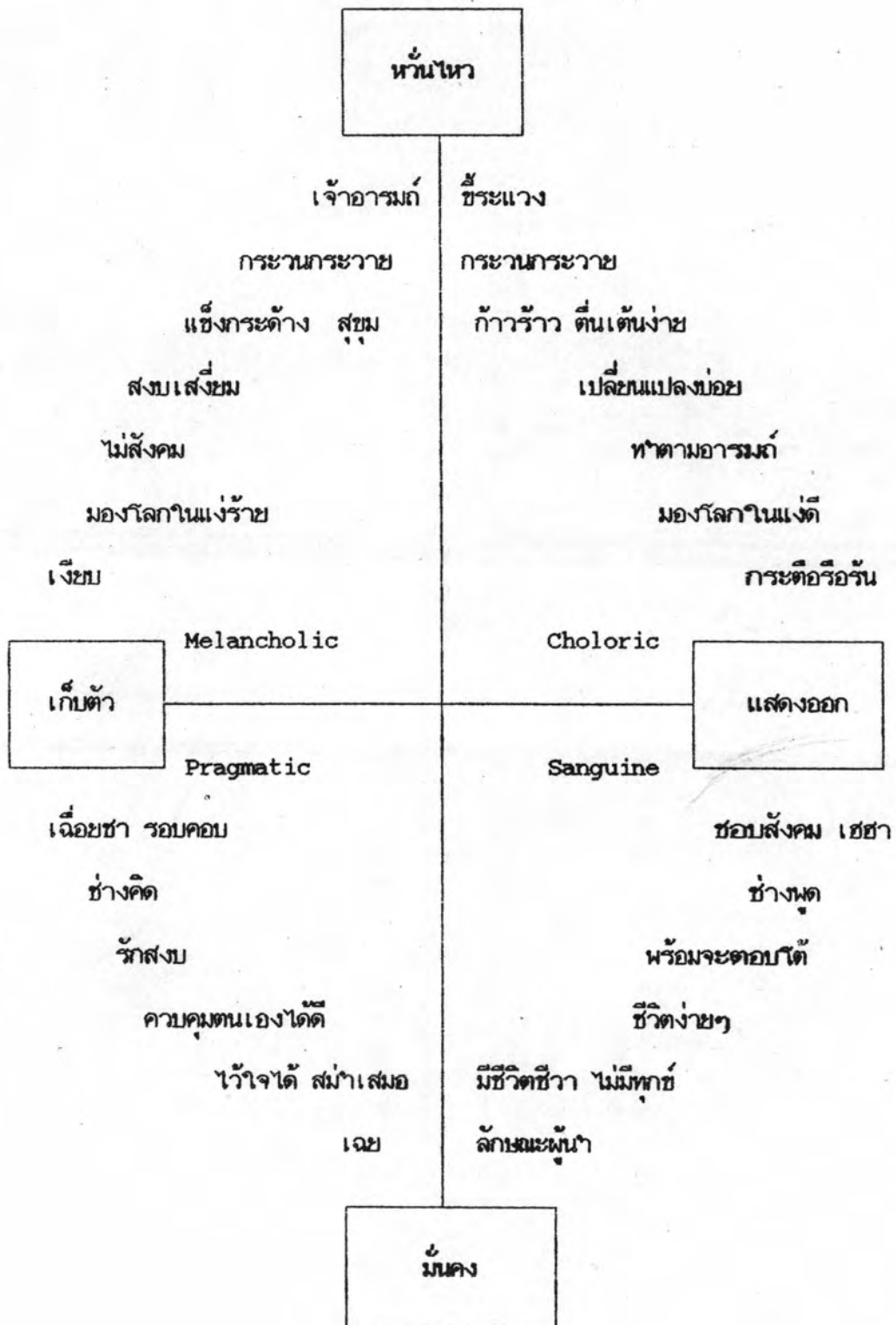
⁴⁰W.H. Sheldon, The Varieties of Temperament (New York : Harper & Row, 1942).

⁴¹Carl G. Jung, Psychological Types (New York : Harcourt, Brace and World, 1923).

⁴²R. J. William, Biochemical Individuality (New York : Wiley, 1956).

ของจริงในการแยกประเภทบุคลิกภาพโดยเขาเพิ่มมิติความไวของอารมณ์เข้าไปสามารถแบ่งลักษณะนิสัยได้ 32 ลักษณะ ซึ่งตรงกับทฤษฎีไบโคริสตส์แยกประเภทไวด้วย

รูปที่ 2.9 แสดงกลุ่มลักษณะนิสัย



ที่มา H.E. Eysenck, Fact and Fiction in Psychology (Harmonds Worth : Penguin, 1965), p.54.

วิธีการและเครื่องมือในการวัดบุคลิกภาพทางการเมือง

วิธีการวัดบุคลิกภาพ สามารถทำได้ 2 ด้าน คือ การประเมินผู้อื่น และการให้ผู้อื่นประเมินตนเอง⁴⁴ (self rating)

1. การประเมินผลผู้อื่น นักจิตวิทยา จะสังเกตพฤติกรรมของผู้อื่นที่เขาคาดว่าการวัดและประเมินค่าว่า ผู้ถูกวัดนั้นมีบุคลิกภาพอย่างไร การประเมินแบบนี้อาจสร้างมาตราวัดเพื่อให้อันดับเกี่ยวกับบุคลิกภาพที่ต้องการจะประเมิน⁴⁵ (rating scales)

ในการสังเกตพฤติกรรมเพื่อประเมินบุคลิกภาพของผู้อื่น มีวิธีการและเครื่องมือในการสังเกตหลายวิธี คือ

ก) การสัมภาษณ์ (Interview)⁴⁶ เป็นการสนทนาระหว่างผู้ประเมินกับผู้ถูกประเมิน โดยผู้ประเมินมีจุดประสงค์ที่จะล้วงเอาความจริงบางอย่าง ที่เกี่ยวกับตัวผู้ถูกสัมภาษณ์ เพื่อจะตัดสินได้ว่าเขามีบุคลิกภาพอย่างไร วิธีนี้เปิดโอกาสให้ผู้ประเมินตีความของพฤติกรรมต่าง ๆ ได้เต็มที่ (subjective) จึงอาจเกิดความลำเอียงได้ง่าย ความถูกต้องในการประเมินจึงขึ้นอยู่กับผู้ประเมินเกือบทั้งหมด

ข) เทคนิคการฉายภาพตนเอง (Projective Techniques)⁴⁷ เป็นวิธีการที่ผู้ถูกประเมินฉายความรู้สึกหรือลักษณะของตนเองไปยังผู้อื่น หรือแม้แต่สิ่งไม่มีชีวิตตามหลักกลวิธีป้องกันตนเอง (defense mechanism) ของฟรอยด์⁴⁸ โปรเจกทีฟมีเครื่องมือหลายชนิด เช่น การให้

⁴⁴ ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 97 และ กาญจนา คำสารกรม, จิตวิทยาเบื้องต้น, หน้า 240.

⁴⁵ กาญจนา คำสารกรม, จิตวิทยาเบื้องต้น, หน้า 215-216. ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 120-121. และ Moskowitz, General psychology, pp. 365-366.

⁴⁶ เรื่องเดียวกัน., หน้า 214-215, หน้า 119-120 และ pp.362-365.

เติมประโยคให้สมบูรณ์ การเล่นเกมตา (สำหรับเด็ก) การต่อเรื่องที่เล่าให้ฟังจบ การเล่าเรื่องจากภาพ (Thematic Apperception Test or TAT) การอธิบายภาพที่เกิดจากการหยดหมึก (Rorschach Inkblot Test)

ค) การสร้างสถานการณ์ทดสอบ (Situational Tests) วิธีเป็นวิธีที่สร้างขึ้นเพื่อลดความลำเอียงจากผู้ประเมิน (subjective bias) และเพื่อต้องการทราบบุคลิกภาพที่แท้จริงในชีวิตประจำวันของผู้ถูกประเมินจากสถานการณ์ในชีวิตจริงหรือใกล้เคียงที่สุด ผู้ประเมินจะต้องสังเกตพฤติกรรมของผู้ถูกประเมิน ในด้านที่จะสะท้อนบุคลิกภาพที่ต้องการจะวัด เช่น การศึกษาของ ฮาร์ทชอร์ และ เมย์ ในเรื่องความซื่อสัตย์ของเด็ก

ง) การทดสอบในห้องปฏิบัติการ (Experimental Measurements) การทดสอบครั้งนี้เขาพบว่า มีความสัมพันธ์กันระหว่างเวลาที่ใช้กับความสนใจในแต่ละด้าน ผู้ถูกทดลองที่สนใจด้านใดจะบอกค่านั้นได้เร็วกว่าค่าในด้านอื่น ๆ ที่สนใจน้อยกว่า⁴⁷

2. การประเมินตนเอง วิธีนี้เหมาะที่จะใช้วัดบุคลิกภาพของคนจำนวนมาก ๆ ในเวลาอันรวดเร็วและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด วิธีนี้ยังทำขึ้นเป็นแบบสอบถามที่ต้องการให้ผู้ถูกประเมิน ประเมินตนเองว่ามีบุคลิกภาพแบบใด แบบสอบถามจะบรรจุข้อความคำถามที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของมนุษย์ ผู้ถูกประเมินจะเป็นผู้ระบุปฏิกิริยาที่เขา มักแสดงออกเป็นคำตอบ เช่น

⁴⁷กาญจนา คำสุวรรณ, จิตวิทยาเบื้องต้น, หน้า 216-217. ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 121-123. Moskowitz, General Psychology, pp.371-376 and Munn, Introduction to Psychology, pp.491-495.

⁴⁸ เป็นกลไกทางจิตใจที่บุคคลใช้เพื่อป้องกันตัวเองให้พ้นจากความวิตกกังวลโดยไม่รู้ตัว รายละเอียดใน ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 123-126.

⁴⁹ ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า 118-119. เป็นการวัดบุคลิกภาพในห้องปฏิบัติการ เช่น การทดลองของ อัลพอร์ท เวอร์นอน และลินด์ซีรี่ เกี่ยวกับคำนิยาม.

คุณสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ง่ายใช่ไหม

ก. ใช่ ข. ไม่ใช่ ค. ไม่แน่ใจ

ซึ่งคำตอบเหล่านี้ จะถูกนำมารวมคะแนน และประเมินออกมาเป็นบุคลิกภาพของผู้ทดสอบ แบบทดสอบที่มีชื่อเสียงได้แก่ MMPI (Minnesota Multiphasic Personality Inventory) และ CPI (California Psychological Inventory)

อย่างไรก็ตาม วิธีการประเมินตนเองนี้มีจุดอ่อนสำคัญ 2 ประการ คือ ประการแรก ความตรง (validity) ของแบบสอบถาม หมายถึง คำถามที่จะใช้วัดลักษณะนิสัยที่ต้องการมีความสัมพันธ์กันหรือไม่ คำตอบที่ได้มาตรงกับลักษณะนิสัยที่ต้องการวัดหรือไม่ ประการที่ 2 แบบทดสอบบุคลิกภาพนั้น ผู้ตอบมักจะมองว่าเหมือนกับแบบทดสอบเขาวงกต

จาก Chaplin & Krawiec (1974) Systems and Theories of Psychology

ผู้ศึกษาขอสรุปรวม ทฤษฎีบุคลิกภาพและอุปนิสัย ให้เป็นที่สังเกตดังต่อไปนี้

ชื่อทฤษฎี	เจ้าของ	หลักแนวคิด
Psychoanalytic	Frued	เรื่องจิตไร้สำนึกมีอำนาจมากในการพัฒนาบุคลิกภาพ กระบวนการทางเพศ (Psychosexual Development) มีผลต่อพฤติกรรมของเรา
Individual Psychology	Alder	ชีวิตคนจะเป็นไปตาม Life Style ของแต่ละคน ความอยากเด่น เอาจนข่มต้อย เป็นตัวการของบุคลิกภาพ
Ego Psychology	Erikson	ความเป็นตัวตนในสังคมที่มีความเข้าใจกัน ความต้องการอิสระ ความเริ่มสำนึกตัว จะพัฒนาไปตามขั้นตอนสังคม
Analytic Psychology	Jung	การแสดงตัว เก็บตัวและประสบการณ์ทางจิตของเรามีผลต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของเราแต่ละคน อนึ่งการขังจิตไร้สำนึกทางจิต (วิญญาณ) ก็มีอิทธิพลต่อความเป็นไปของคน

ชื่อทฤษฎี	เจ้าของ	หลักแนวคิด
Constitutional Theory	Kretschmer	รูปร่างทางกายย่อมบ่งชี้ถึงคุณลักษณะของเรา เช่น อ้วน พอม สุง สม่ส่วน หรือสภาวะการทำงานของต่อมไทรอยด์ในร่างกาย ทำให้คนเราแตกต่างกันไปตามรูปร่าง
Factorial System	Cattell	บุคลิกภาพจะต้องจัดออกได้หลายรูปแบบตามคุณลักษณะของเรา ที่เรียกว่า Trait การหาคุณลักษณะที่ตีความเหมาะสมเพื่อนิยามลักษณะของคนเป็นเรื่องที่ยาก เพราะคนเรามี Trait แตกต่างกันไป
Individuality	Allport	บุคลิกภาพเป็นผลรวมของตนเองอันขึ้นอยู่กับความเติบโตทั้งทางจิตใจและร่างกาย คุณลักษณะ น้ำใจ อารมณ์ ย่อมเป็นส่วนหนึ่งที่บุคคลอย่างแยกไม่ออก
Personology	Murray	บุคลิกภาพเป็นการพัฒนาที่สลับซับซ้อนของชีวิต ตามลำดับขั้นตอนของความต้องการนาถาชนิดของมนุษย์ Murray ได้แยกความต้องการออกเป็น 20 อย่างที่สำคัญ
Self Theory	Rogers	คนเราพัฒนาได้ด้วยการศึกษาใจตนเอง ยอมรับนับถือตนเอง แต่ละคนมีความคิดอย่างเสรีในการทำงานต่าง ๆ ตัวตนของเรา (Self) จะงอกงามมาตั้งแต่วัยเด็กด้วยการเข้าใจต่อสถานการณ์ในสังคมที่รอบรอบ คนควรเป็นตัวของตัวเอง ไม่ควรตกเป็นทาสของคนอื่น ในการคิดนึกและตัดสินใจ
Behavioristic	Dollard	ถือ ทฤษฎีการเรียนรู้เป็นแบบการวางเงื่อนไข ที่อาศัยการเสริมแรงเป็นหลักสำคัญ คนเราจะเป็นอย่างไรย่อมเป็นผลจากการเรียนรู้มาทั้งสิ้น พัฒนาการของบุคลิกภาพย่อมแก้ไขปรุงแต่งได้ตามแนวทางแห่งการเรียนรู้ดังกล่าว

ผลการวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ดิกส์ (H.Dicks) รายงานจากการศึกษาของเขาว่า คำตอบที่เขาได้รับพวกนี้ คือ "ข้าพเจ้าไม่มีเวลาจะไปคิดหรือสนใจกับสิ่งเหล่านี้ มันไกลเกินไปเพียงคิดแต่เรื่องปากเรื่องท้องก็จะตายอยู่แล้ว"⁵¹ เบย์ (Christian Bay) เป็นอีกผู้หนึ่งที่สรุปว่า ความอดอยากจำกัดเสรีภาพในการแสดงออกทางการเมืองของคน ได้ดีกว่าทรราชย์ทางการเมืองเสียอีก บุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่ดำรงชีพอยู่ด้วยความอดอยากจะมีความต้องการในระดับที่สูงขึ้นไปอยู่ในวงจำกัดมาก การลิมิตถึงขั้นนี้ในตอนแรกทำให้ความพยายามของสหรัฐอเมริกา ที่จะสร้างระบบประชาธิปไตยขึ้นในประเทศที่กำลังพัฒนาประสบความสำเร็จล้มเหลว⁵²

ศาสตราจารย์ชูป กาญจนประกร เคยกล่าวไว้ครั้งหนึ่งว่า "ความล้มเหลวของการปกครองท้องถิ่นของไทยก็เพราะสาเหตุความอดอยาก เนื่องจากการสนใจเรื่องปากเรื่องท้องมากกว่าเรื่องการเมืองแล้วประชาชนที่อดอยากยังไม่เห็นสิ่งอะไรที่จะไปต่อรองทางการเมืองอีกด้วย"⁵³

กอฟแมน (Irving Goffman) ชี้ให้เห็นว่า การที่สังคมแต่ละสังคมกำหนดขั้นตอนและแบบแผนของสังคมก็เพื่อจะรับความรู้สึกปลอดภัยของสมาชิกในสังคมนั้น⁵⁴

⁵¹H.V. Dicks, "Personality Traits and National Socialist Kenology," Human Relations 3 (1950): 118.

⁵²Christian Bay, The Structure of Freedom (New York : Athenum 1965), p. 15.

⁵³Choop Kanjanapakorn, "Municipal Government in Thailand," (Ph.D. Dissertation, Indiana University, 1960), Chapters 2 & 6.

⁵⁴G.M. Gilbert, The Psychology of Dictatorship (New York: Ronald Press, 1950), p. 8.

กิลเบิร์ต (G. Gilbert) ชี้ให้เห็นว่า ลัทธิชาตินิยมก็เป็นแบบหนึ่งของหาแสวงหาความปลอดภัยของบุคคล เพียงยกเอาความเป็นเผ่าพันธุ์เดียวกันมาเป็นข้ออ้างเท่านั้น การสร้างลัทธิชาตินิยมอย่างรุนแรงของรัฐบาลเผด็จการทั้งหลาย ก็เป็นการแสวงหาความปลอดภัยของกลุ่มเผด็จการนั้นๆ นั่นเอง⁵⁵

ในการศึกษาประวัติของประธานาธิบดีวิลสัน (Woodrow Wilson) อย่างละเอียด ในหนังสือจิตวิเคราะห์ ขอร์จ และ ขอร์จ (Alexander George and Juliette George) พบว่า พฤติกรรมทางการเมืองที่ประธานาธิบดีวิลสันกระทำไปก็เพื่อ ความปลอดภัยแก่ตนเองเป็นประการสำคัญ⁵⁶ ในประวัติศาสตร์ความต้องการความปลอดภัยก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้คนเยอรมันต้องยอมรับขบวนการนาซี⁵⁷

ขอร์จ และ ขอร์จ (George และ George) กล่าวว่า ตลอดชีวิตของประธานาธิบดีวิลสันพัวพันอยู่กับความพึงใจในส่วนลึกว่าตนเองเป็นคนดีหรือ คนจะรักตัวหรือไม่ จึงทำทุกสิ่งทุกอย่างเพื่อจุดหมายนี้โดยไม่รู้สึกตัว⁵⁸ จากการศึกษาโดยทั่วไปพบว่า บุคคลที่ขาดความอบอุ่นในชีวิตมาตลอดมักเป็นคนดี หัวแข็งและไม่เป็นนักประชาธิปไตยตั้งนั้นจึงสรุปได้ว่า ความต้องการความอบอุ่นของมนุษย์เป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการแสดงพฤติกรรมทางการเมืองออกมาในรูปแบบต่างๆ



⁵⁵ Irving Goffman, The Presentation of Self in Everyday Life (New York: Anchor Press, 1959).

⁵⁶ Alexander A. George and Juliette George, Woodrow Wilson and Colonel House : A Personality Study (New York : Dover, 1964).

⁵⁷ H.P. Gert, "The Nazi Party : Its Leadership and Composition," The American Journal of Sociology 45 (January, 1940): 517-541.

⁵⁸ George and George, Woodrow Wilson and Colonel House : A Personality Study, p. 31.

เดวิส (James Davies) กล่าวว่า การหาทางให้ได้มาซึ่งความพอใจในแต่ละชั้นของความต้องการ ทำให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมออกมาในลักษณะที่แตกต่างกันออกไป⁵⁹ การพิจารณาในแต่ละชั้นของความต้องการที่ว่านี้ช่วยให้เราเข้าใจธรรมชาติทางการเมืองที่แท้จริงของมนุษย์ได้มากยิ่งขึ้น มนุษย์แสวงหาเป็นลำดับชั้น (hierachy) เมื่อบรรลุชั้นที่ 1 แล้วย่อมแสวงหาชั้นที่ 2 ต่อไป เมื่อบรรลุชั้นที่ 2 แล้วจึงแสวงหาในชั้นต่อไปเป็นลำดับ คำว่า "บรรลุ" ในที่นี้หมายถึงว่ามนุษย์พอใจหรือประสพผลกับชั้นนั้นๆ แล้ว (ซึ่งอาจจะพอใจในปริมาณที่แตกต่างกันตามฐานะารูปหรือแล้วแต่บุคคล)

ลาสเวลล์ (Harold Lasswell) ชี้ให้เห็นความสำคัญของความต้องการที่จะได้รับความยกย่องว่า เป็นตัวการที่ชักนำให้หันไปแสวงหาอำนาจหรือตำแหน่งที่ทรงอิทธิพลซึ่งเกิดขึ้นหลังจากที่ได้ประเมินความสามารถของตนกับสภาพการณ์ของสังคมนั้นๆ ว่าตัวเองมีความสำคัญเหนือกว่าตำแหน่งที่มีอยู่และเพียงพอกับตำแหน่งที่สูงกว่า⁶⁰ การมองในแง่ที่ว่า การแสวงหาอำนาจเป็นการขัดแย้งความต้องการพื้นฐานทางธรรมชาติของมนุษย์ที่ได้รับการสนใจจากบรรดานักรัฐศาสตร์ที่ให้ความสนใจทางจิตวิทยาอย่างกว้างขวาง บทสรุปบางประการเกี่ยวกับการเมืองของความต้องการที่จะได้รับความยกย่องก็คือ บุคคลที่มีความต้องการชนิดนี้อย่างแรงกล้าแต่ขาด

⁵⁹ James Davies, Human Nature in Politics (New York: Wiley & Sons, 1963).

⁶⁰ Harold Lasswell, Power and Personality (New York : W. Norton, 1948), p. 39 ; สำหรับการศึกษานำความคิดเกี่ยวกับอัตตาหรือ "self" โปรดดูจาก M.H. Kung and T.S. McEartland, "An Empirical Study of Self-Attitudes," American Sociological Review 49 (1954) : 68-76 และ วิทย์ วิศทเวทย์, "ความคิดเรื่องอัตตาในพระสูตร," วารสารวิจัย จฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 3 (มิถุนายน 2519 : 91-106).

การยอมรับจากโลกภายนอก จะเป็นผู้นำที่ไม่มีคุณภาพผลทางจิตวิทยาในขั้นนี้จะจำกัดบุคคลนั้นไม่ให้สนใจหรือรับฟังข่าวสารข้อเท็จจริงอื่นๆ⁶¹ นอกจากข่าวสารข้อเท็จจริงที่เกี่ยวกับความต้องการที่เขาจะได้รับยกย่องจากบุคคลอื่น หรือจากโลกภายนอกเท่านั้น ซึ่งเป็นผลให้บุคคลนั้นขาดความรู้ความเข้าใจในสภาพที่เป็นจริง จุดนี้เองทำให้บุคคลนั้นกลายเป็นคนด้อยสมรรถภาพในการตัดสินใจ ซึ่งเป็นผลเสียต่อภาวะการเป็นผู้นำทางการเมืองอย่างร้ายแรง

ผลงานของอดอร์โน และคณะ ในปี 1950 เรื่องบุคลิกภาพอำนาจนิยม ผลงานชิ้นนี้เป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวางที่สุด และมีข้อวิพากษ์วิจารณ์มากที่สุดอีกด้วย⁶² พวกเขาได้ศึกษาลักษณะนิสัยต่างๆ ที่ประกอบขึ้นเป็นบุคลิกภาพอำนาจนิยมและได้ค้นหาสาเหตุที่ทำให้เกิดลักษณะนิสัยและบุคลิกภาพอำนาจนิยมอีกด้วย⁶³

ผลงานของคริสกีและกิสศึกษาบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลลี โดยการสร้างแบบสอบถามเพื่อวัดทัศนคติของบุคคลที่มีความคิดแบบแมคคิเวลลี เช่น คำถามที่ว่า คนส่วนใหญ่ล้มความตายของบิดายังเกิดเกล้า ได้ง่ายกว่า ล้มการสูญเสียทรัพย์สินสมบัติของตน⁶⁴

⁶¹โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมจาก William F. Stone, The Psychology of Politics (New York : The Free Press, 1974), pp. 97-107. และดูตัวอย่างการศึกษาชีวิตของนักการเมืองที่น่าสนใจเป็นตัวอย่างประกอบคือ L.J. Edinger, Kurt Schumaker, (Stanford University Press, 1965); Betty Glen, Charles Evans Hughes, And the Illustrations of Innocence (Urbana: University of Illinois Press, 1966), Erik Erikson, Young Man Luther (New York : W.W. Norton, 1958) and Erik Erikson, Gandhi's Truth.

⁶²Greenstein, Personality and Politics, p. 15.

⁶³T. W. Adorno and others, The Authoritarian Personality (New York: Harper and Brothers, 1950).

⁶⁴R. Christie and F. Geis, Studies in Machiavellianism (New York: Academic Press, 1970), p.8.

ผลงานของลาสเวลล์ ซึ่งเป็นผลงานชิ้นแรกของนักรัฐศาสตร์ ที่ศึกษาบุคลิกภาพทางการเมือง เขาได้แบ่งประเภทบุคลิกภาพตามบทบาททางการเมืองของแต่ละคนเป็น 3 แบบคือ พวกก่อความวุ่นวาย (agitator) พวกนักบริหารคอยจัดระเบียบ (administrator) และ พวกนักทฤษฎี (theorist)⁶⁵

ปริญญาพนธ์ของธงชัย ลักคณเสวธรรม์ เมื่อปี พ.ศ. 2517 ได้วิเคราะห์องค์ประกอบของบุคลิกภาพประชาธิปไตย ผลการวิจัยพบว่า บุคลิกภาพประชาธิปไตยประกอบด้วยลักษณะนิสัยที่สอดคล้องกับอุดมการณ์ประชาธิปไตยดังนี้ มีความรับผิดชอบ ใจกว้างคานึงถึงผู้อื่น มีความสามัคคีธรรม มีเอกสิทธิ์แห่งตน มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และการเป็นพลเมืองดีในสังคมประชาธิปไตย⁶⁶

วิทยานิพนธ์หน้าบัณฑิตของ พลศักดิ์ จิระไกรศิริ ซึ่งทำการวัดทัศนคติทางการเมืองของครูในกรุงเทพมหานครเมื่อปี พ.ศ. 2519 ผลการวิจัยพบว่า ครูไทยส่วนใหญ่มีทัศนคติทางการเมืองแบบประชาธิปไตยและเผด็จการระดับปานกลาง หมายถึงความขัดแย้งในบุคลิกภาพทั้ง 2 แบบ⁶⁷

วิทยานิพนธ์หน้าบัณฑิตของ มธุรส ใหญ่ชัยน ซึ่งทำการศึกษาทัศนคติทางการเมืองของข้าราชการระดับหัวหน้าฝ่ายและหัวหน้าแผนก ในสำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทย กรมการปกครองและกรมการพัฒนาชุมชน เมื่อปี พ.ศ. 2520 ผลการวิจัยพบว่า การศึกษามีผลทำให้ทัศนคติเป็นประชาธิปไตยมากขึ้น⁶⁸

⁶⁵Lasswell, Psychopathology and Politics, p.112.

⁶⁶ธงชัย ลักคณเสวธรรม์ "การวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพประชาธิปไตย," (ปริญญาพนธ์หน้าบัณฑิต วิทยาลัยวิชาการศึกษา, 2517), หน้า 98-99.

⁶⁷พลศักดิ์ จิระไกรศิริ, "วัฒนธรรมทางการเมืองของครูในกรุงเทพมหานคร,"

⁶⁸มธุรส ใหญ่ชัยน, "ทัศนคติทางการเมืองของข้าราชการส่วนกลางกระทรวงมหาดไทย : ศึกษาเฉพาะกรณีข้าราชการระดับหัวหน้าฝ่ายและหัวหน้าแผนก สำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทย กรมการปกครองและกรมการพัฒนาชุมชน," (วิทยานิพนธ์ปริญญาหน้าบัณฑิต แพกวิชา การปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2520).

วิทยานิพนธ์หม่าบัณฑิตของ ประยงค์ บัตรสมบุรณ์ เมื่อปี พ.ศ.2523 ได้พยายามศึกษา
บุคลิกภาพทางการเมืองของครุประชาบาล จังหวัดอุบลราชธานี โดยการวัดทัศนคติทางการเมือง
ผลการศึกษาพบว่า ครุมีบุคลิกภาพทั้งแบบประชาธิปไตยและแบบอำนาจนิยมในระดับสูงพอๆ กัน^{๑๑}

กล่าวโดยสรุป ถึงการศึกษาวิจัยเรื่อง แรงจูงใจ, ทัศนคติ, บุคลิกภาพ และอุปนิสัย
ทางการเมือง ของผู้มีสิทธิในการออกเสียงเลือกตั้งในครั้งนี้ จะได้ใช้แนวทางของทฤษฎี ในการ
ดำเนินการวิจัย ดังต่อไปนี้คือ

ทฤษฎีและแนวความคิดที่เกี่ยวกับแรงจูงใจทางการเมืองจะใช้ทฤษฎีของ Sigmund
Freud ซึ่งกล่าวว่า การจูงใจคือ สภาวะการผลักดันในอินทรีย์ที่กระตุ้นหรือเริ่มให้ทำกิจกรรม และ
ความเคลื่อนไหว ซึ่งจะนำไปสู่การกระทำตามแนวทางเพื่อบรรลุเป้าหมาย ทฤษฎีของ Abraham
H. Maslow กล่าวว่า ความต้องการหรือแรงจูงใจของมนุษย์ จะมีพัฒนาการเป็นไปตามลำดับขั้น
ตอน โดยเริ่มจากความต้องการขั้นต่ำสุดคือ ความต้องการทางร่างกาย ไปจนกระทั่งถึงความต้องการ
การทางร่างกาย ไปจนกระทั่งถึง ความต้องการขั้นสูงสุด คือ ความต้องการความสำเร็จและ
ความสมหวังในตนเอง รวมทั้งหมด 5 ขั้นตอน

ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับทัศนคติทางการเมือง จะใช้ทฤษฎีของ Ferguson
กล่าวว่า ทัศนคติเป็นการแสดงออกของความเชื่อว่าจะไร้อุก อะไรผิด ซึ่งประกอบด้วย องค์ประ
กอบด้านารรับรู้ ความเข้าใจ องค์ประกอบทางด้านความรู้สึก และองค์ประกอบทางด้านพฤติกรรม

^{๑๑} ประยงค์ บัตรสมบุรณ์, "บุคลิกภาพทางการเมืองของครุประชาบาล จังหวัดอุบลราชธานี," (วิทยานิพนธ์ปริญญาหม่าบัณฑิต แพกวิชาการปกครอง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2523), หน้า 63-64.

ทฤษฎี และแนวความคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพ และอุปนิสัยทางการเมืองจะใช้ทฤษฎีลักษณะ
นิสัย ซึ่งเป็นการวิเคราะห์แง่มุมต่าง ๆ ของบุคลิกภาพ อย่างละเอียดเพื่อที่จะชี้เฉพาะลักษณะนิสัย
แบบต่าง ๆ และวัดลักษณะนิสัยนั้น ๆ เมื่อเปรียบเทียบบุคลิกภาพ ซึ่งเกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มของ
ลักษณะนิสัยหลาย ๆ ลักษณะ และใช้วิธีการศึกษาบุคลิกภาพและอุปนิสัยทางการเมือง แบบการประ
เมินตนเอง ซึ่งเหมาะสมที่จะใช้ศึกษาบุคลิกภาพของคนจำนวนมาก ๆ ในลักษณะของแบบสอบถามที่
ต้องการให้ผู้ที่ประเมิน ประเมินตนเองว่ามีบุคลิกภาพแบบใด โดยการประยุกต์แบบทดสอบ CPI
(California Psychological Inventory) มาใช้ในการศึกษาในครั้งนี้