



การศึกษาผู้นำกับแรงจูงใจ

"พวกอภิชนของโรมัน คือพลเมืองที่ร่ำรวยที่สุด มีอิทธิพลมากที่สุด มีอำนาจมากที่สุด มีเกียรติสูงสุด และได้รับการศึกษาดีที่สุด พลเมืองกลุ่มนี้ดำรงตำแหน่งเป็นสมาชิกสภา ผู้บัญชาการทหาร ผู้ว่าราชการ และตุลาการ เป็นชนชั้นสูง มีอำนาจครอบงำโลกของชาวโรมัน ตามหลักทั่วไปแล้วอภิชนเหล่านี้สนใจการเมือง เพราะความสำเร็จทางการเมืองเป็นเครื่องกำหนดสถานภาพของพวกเขา"^๑

ผู้นำทางการเมือง (Political Elite)

คำว่า "ผู้นำ" (Elite) ปรากฏขึ้นในคริสต์ศตวรรษที่ ๑๗ เพื่ออธิบายถึงสินค้าหรือสิ่งของที่ดีเลิศเป็นพิเศษ และในภายหลังกลายเป็นคำที่หมายถึงกลุ่มบุคคลในสังคมชั้นสูง เช่น หน่วยทหารชั้นเยี่ยมหรือขุนนางระดับสูง^๒ ในภาษาอังกฤษจริง ๆ แล้วคำว่า "ผู้นำ" (Elite) เริ่มรู้จักกันโดย Oxford English Dictionary ในปีค.ศ. ๑๘๒๓ ซึ่งในเวลานั้นได้มีความหมายถึงกลุ่มคนในสังคมแล้ว แต่คำว่า "ผู้นำ" (Elite) นี้ก็ยังไม่ได้ใช้ในวรรณกรรมทางสังคมและการเมืองจนกระทั่งถึงปลายศตวรรษที่ ๑๙ ในยุโรป หรือ จนกระทั่งถึงทศวรรษ ๑๙๓๐ ในอังกฤษ และอเมริกา เมื่อทฤษฎีสังคมวิทยาของผู้นำ (Elite) ได้แพร่หลาย

^๑Richard E. Mitchell, "The Aristocracy of the Roman Republic," in The Rich, the Well Born, and the Powerful: Elites and Upper Classes in History, ed. Frederic Cople Jaher (Urbana, III.: University of Illinois Press, 1973), p. 27.

^๒T. B. Bottomore, Elites and Society (Great Britain: C. Nicholls and Co. Ltd., 1964) p. 14. อ้างถึง Dictionnaire de Trevous (1771)

เข้าไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลงานของ Vilfredo Pareto และ Gaetano Mosca ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็นบุคคลแรกที่ศึกษาและรวบรวมทฤษฎีเกี่ยวกับ "ผู้นำ" (Elite) อย่างจริงจัง

Pareto ได้กำหนดความหมายของผู้นำ (Elite) ไว้ ๒ แนวทางที่แตกต่างกัน เขาเริ่มด้วยการกำหนดความหมายทั่วไปโดยกล่าวว่า หากเราถือว่ากิจกรรมต่าง ๆ ของมนุษย์ทั้งหมดแต่ละบุคคลเป็นเครื่องชี้ถึงความสามารถของเขาแล้ว ก็จะมีระดับความสามารถหลาย ๆ ระดับต่าง ๆ กัน เจกเช่นการสอบของวิชาการต่าง ๆ ในโรงเรียน ผู้ที่ไม่สามารถมีลูกค้าได้ แม้แต่เพียงคนเดียวก็ถูกจัดให้มี ๑ คะแนน ผู้ที่มีญาค้อยที่สุดจะได้ศูนย์คะแนน ส่วนผู้ที่สร้างความสำเร็จเป็นเศรษฐีเงินล้านด้วยตนเอง (ไม่ว่าจะด้วยวิธีการซื้อสตัคหรือไม) จะได้รับ ๑๐ คะแนน ผู้ที่ดำรงชีพอยู่พอมีพอใช้ในระดับรายได้เป็นพันเหรียญจะไว้ ๖ คะแนน จัดลำดับลดหลั่นกันเช่นนี้ในทุกวงการทุกอาชีพของทุกคน ดังนั้นบุคคลชั้นหนึ่งที่มีคะแนนสูงที่สุดในสาขาอาชีพของเขา บุคคลชั้นนี้แหละที่เขาเรียกว่า Elite (ผู้นำ) Pareto เองไม่ได้ใช้แนวความคิด เรื่อง "ผู้นำ" ยิ่งไปกว่านี้ เพียงแต่เน้นถึงคุณสมบัติที่ไม่เท่าเทียมกันของแต่ละบุคคลในทุก ๆ หนทุกแห่งของชีวิตในสังคม และเป็นจุดเริ่มต้นของนิยาม Governing Elite^๑ (ผู้นำในการปกครอง) ซึ่งเป็นเนื้อหาสาระที่แท้จริงของเขา

ส่วน Gaetano Mosca ผู้ซึ่งเป็นคนแรกที่ได้กำหนดความแตกต่างอย่างเป็นระบบระหว่าง "Elite" กับ "Masses" แม้ว่าจะใช้ในถ้อยคำอื่นและพยายามสร้างศาสตร์ใหม่ของการเมือง ในการค้นพบเรื่องนี้ Mosca ได้อธิบายหลักความคิดของเขาว่า ในท่ามกลางข้อเท็จจริงที่แน่นอนและมีแนวโน้มว่าต้องพบเห็นในองค์การทางการเมืองทุกแห่ง สิ่งหนึ่งที่ปรากฏชัดในทุกสังคมไม่ว่าจะเป็นสังคมที่ล้าหลังหรือสังคมที่เจริญก้าวหน้าไปเสียใดก็ตาม จะมีบุคคลในสังคมอยู่ ๒ พวก คือ ชั้นผู้ปกครองและชั้นผู้ถูกปกครอง พวกแรกมีจำนวนน้อยควบคุมหน้าที่ทางการเมือง ผูกขาดอำนาจและเป็นผู้ที่ได้เปรียบจากผลที่อำนาจนำมาให้ ส่วนพวกที่สองเป็นพวกที่มีจำนวนมากมากกว่าพวกแรกมากนัก กลับถูกบงการและควบคุมโดยพวกแรกในลักษณะที่เป็นการควบคุมทางกฎหมาย การตัดสินชีขาด การอาศัยความรุนแรงมากบ้างน้อยบ้าง^๒

^๑V. Pareto, The Mind and Society, III, pp. 1422 - 1423.

^๒Gaetano Mosca, The Ruling Class (New York: McGraw-Hill, 1965), p. 50.

Mosca อธิบายกฎเกณฑ์ที่ชนกลุ่มน้อยมีอิทธิพลเหนือชนกลุ่มใหญ่ โดยอาศัยข้อเท็จจริงที่ว่าอดีตได้เป็นมาเช่นนั้น การครอบงำของชนกลุ่มน้อยที่มีองค์การที่จัดระเบียบแล้ว การเชื่อฟังผู้นำชนเคียวมีอิทธิพลเหนือชนส่วนใหญ่ที่ยังไม่ได้จัดระเบียบองค์การอย่างไม่อาจที่จะหลีกเลี่ยงได้ อำนาจของชนกลุ่มน้อยใด ๆ เป็นสิ่งที่บุคคลแต่ละคนในชนส่วนใหญ่ไม่อาจจะต่อต้านได้ ในขณะที่เกี่ยวกับชนกลุ่มน้อยนั้นจัดองค์การขึ้นมาก็เพื่อเหตุผลและผลประโยชน์ของชนกลุ่มน้อยเท่านั้น และโดยข้อเท็จจริงด้วยแล้ว ชนกลุ่มน้อยเหล่านี้ประกอบขึ้นด้วยบุคคลแต่ละคนที่เป็นคนชั้นนำ สมาชิกของชนกลุ่มน้อยผู้ปกครองโดยปกติแล้ว ปรากฏว่าเป็นผู้มีอิทธิพลอย่างมากมายในสังคมที่เขาอาศัยอยู่^๑

การศึกษาเกี่ยวกับผู้นำ นอกจาก Pareto และ Mosca แล้ว ก็มีนักทฤษฎีอีกจำนวนมาก เช่น Zonis นิยาม "ผู้นำทางการเมือง" ว่าหมายถึงคนที่ใช้และมีอำนาจทางการเมืองมากกว่าคนอื่น ๆ ในสังคม อำนาจการเมืองนั้นเกี่ยวกับการแจกแจงค่านิยมที่หายากในระบบการเมือง^๒ หรือที่ Putnam ได้ให้คำจำกัดความของ "ผู้นำ" ไว้อย่างกว้าง ๆ โดยไม่พิจารณาถึงขนาดองค์ประกอบ และกฎเกณฑ์ที่ได้ตั้งขึ้นในการจัดแบ่งทฤษฎีของผู้นำ เริ่มด้วยหลักฐานข้อแรก คือประชาชน (บางคน) ที่มีอำนาจทางการเมืองมากกว่าผู้อื่น ๆ อย่างนี้เรียกว่าผู้นำทางการเมือง^๓ Friedrich กล่าวว่า "ผู้นำ" คือผู้มีอำนาจมากในกลุ่ม^๔ หรือ "ผู้นำ" คือคนที่ทำหน้าที่ทางเทคนิค เช่น นักกฎหมาย แพทย์ เพราะเทคนิคนั้นมีคุณค่าในทางการปกครอง^๕ ส่วน Carlyle และ Neitzsbre มีความเห็นว่า "ผู้นำ" เป็นผู้วางแบบให้มวลชนปฏิบัติ ผู้นำอาจเป็นนักบุญ

^๑ Ibid., p. 53.

^๒ Marvin Zonis, The Political Elite of Iran (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1971), p. 5.

^๓ Robert D. Putnam, The Comparative Study of Political Elite (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1976), p. 5.

^๔ Friedrich and Carl Joachim, Man and His Government: An Empirical Theory of Politics (New York: McGraw-Hill., 1963), p. 321.

^๕ Ibid.

หรือพระก็ได้^๑ สำหรับ Karl Manheim ได้ให้คำนิยามของ "ผู้นำ" โดยเน้นบทบาทของ "ผู้นำ" ว่าเป็นกลุ่มกำหนดวัฒนธรรม^๒ หรือ "ผู้นำ" คือบุคคลซึ่งอยู่ในตำแหน่งระดับสูงของโครงสร้างของระบบนั้น ๆ^๓ หรือผู้นำ (Elite) หมายถึง "กลุ่มบุคคลที่มีอำนาจ"^๔ หรือกลุ่มบุคคลใด ๆ ก็ตามในสังคมหนึ่ง ๆ ที่มีตำแหน่งหน้าที่สำคัญและมีชื่อเสียง... อาจรวมถึงบุคคลหลายอาชีพด้วยกัน บุคคลที่มีตำแหน่งสูง มีอำนาจในหน้าที่ราชการ อาจเรียกได้ว่าเป็น "ผู้นำที่มีอำนาจ" (Power Elite) หรือหมายถึงชนกลุ่มน้อยในสังคมซึ่งเป็นผู้ควบคุมทรัพย์สินส่วนใหญ่ หรือผู้ซึ่งสถานภาพทางสังคมอยู่ในระดับสูง หรือผู้ที่มีอิทธิพลไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมในขบวนการตัดสินใจซึ่งมีผลต่อสมาชิกของสังคม^๕ ส่วนผู้ที่ร่ำรวยในทางการค้าและธุรกิจต่างๆ ก็อาจเรียกได้ว่าเป็นผู้นำได้เช่นกัน^๖ ตลอดจน Raymond Aron มีความเห็นว่า "ผู้นำ" ว่าเป็นผู้ปกครองซึ่งเป็นชนส่วนน้อย^๗

อย่างไรก็ตาม "ผู้นำ" ตามความหมายของปทานุกรมฉบับมาตรฐานสำหรับวิทยาลัย Standard College Dictionary คือผู้ก้าวไปข้างหน้า หรือผู้ก้าวหน้า ผู้แสดงตนเป็นคนนำ ผู้มีอำนาจบังคับ สั่ง ภาวะความเป็นผู้นำ ตำแหน่ง บทบาทของผู้นำ ความสามารถในการแนะนำ และความสามารถในการนำ^๘

^๑Ibid.

^๒Ibid.

^๓Arnold, Wehmhoener, (ed) Elite and Development (Bangkok: Workshop-Series-Report VI, 1975), p. 3.

^๔Amitai Etzioni, A Comparative Analysis of Complex Organization (New York: The Free Press, 1961), p. 89.

^๕Wehmhoener, Elite and Development, p. 83.

^๖ชัยอนันต์ สมุทวณิช, "ชนชั้นปกครอง," วิเทศทหาร ๔ (มกราคม ๒๕๑๑): ๑.

^๗Raymond Aron, "Social Structure and the Ruling Class, Part I," British Journal of Sociology 1 (1950): 1

^๘บุญธัน ดอกไธสง, จิตวิทยาผู้นำและมนุษยสัมพันธ์ (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์โอเคียนสโตร์, ๒๕๒๐), หน้า ๔๖.

คำว่า "ผู้นำ" โดยข้อเท็จจริงแล้วได้ถูกนำมาใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มอาชีพ กลุ่มซึ่งมีสถานภาพสูง (ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม) ในสังคม หากคำ "ผู้นำ" จะต้องนำมาใช้สำหรับกลุ่มคนต่าง ๆ เหล่านี้ เราก็จำเป็นต้องหาคำจำกัดความสำหรับคนกลุ่มน้อยซึ่งทำหน้าที่ปกครองสังคม ซึ่งเราสามารถใช้อำนาจจำกัดความของ Mosca ได้ว่า "ชนชั้นทางการเมือง" เพื่อใช้กับกลุ่มใด ๆ ก็ตามที่พยายามใช้อำนาจทางการเมืองหรืออิทธิพลทางการเมือง และทำการต่อสู้โดยตรงเพื่อที่จะเป็นผู้นำทางการเมือง^๑ และเป็นเรื่องยากที่จะกำหนดขอบเขตของชนชั้นทางการเมือง ทั้งนี้รวมทั้งผู้นำทางการเมือง หัวหน้าพรรคการเมืองซึ่งไม่ได้ปฏิบัติงานในฐานะหัวหน้าพรรค หรือตัวแทนของกลุ่มผลประโยชน์ในสังคม (เช่นผู้นำสหภาพทางการค้า) เช่นเดียวกับกลุ่มนักธุรกิจและปัญญาชนซึ่งมีบทบาทในทางการเมือง ฉะนั้น ชนชั้นทางการเมืองจึงประกอบด้วยกลุ่มต่าง ๆ จำนวนมากที่เข้ามามีส่วนร่วมในระดับต่าง ๆ กัน สรุปได้ว่า Mosca และ Pareto เป็นทฤษฎีของสังคมศาสตร์สมัยใหม่^๒

ประเภทของผู้นำทางการเมือง

ผู้นำอาจจำแนกได้หลายประเภทตามความคิดเห็นและหลักเกณฑ์ที่แตกต่างของนักวิชาการแต่ละคน เช่น Arnold Wehmhoener^๓ ได้จำแนกผู้นำออกเป็น ๓ ประเภท คือผู้นำแบบประเพณี (Traditional Elite) ผู้นำแบบอุดมการณ์ (An Elite United by Ideology) และผู้นำแบบผสม (Pluralistic Elites) กล่าวคือ

๑. ผู้นำแบบประเพณี (Traditional Elites) เป็นแบบซึ่งมีอำนาจ และมีความสำคัญในยุคก่อนอาณานิคม และได้มีการต่อเนื่องในการใช้อำนาจต่อประชาชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนในระดับท้องถิ่น

^๑Bottomore, Elites and Society, p. 14.

^๒ทั้ง Mosca และ Pareto ได้ยืนยันถึงสิ่งที่เขาได้ศึกษาอย่างถูกต้องมีระเบียบวิธีว่าเป็นสิ่งที่ถูกต้อง

^๓Wehmhoener, Elite and Development, p. 7.

๒. ผู้นำแบบอุดมการณ์ (An Elite United by Ideology) ตัวอย่างเช่น ผู้นำในสาธารณรัฐประชาชนจีน

๓. ผู้นำแบบผสม (Pluralistic Elites) ผู้นำซึ่งประกอบด้วยลักษณะของกลุ่มต่าง ๆ แต่มีความสามารถในการจัดการต่าง ๆ

ส่วน Karl Manheim ได้แยกประเภทของผู้นำออกเป็นผู้นำทางการเมือง ผู้นำในองค์การ ปัญญาชน ผู้นำศิลปะ ผู้นำศีลธรรม^๑

ในทัศนะของ Vilfredo Pareto^๒ เขาได้จำแนกผู้นำ (Elite) ออกไปเป็น ๒ พวกคือ ขนชั้นผู้ปกครอง (A Governing Elite) ซึ่งประกอบด้วยบุคคลซึ่งมีบทบาทโดยตรงหรือโดยอ้อมในการปกครองพวกหนึ่งกับขนชั้นผู้นำที่ไม่ได้มีส่วนในการปกครอง (Non-Governing Elite) ซึ่งประกอบด้วยบุคคลส่วนที่เหลือจากพวกแรกอีกพวกหนึ่ง ดังนั้น เขาได้แบ่งประชากรออกเป็น ๒ ชั้นใหญ่ ๆ คือ

๑. ชั้นต่ำ, ไม่ได้เป็นผู้นำ (Non-Elite) ซึ่งเราถือว่าพวกนี้ไม่ค่อยมีความสำคัญเกี่ยวข้องกับอิทธิพลในการปกครอง

๒. ชั้นสูง, ขนชั้นผู้นำ (The Elite) ซึ่งแยกออกเป็น ๒ พวก คือ

ก. ขนชั้นผู้นำในการปกครอง (A Governing Elite) และ

ข. ขนชั้นผู้นำที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในการปกครอง (A Non-Governing Elite)

แนวความคิดดังกล่าวนี้ยากที่จะค้นพบได้ในข้อเขียนชิ้นแรก ๆ ของ Pareto ใน Cours d'Economic Politique^๓ เขาแสดงให้เห็นถึงความคิดเกี่ยวกับการจัดระดับการแจกแจงความร่ำรวยในสังคมหนึ่ง ใน Les Systemes Socialistes^๔ เขาได้ตั้งประเด็นว่า ประการแรกถ้าบุคคลแต่ละคนได้รับการจัดประเภทตามมาตรฐานอื่น ๆ เช่น ระดับของความ

^๑Carl J. Friedrich, Man and His Government: An Empirical Theory of Politics, p. 326.

^๒V. Pareto, The Mind and Society, III, pp. 1423-1424.

^๓Bottomore, Elites and Society, p. 8.

^๔Ibid.

เฉลี่ยฉลาด พื้นฐานความรู้ทางคณิตศาสตร์ ความสามารถทางดนตรี ฯลฯ ผลที่ออกมาเป็นไป
 ได้ที่จะมีการจัดระดับการแจกแจงคล้ายกับความร่ำรวย (Wealth) และประการที่สอง ถ้า
 บุคคลแต่ละคนถูกจัดประเภทตามระดับของอำนาจทางการเมืองและสังคมหรืออิทธิพลของเขาแล้ว
 จะพบว่าในสังคมเกือบทุกสังคม บุคคลในฐานะอาชีพเดียวกันจะอยู่ในตำแหน่งเดียวกัน เป็นลำดับชั้น
 เช่นเดียวกับลำดับชั้นของความร่ำรวย ในชั้นสูงโดยปกติแล้วจะเป็นผู้ที่ร่ำรวยที่สุดด้วย

ในทัศนะของ Gaetano Mosca เขากล่าวว่าในทุก ๆ สังคมไม่ว่าจะเป็นสังคมที่
 ล้าหลังหรือสังคมที่เจริญก้าวหน้าไปเพียงไรก็ตามจะมีบุคคลในสังคมอยู่ ๒ พวก คือ ชนชั้นผู้ปกครอง
 และชนชั้นผู้ถูกปกครอง พวกแรกมีจำนวนน้อยควบคุมหน้าที่ต่าง ๆ ทางการเมืองทั้งหมด ผูกขาด
 อำนาจ และเป็นผู้ที่ได้เปรียบจากผลที่อำนาจนำมาให้ ส่วนพวกที่สองเป็นพวกที่มีจำนวนมากมาย
 กว่าพวกแรกมากนัก กลับถูกบงการและควบคุมโดยพวกแรกในลักษณะที่เป็นการควบคุมทางกฎหมาย
 การตัดสินใจ การอาศัยความรุนแรงมากบ้างน้อยบ้าง^๑ Mosca ให้ความสนใจกับประเภท
 ต่าง ๆ ของผู้นำซึ่งมีช่วงชั้นทางการเมืองอยู่ในระดับสูง ซึ่งแสดงออกด้วยผลประโยชน์และอิทธิพล
 ทางสังคม และในกรณีของสังคมสมัยใหม่ ความผูกพันและคุ้นเคยของผู้นำที่มีต่อคนในสังคม โดย
 กรณีหลักการแล้วก็คือพวก "ชนชั้นกลางรุ่นใหม่" ดังนั้น Mosca จึงเห็นว่าสังคมประชาธิปไตย
 แบบใหม่แตกต่างจากสังคมแบบอื่น ๆ Gramsci ได้กล่าวถึงชนชั้นทางการเมืองตามความคิด
 ของ Mosca ว่าเป็นเรื่องที่น่าประหลาดใจที่จะเข้าถึงความคิดของ Mosca เพราะบางครั้ง
 Mosca ก็หมายความถึงชนชั้นกลาง บางครั้งก็หมายความถึงบุคคลซึ่งฐานะทางเศรษฐกิจดี และ
 บางครั้งก็หมายความถึงบุคคลซึ่งมีการศึกษาสูง แต่ว่าในบางโอกาสก็หมายความถึง "บุคคลทาง
 การเมือง"^๒ (Political Person) ต่อมาชนชั้นทางการเมืองของ Mosca ไม่ได้หมายถึง
 สิ่งอื่น แต่หมายถึงกลุ่มของปัญญาชนในบรรดาพวกชนชั้นกลาง

ทั้ง Mosca และ Pareto มีความเห็นตรงกันเกี่ยวกับการรวมกลุ่มของประชาชน

006708

^๑Mosca, The Ruling Class, p. 50.

^๒Bottomore, Elites and Society, p. 11.

ทั้งสองมีความเห็นว่า^๑ ผู้นำผู้มีอำนาจในการปกครอง (Governing Elite) หรือชนชั้นทางการเมือง (Political Class) โดยตัวมันเองแล้วประกอบขึ้นด้วยกลุ่มต่าง ๆ ทางสังคมที่แตกต่างกัน Pareto^๒ สังเกตว่าชนชั้นสูงในสังคม ชนชั้นผู้นำ (The Elite) ความจริงแล้วเป็นกลุ่มที่แน่นอนเฉพาะเจาะจงของบุคคลในสังคม โดยกำหนดอย่างไม่เคร่งครัดนัก พวกนี้เรียกว่าอภิชนาธิปไตย (Aristocracies) และหมายถึงอภิชนาธิปไตยทางทหาร ศาสนา ทางการค้า และการปกครอง โดยอภิสิทธิ์ชนพวกมีเงินทอง (Plutocracies) ซึ่งสามารถเห็นได้ชัดยิ่งขึ้น จากการศึกษาชนชั้นผู้นำโดยศิษย์ของ Pareto คือ Marie Kolabinska^๓ ซึ่งตั้งใจที่จะตรวจสอบรายละเอียดบางอย่างทางประวัติศาสตร์ของบุคคล ๔ พวกด้วยกัน คือ ผู้มั่งคั่งร่ำรวยในทรัพย์สินสมบัติ (The Rich) พวกขุนนาง (The Nobles) พวกอภิชนที่ถืออาวุธ (ทหาร) และพวกพระ (The Clergy) อย่างไรก็ตาม Pareto ก็ยังสมัครใจที่จะแบ่งแยกอย่างเด่นชัดระหว่างผู้นำในการปกครอง (The Governing Elite) กับผู้ที่มิได้เป็นผู้นำ (The Non-Elite)

อย่างไรก็ตามความคิดเห็นเกี่ยวกับทฤษฎีผู้นำของ Pareto และ Mosca ก็ไม่ได้สอดคล้องต้องกันเสมอไป ขณะที่ Pareto เห็นว่าการแบ่งแยกระหว่างผู้ปกครองกับผู้ถูกปกครองเหมือนกันในทุก ๆ สังคม แต่ Mosca เห็นว่าควรจะมี ความแตกต่างกันระหว่างสังคม สังคมประชาธิปไตยแบบใหม่กับสังคมแบบอื่น ๆ^๔

แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจ

หลักสำคัญทางจิตวิทยาของทฤษฎีการเมืองก็คือ มนุษย์ต้องการสิ่งที่แตกต่างกันทั้งในด้านของจิตใจและขบวนการความเคลื่อนไหวของอวัยวะต่าง ๆ จากวัยเด็กไปสู่การเจริญเติบโต เมื่อความต้องการเหล่านี้ถูกกระตุ้น และสภาพแวดล้อมสามารถตอบสนองความต้องการได้ เมื่อนั้น

^๑Ibid., p. 9.

^๒Pareto, the Mind and Society, III, pp. 1429-1430.

^๓Bottomore, Elites and Society, p. 11.

^๔Ibid., p. 12.

มนุษย์ก็จะแสวงหาข้อเรียกร้องอื่น ๆ ต่อไป^๑

ในการวิจัยเกี่ยวกับแรงจูงใจ McClelland ได้ระบุถึงแรงจูงใจที่สำคัญ ๓ อย่าง คือ ความต้องการทางด้านสังคม อำนาจและความสำเร็จ ความต้องการเหล่านี้โดยทั่วไปแล้วจะหมายถึงความต้องการทางด้านสังคม ความต้องการที่จะมีเกียรติยศ ชื่อเสียง และความต้องการความสมหวังในชีวิตตามทฤษฎีการจูงใจของ Maslow^๒

ความต้องการของคนจะเป็นจุดเริ่มต้นของกระบวนการจูงใจ ความต้องการเหล่านี้อาจจะแยกประเภทได้ในแนวทางต่าง ๆ กัน Abraham H. Maslow นักจิตวิทยาได้ให้ข้อเสนอแนะว่าความต้องการของคนอาจจะแบ่งออกได้เป็นห้าระดับ วิธีการศึกษาของเขา "เป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวาง" ทฤษฎีการจูงใจของ Maslow จะมีข้อสมมุติฐานดังต่อไปนี้^๓

๑. คนเป็นสัตว์อย่างหนึ่งที่มีความต้องการ ความต้องการของคนไม่มีที่สิ้นสุด
๒. ความต้องการอย่างใดอย่างหนึ่งที่ได้รับการตอบสนองความพอใจแล้วจะไม่ใช่สิ่งจูงใจพฤติกรรมต่อไปอีก
๓. ความต้องการของคนจะเรียงลำดับตามความสำคัญ เมื่อความต้องการอย่างหนึ่งได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการอย่างอื่นจะเกิดขึ้นมาทันที

การเรียงลำดับความต้องการของคนจะเป็นไปดังนี้คือ^๔ ความต้องการทางด้านร่างกาย (Physiological Needs) ความต้องการทางด้านความปลอดภัย (Safety Needs) ความต้องการทางด้านสังคม (Social Needs) ความต้องการที่จะมีฐานะเด่นหรือมีชื่อเสียง (Esteem Needs) ความต้องการความสมหวังในชีวิต (Self-Actualization Needs)

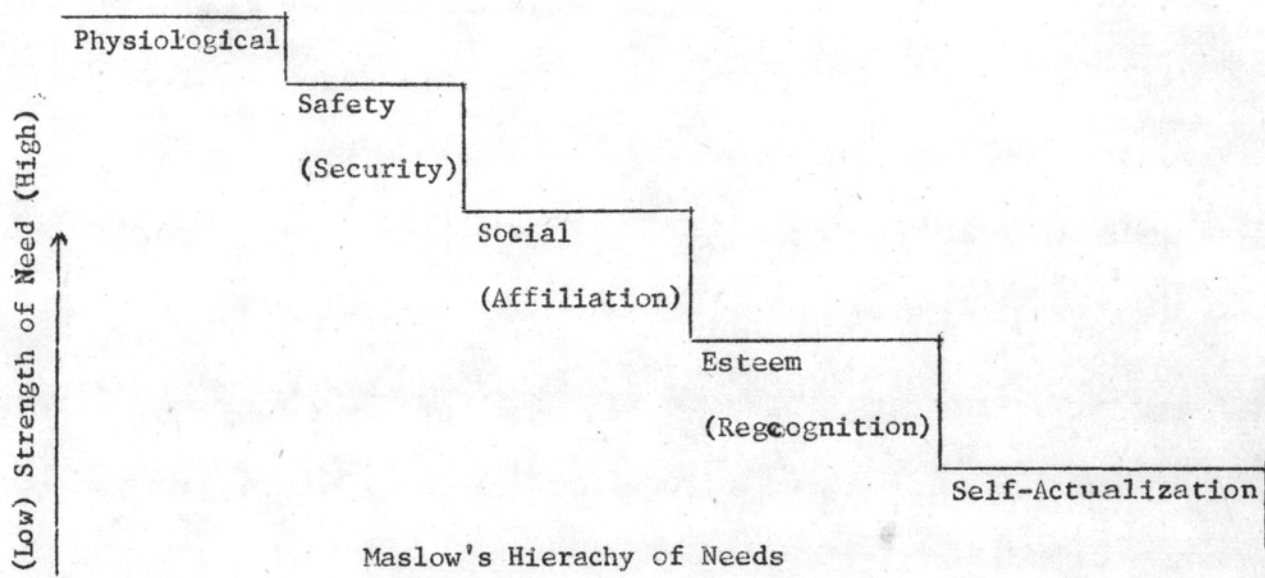
^๑Ross Fitzgerald, ed. Human Needs and Politics (Australia: Pergamon Press, 1977), p. 45.

^๒David C. McClelland, The Achieving Society (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand Co., Inc., 1961).

^๓A. H. Maslow, "A Preface to Motivational Theory," in Psychosomatic Medicine, ed. Jean Denvers, 2d ed. (New York: Harper and Row, 1970), pp. 85-89.

^๔Stanley Allen Renshon, Psychological Needs and Political Behavior: A Theory of Personality and Political Efficacy (New York: The Free Press, A Division of Macmillan Publishing Co., Inc., 1974), p. 65.

ภาพประกอบที่ ๒.๑ แสดงระดับความต้องการตามทฤษฎีของ Maslow



Maslow's Hierachy of Needs

เมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการระดับอื่นจะเริ่มมีความสำคัญ และความต้องการเหล่านี้จะจูงใจและครอบงำพฤติกรรมของคน เมื่อความต้องการเหล่านี้ได้รับการตอบสนองความพอใจตามสมควรแล้ว ความต้องการอย่างอื่น ๆ จะเกิดขึ้นมาทันทีตามการเรียงลำดับของความต้องการ

เราจะต้องยอมรับในข้อเท็จจริงที่ว่าความรุนแรงของความต้องการเหล่านี้อาจจะเปลี่ยนแปลงกลับไปกลับมาภายใต้สถานการณ์ที่แตกต่างกัน เช่น ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดี ความต้องการทางด้านร่างกายและความต้องการทางด้านความปลอดภัยมีแนวโน้มที่จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคน ในขณะที่ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ดีนั้นความต้องการระดับสูงจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคน

นักวิชาการอีกหลาย ๆ คน ก็ได้กล่าวถึงความต้องการของมนุษย์แตกต่างกันออกไป บางคนบอกว่าสิ่งที่มนุษย์ต้องการจากสังคมก็คือ ความมั่งคั่ง เกียรติยศและอำนาจ บางคน เช่น Francis K. Hsu บอกว่าสิ่งที่มนุษย์ต้องการจากสังคมก็คือ ความมั่นคงปลอดภัย สถานภาพ และการได้มีโอกาสสร้างสรรค์กับเพื่อนมนุษย์คนอื่น^๑

^๑Francis K. Hsu, Clan, Caste and Clab (Chicago: Van Nostrand, 1963).

ความแตกต่างของแรงจูงใจซึ่งเกิดขึ้นมาในช่วงของชีวิตนั้น มีผลมาจากความแตกต่างอย่างลึกซึ้งของประสบการณ์ในวันเด็ก เนื่องมาจากความแตกต่างทางครอบครัวและชนชั้นทางสังคม เช่น ประสบการณ์ในด้านความสำเร็จและความล้มเหลวในวัยเด็ก เด็กเหล่านี้จะต้องเผชิญความกดดันและแข็งแกร่งพอที่จะมีอิทธิพลต่อเด็กอื่น ๆ ในการเล่น แต่ที่มีความเสียเปรียบเนื่องมาจากเขาแต่งตัวขอมข่อหรือทักษะทางด้านภาษา พัฒนาการของแรงจูงใจเป็นจุดเริ่มต้นทางอำนาจซึ่งยิ่งใหญ่^๑

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจกับพฤติกรรมทางการเมืองทั่ว ๆ ไปนั้นขึ้นอยู่กับขบวนการสังคมนิยม (Socialization) ของแต่ละสังคมซึ่งมีความแตกต่างกันในด้านชนชั้นอย่างลึกซึ้ง อันมีผลต่อพัฒนาการของแรงจูงใจและบทบาททางการเมือง ประสิทธิภาพทางการเมืองตลอดจนโอกาสของการมีอิทธิพล^๒ สำหรับ Smith, Bruner และ White^๓ มีความเชื่อว่ามนุษย์ได้พัฒนาทักษะที่มีต่อการเมืองเพื่อสนองตอบความต้องการ ๓ ประการคือ

๑. เพื่อที่จะได้เข้าใจโลกและควบคุมสถานการณ์ต่าง ๆ
๒. เพื่อที่จะได้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่น ๆ
๓. เพื่อตอบสนองความตึงเครียดของจิตใจ

ในทัศนะของ Robert E. Lane เขาเห็นว่าการที่มนุษย์ได้เข้าไปเกี่ยวข้องกับการเมืองก็เป็นเพราะมีความต้องการในสิ่งสำคัญหรือทรัพยากรอยู่ ๖ ประการ คือ^๔

๑. มนุษย์หาทางที่จะเพิ่มความอยู่ดีกินดีทางเศรษฐกิจหรือด้านวัตถุ รายได้ ทรัพย์สิน และความมั่นคงปลอดภัยทางเศรษฐกิจ โดยใช้กลไกทางการเมือง (Political Means)

^๑William F. Stone, The Psychology of Politics (New York: The Free Press, A Division of McMillan Publishing Co., Inc., 1974), p. 118.

^๒Ibid., p. 117.

^๓Robert E. Lane, Political Life: Why and How People Get Involved in Politics (New York: The Free Press, 1959), p. 102.

^๔Ibid.

๒. มนุษย์ต้องการมีพวกพ้อง ต้องการความรักใคร่ และมีความสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้อื่น
๓. มนุษย์หาทางที่จะทำความเข้าใจเรื่องโลก ตลอดจนสาเหตุที่เกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อมนุษย์ (ต้องการมีความรู้หรือได้รับการศึกษานั้นเอง)
๔. มนุษย์หาทางลดความตึงเครียดภายในจิตใจของตน โดยเฉพาะแรงกระตุ้นจากความก้าวร้าว และแรงกระตุ้นในทางเพศ โดยแสดงออกทางการเมือง (Political Expression)
๕. มนุษย์ต้องการมีอำนาจเหนือบุคคลอื่นโดยผ่านช่องทางการเมือง (Political Channels)
๖. มนุษย์หาทางรักษาไว้ซึ่งความภูมิใจในตัวเอง (Self-Esteem) และพยายามปรับปรุงให้มีมากยิ่งขึ้น (ความต้องการด้านสถานภาพ ชื่อเสียง และความเคารพ) โดยผ่านกิจกรรมทางการเมือง (Political Activities)

ทั้งนี้ เป็นที่สังเกตได้ว่า สมาชิกของระบบการเมืองแต่ละแห่งต่างก็พยายามแสวงหาอำนาจทางการเมือง เพื่อที่จะได้มีอิทธิพลเหนือนโยบายและการตัดสินใจของรัฐบาล โดย Dahl^๑ ได้ตั้งข้อสังเกตไว้ว่า อิทธิพลทางการเมืองถูกแจกแจงโดยไม่เท่าเทียมกันในบรรดาสมาชิกของระบบการเมือง ฉะนั้น การแสวงหาอำนาจและการที่จะมีอำนาจนั้นย่อมจะมีวิธีการที่ไม่เหมือนกัน ผู้แสวงหาอำนาจบางคนอาจจะไม่ประสบความสำเร็จถึงแม้ว่าเขาจะได้ใช้ความพยายามแล้วก็ตาม แต่บางคนที่มีอำนาจอยู่ในมือแล้ว อาจจะไม่แสวงหาอำนาจเนื่องจากคนเหล่านี้มีอำนาจโดยการสืบทอดจากบรรพบุรุษ^๒ ปัญหาสำคัญอยู่ที่ว่า ๑) เหตุใดคนบางคนจึงแสวงหาอำนาจมากกว่าคนอื่น ๑) ๒) เหตุใดคนบางคนจึงได้รับอำนาจมากกว่าคนอื่น ๑

ผู้นำทางการเมืองกับแรงจูงใจ (Political Elite and Motivation)

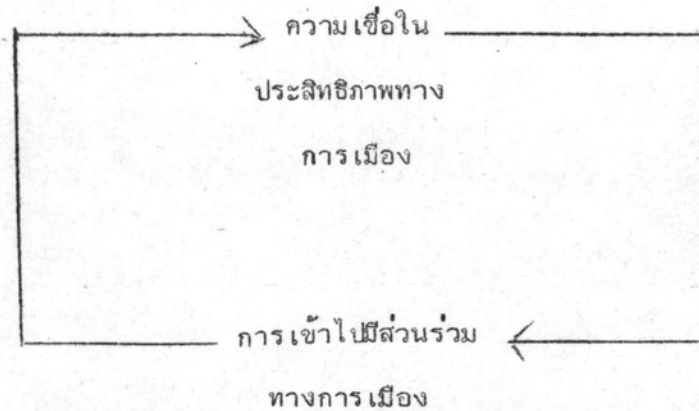
Robert Dahl อาจารย์ทางรัฐศาสตร์แห่งมหาวิทยาลัย Yale เชื่อว่าความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมือง และการเข้ามามีส่วนร่วมในการเมือง นั้นคือ ทั้งสองสิ่งต่างก็มีอิทธิพลต่อกันและกัน ความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมืองทำให้เข้าไปมีส่วนร่วมทางการเมือง และ

^๑Robert A. Dahl, Modern Political Analysis, 2d ed. (New Delhi: Prentice-Hall of India, 1975), p. 86.

^๒Ibid.

การเข้าไปมีส่วนร่วมทางการเมืองก็ทำให้ความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมืองเพิ่มขึ้นไปด้วย^๑
 ดังภาพประกอบ

ภาพประกอบ ๒.๒ แสดงความเชื่อในประสิทธิภาพทางการเมืองกับการเข้าไปมีส่วนร่วมทางการเมือง



นอกจากนั้นยังมีการวิจัยพบว่า บุคคลที่ชอบยุ่งเกี่ยวกับงานสังคม เช่น เป็นกรรมการจัดงานส่วนท้องถิ่น เป็นกรรมการบริหารของสมาคมที่ไม่เกี่ยวกับการเมืองก็มักมีแนวโน้มที่จะเข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการเมืองมากกว่าผู้ที่ไม่ยอมยุ่งเกี่ยวกับงานสังคม^๒

โดยปกติแล้ว มนุษย์ทุกคน อยู่ในฐานะที่จะใช้ทรัพยากรทางการเมือง แต่ที่มนุษย์มีวัตถุประสงค์อยู่จำนวนมาก โดยที่มนุษย์ใช้วิธีการต่าง ๆ กันเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว การใช้ทรัพยากรของมนุษย์ใช้ว่าเพื่อต้องการที่จะมีอำนาจเสมอไป แต่ที่ผู้แสวงหาอำนาจจำเป็นต้องใช้ทรัพยากร^๓ เหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น

^๑Robert A. Dahl, Who Governs? Democracy and Power in an American City (New Haven: Yale University Press, 1961), p. 114.

^๒Ibid., p. 116.

^๓Ibid., p. 87.

คำตอบของปัญหาสามารถสรุปแยกออกได้เป็น ๓ กลุ่ม คือ^๑

๑) มนุษย์แสวงหาอำนาจเพื่อที่จะเป็นเจ้าของทรัพยากร โดยต้องการที่จะเป็นผู้รักษาผลประโยชน์ของประชาชนทุกคน รักษาความเป็นธรรมให้กับทุกคน รักษาผลประโยชน์ให้กับรัฐหรือแสวงหาอำนาจเพื่อตอบสนองความต้องการของจิตใจ เสรีภาพ และเพื่อความสุข

บางทีนักปรัชญาการเมืองกล่าวว่า ผู้นำควรที่จะแสวงหาอำนาจ (Power) เพื่อที่จะสามารถใช้อำนาจหน้าที่ (Authority) ได้ อย่างไรก็ตามไม่มีนักศึกษากฎหมายการเมืองยืนยันว่าสิ่งนี้เป็นเหตุผลเพียงประการเดียวของคำถามที่ว่า ทำไมมนุษย์จึงแสวงหาอำนาจ

๒) มนุษย์แสวงหาอำนาจ โดยจิตสำนึกเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเอง

๓) มนุษย์แสวงหาอำนาจ โดยมีแรงจูงใจจากจิตใต้สำนึก Harold Lasswell สรุปว่า ผู้แสวงหาอำนาจทางการเมืองมีความต้องการในอำนาจเพื่อชดเชยสิ่งที่ขาดไปทางจิตใจเมื่อวัยเด็ก การชดเชยสิ่งที่ขาดไปในวัยเด็กจึงเป็นแรงกระตุ้นสำหรับผู้แสวงหาอำนาจทางการเมืองก็คือ การไม่ได้รับความนับถือ ศรัทธา และความรักในวัยเด็ก คนเหล่านี้จะได้รับความกระทบกระเทือนทางใจ และจะประมาณค่าของตัวเองต่ำลงไป ในวัยเด็ก หรือเมื่อเป็นผู้ใหญ่ หรือต่อ ๆ มา ผู้แสวงหาอำนาจเรียนรู้ที่จะยกระดับคุณค่าของตนเองด้วยวิธีการตั้งเป้าหมายในเรื่องอำนาจ คนเหล่านี้เริ่มที่จะมีความเชื่อว่าด้วยวิธีการแสวงหาอำนาจ เขาสามารถที่จะสร้างตนเองให้ดีขึ้นได้ และด้วยเหตุผลนี้ การสร้างความรักและความเชื่อถือ หรือหากเขาจะสามารถเปลี่ยนทัศนคติผู้อื่นที่มีต่อเขาได้ ด้วยอำนาจจะทำให้เขามีความสำคัญ เป็นที่รักนับถือ และชื่นชม เขาหวังว่าด้วยความสัมพันธ์เกี่ยวกับอำนาจ ความเห็นใจ ความรักและความศรัทธาจะเกิดขึ้นในครอบครัวของเขา พฤติกรรมบางส่วนเท่านั้นที่ต้องการแรงกระตุ้น โดยมีโนธรรมและเหตุผลในทางตรงกันข้าม แรงจูงใจจำนวนมากก็เป็นสิ่งที่ไร้โนธรรม ผู้แสวงหาอำนาจไม่มีความจำเป็นอันใดที่จะต้องเข้าใจว่า เหตุใดเขาจึงแสวงหาอำนาจ โดยการเปรียบเทียบกับบุคคลอื่น ๆ แล้ว ผู้แสวงหาอำนาจ ก) ให้คุณค่าอย่างสูงกับการมีอำนาจ ข) ต้องการอำนาจ (และสิ่งที่มีคุณค่าอื่น ๆ) สำหรับตัวเอง ความต้องการเบื้องต้นที่จะนำไปสู่ความต้องการอื่น ๆ ค) มีความ

^๑Ibid., pp. 87-88.

เชื่อมั่นอย่างสูงว่าสามารถที่จะมีอำนาจได้ (ง) มีความต้องการอย่างน้อยที่สุดคือความเชี่ยวชาญในการใช้อำนาจ^๑

Lasswell ได้แจกแจงคุณลักษณะของผู้แสวงหาอำนาจ อย่างไรก็ตามเขาได้เน้นเฉพาะผู้มีคุณสมบัติซึ่ง Dahl ได้แจกแจงออกมา

๑. ผู้แสวงหาอำนาจไม่มีความจำเป็นที่จะแสวงหาอำนาจในคณะรัฐบาล เขาคงจะแสวงหาอำนาจในสถานการณ์อื่น ๆ เช่น ในวงการธุรกิจ วงการศาสนา หรือในมหาวิทยาลัย

๒. ทำความเสียหายอย่างรุนแรงต่อชื่อเสียงเกียรติยศของบุคคลอื่น "ปราศจากคำขุดเขยหรือคำตอบแทน" โดยไม่ได้สร้างสรรค้ผู้แสวงหาอำนาจ แต่ "จะทำให้ผู้แสวงหาอำนาจคนอื่น ๆ ต้องถอนตัวออกไป และในกรณีร้ายแรงที่สุด คือ การฆาตกรรมตัวเอง"

๓. ความรู้สึกภูมิใจในเกียรติยศชื่อเสียง ซึ่งมีอยู่ในระดับต่ำ จะได้รับการกลั่นกรองด้วยวิธีการต่าง ๆ ที่มากกว่ากิจกรรมทางการเมือง ตัวอย่างเช่นอาจถูกชักชวนขึ้นสู่เวทีการเมือง และกลายเป็นผู้ที่ต้องการความชื่นชมนับถือจากบุคคลทั่วไป

๔. บุคคลซึ่งแสวงหาอำนาจเพื่อขุดเขยความรู้สึกของตนเองที่ว่าไม่มีความสามารถพอเพียงที่จะมีอำนาจ เมื่อนั้น เขาก็จะได้รับการกระตุ้นอย่างรุนแรงในการที่จะไม่ชอบและไม่เชื่อถือในบุคคลอื่น "บุคคลซึ่งไม่มีความต้องการในอำนาจก็จะทำตัวห่างเหินอย่างมากจากผู้ที่จะสนับสนุนตน ฉะนั้น การประสบความสำเร็จในอำนาจ จึงเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้สำหรับเขา"

๕. จากการศึกษาค้นคว้าได้แสดงให้เห็นว่า ความรู้สึกเชื่อมั่นในตนเองและประสิทธิภาพของบุคคลมีความสัมพันธ์อย่างมากกับการมีส่วนร่วมทางการเมือง อย่างไรก็ตามดูเหมือนกับว่าบุคคลซึ่งมีความเชื่อมั่นในตนเองและมีประสิทธิภาพอาจจะไม่มีความรู้สึกภูมิใจในเกียรติยศชื่อเสียงเสมอไป

๖. อำนาจสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ได้มากมาย ฉะนั้น บุคคลหนึ่งอาจ

^๑Harold D. Lasswell, "The Political Personality," in Power and Personality (New York: W.W. Norton Co., Inc., 1948), p. 90.

จะแสวงหาอำนาจโดยมีแรงจูงใจที่แตกต่างกันไปมากมาย ความต้องการที่จะชดเชยความรู้สึกที่
ว่าตนเองมีคุณค่า เป็นเพียงแรงจูงใจอย่างหนึ่งเท่านั้น^๑

ทั้งหมดที่กล่าวมานั้น สามารถสรุปได้ดังนี้คือ

ประการแรก ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลอะไรก็ตาม บางคนจะแสวงหาอำนาจมากยิ่งขึ้นกว่า
บุคคลอื่น ๆ

ประการที่สอง ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพ และแรงจูงใจของบุคคลซึ่งต้องการแสวงหา
อำนาจก็ยังคงมีน้อยมาก ทุก ๆ คนเห็นพ้องต้องกันว่า บุคคลที่แสวงหาอำนาจจะมีความกระตือรือ
ร้อนมากกว่าคนอื่น ๆ

ประการที่สาม ขึ้นอยู่กับวัฒนธรรม สังคม เศรษฐกิจ และระบบการเมือง อำนาจ
(ตามที่ Lasswell และคนอื่น ๆ อีกจำนวนมากได้กล่าวไว้แล้ว) สามารถนำมาใช้เพื่อแสวง
หาชื่อเสียงเกียรติยศ สิ่งตอบแทน ความมั่นคง ความนิยมนับถือ ความรักใคร่ ความร่ำรวย และสิ่ง
มีคุณค่าอื่น ๆ อีกจำนวนมาก มันไม่ใช่เป็นเรื่องที่น่าแปลกใจว่า บุคคลสามารถที่จะแสวงหา
อำนาจ เพราะไม่เช่นนั้นเราก็จำเป็นต้องสันนิษฐานว่าการแสวงหาอำนาจเป็นเรื่องผิดปกติ
ด้วยวิธีการของอำนาจ ทำให้ดูเหมือนกับว่าอำนาจคือเงิน บางคนใช้ความพยายามมากกว่าบุคคล
อื่น ๆ เพื่อที่จะมีเงิน คนอื่น ๆ ซึ่งไม่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้ความพยายามมากเช่นนั้น เนื่องจาก
จากเขามีเงินอยู่แล้ว แต่เขาก็ใช้วิธีการเดียวกัน คือใช้ความพยายามมากกว่าบุคคลอื่น ๆ เนื่องจาก
จากเขาเห็นว่าเงินเป็นเครื่องมือที่จะนำไปสู่เป้าหมายอื่น ๆ

ประการที่สี่ การแสวงหาอำนาจก็เช่นเดียวกับพฤติกรรมอื่น ๆ ไม่เป็นที่น่าสงสัยเลย
ว่าประกอบไปด้วยแรงจูงใจที่มีมโนธรรมและแรงจูงใจที่ไม่มีมโนธรรม บุคคลซึ่งแสวงหาอำนาจจะ
รู้ดีถึงเหตุผลว่าเหตุใดเขาจึงทำเช่นนั้น และเป็นเรื่องยากที่เราจะรู้ถึงเหตุผลเหล่านั้น

ประการที่ห้า ดูเหมือนว่าผู้แสวงหาอำนาจทั้งหมดมีบุคลิกภาพที่ไม่เหมือนกัน เหตุผล
มีอยู่มากมายเหลือเกิน มีมโนธรรม และไม่มโนธรรม ทำให้คนจึงต้องการอำนาจโดยมีตัวแปร
จำนวนมากในคุณค่าและผลประโยชน์ของอำนาจในระบบการเมืองหนึ่ง ๆ

^๑คุณลักษณะต่าง ๆ เหล่านี้ได้ถูกแจกแจงโดย Harold D. Lasswell, "A Note on
Types of Political Personality," The Journal of Social Issues 24 (July
1968): 81-89, 84.

ผู้นำกับแรงจูงใจในการแสวงหาชื่อเสียงเกียรติยศ (Elite and Status Motive)

คนส่วนมากต้องการมีสถานภาพอันได้แก่ฐานะหรือตำแหน่งขนาดหนึ่งในหมู่เพื่อนฝูงของตน อย่างน้อยที่สุดคนก็ถูกเร้าให้ทำตนอยู่ในฐานะที่คนอื่นคิดถึงตนในแง่ดี ให้ได้รับความนับถือจากคนในหมู่ที่ตนรู้จัก และไม่ต้องการให้คนอื่นเห็นว่าตนต่ำต้อย ถ้าความต้องการนี้มีอย่างแรงจัด ผู้นั้นอาจต้องการที่จะได้รับตำแหน่งที่สูงที่สุดในชุมชนของตนในอาชีพของตนหรือในมาตรฐานการเปรียบเทียบอื่น ๆ ถ้าพูดอย่างกลาง ๆ Status drive เป็นความปรารถนาที่จะให้ตนอยู่ ณ ตำแหน่งหนึ่งตำแหน่งใด เราต้องการที่จะได้รู้ว่าใครอยู่เหนือตนหรือใครอยู่ต่ำกว่าตนจะได้ปฏิบัติตนได้เหมาะสม ทั้งนี้ ระบบของตำแหน่ง แตกต่างกันไปตามหมู่ ไม่ว่าจะเป็นชุมชนใด สังคมใด ทั้งเก่าแก่ และปัจจุบัน มีระบบตำแหน่ง (Status System) ของตนเองทั้งสิ้น^{*}

สิ่งอื่นที่เกี่ยวข้องโดยใกล้ชิดกับฐานะและตำแหน่งคือ Prestige และ Power ความต้องการที่จะได้มีชื่อเสียงก็คือ ความต้องการที่จะรู้สึกได้ว่าตนเหนือคนอื่น ความต้องการที่จะได้มีอำนาจก็คล้าย ๆ กันแต่ไม่เหมือนกันทีเดียว มีคนบางคนที่หวั่นกลัวไม่ใส่ใจกับความมีชื่อเสียงแต่ทะเยอทะยานที่จะมีอำนาจเหนือพวกพ้อง บางคนอาจจะไม่มีชื่อเสียงใดเลยแต่กำอำนาจต่าง ๆ ไว้ในมือ วิธีการแบบนี้แสดงให้เห็นถึงผลของความ ต้องการมีสถานภาพในวิธีที่ต่างกันออกไป

ฐานะหรือตำแหน่งเป็นจุดมุ่งหมายทุกขัตติยภูมิ ที่มีเพื่อตอบสนองแรงจูงใจชั้นมูลฐานมากมาย คนที่มีสถานภาพอย่างหนึ่งสามารถจะคาดหวังได้ว่าจะทำเงินได้ขนาดหนึ่ง มีชีวิตได้แบบหนึ่ง และได้รับการปฏิบัติจากคนอื่นอย่างหนึ่ง ดังนั้นสถานภาพสามารถประกันให้เราได้ไม่มากนักน้อยกว่าบุคคลอาจตอบสนองความต้องการอื่น ๆ ได้ขนาดหนึ่ง และนอกจากนี้มันยังช่วยให้คนไม่ต้องกลัวว่าเขาจะต้องสูญเสียความพอใจบางอย่างที่ไปด้วยกันกับสถานภาพ

ผู้นำกับแรงจูงใจในการรักษาผลประโยชน์ของตนเอง (Elite and Achievement Motive)

มีผู้ให้คำนิยามต่อแรงจูงใจทางความสำเร็จต่าง ๆ กันดังนี้

McClelland นิยามว่า แรงจูงใจทางความสำเร็จเป็นความปรารถนาที่จะทำสิ่งหนึ่ง

^{*}ประนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๒๐), หน้า ๘๘.

สิ่งใดให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี และแข่งขันกันด้วยมาตรฐานอันดีเยี่ยม (Standard of Excellence) หรือทำได้ดีกว่าบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง ความพยายามเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ ความรู้สึกสบายใจเมื่อประสบความสำเร็จ และมีความวิตกกังวลเมื่อไม่ประสบผลสำเร็จหรือล้มเหลว^๑

Hilgard ได้นิยามแรงจูงใจทางความสำเร็จว่า เป็นแรงจูงใจชนิดหนึ่งที่ทำให้บุคคลมีการกระทำเพื่อบรรลุเป้าหมาย (Goal) ด้วยมาตรฐานอันดีเยี่ยม^๒

Atkinson กล่าวถึง แรงจูงใจทางความสำเร็จในลักษณะของสมรรถนะ (Capacity) ต่อการรับเอาความภาคภูมิใจในความสำเร็จ^๓ ส่วน Backman และ Secord กล่าวว่า ถ้ามีการท้าทายเกี่ยวกับมาตรฐานของการปฏิบัติ แต่ละคนจะสนองตอบต่อเหตุการณ์แตกต่างกัน บุคคลที่ตั้งมาตรฐานของตัวเองไว้สูง จะพยายามอย่างมากเพื่อให้ถึงมาตรฐาน ส่วนบุคคลที่ไม่ได้ตั้งมาตรฐานสำหรับตนเอง ก็จะมี ความพยายามน้อยและมีความรู้สึกเฉย ๆ ต่อความสำเร็จตามมาตรฐานที่ตั้งไว้ บุคคลพวกนี้จะมีแรงจูงใจทางความสำเร็จแตกต่างกัน^๔ นอกจากนี้ McClelland ยังพบว่ามนุษย์เรามีระดับของความต้องการความสำเร็จแตกต่างกัน และสิ่งที่บอกถึงความแตกต่างนี้คือ แรงจูงใจทางความสำเร็จ^๕

จากนิยามที่กล่าวมาข้างต้นนั้น พอจะสรุปได้ว่าแรงจูงใจนี้คือ แรงจูงใจที่จะทำอะไรขึ้นมาให้ได้หรือได้ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ตนทำได้ หลีกเลี่ยงความล้มเหลว ในบางวัฒนธรรมโดยเฉพาะวัฒนธรรมที่เจริญแล้ว บุคคลจะได้รับการสั่งสอนให้พยายามประสบความสำเร็จไม่ในสิ่งหนึ่งก็สิ่งใด อาจจะเป็นการหาเงินให้ได้มาก ทำงานที่ใช้ความรู้สูง ๆ โดยผู้นั้นจะต้องทำงาน

^๑David McClelland, The Achievement Motive (New York: Appleton Century Croffs, Inc., 1953), pp. 110-111.

^๒Ernest R. Hilgard, Introduction to Psychology (New York: Harcourt, Brace & World, Inc., 1967), p. 153.

^๓John W. Atkinson, An Introduction to Motivation (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand Co., Inc., 1961), p. 241.

^๔Carl W. Backman and Paul F. Secord, A Social Psychological View of Education (New York: Harcourt, Brace & World, Inc., 1964), p. 568.

^๕วูดซีย์ จานังค์, แนวความคิดเรื่องพฤติกรรมองค์การ (กรุงเทพฯ: เจริญรัตน์การพิมพ์, ๒๕๒๐), หน้า ๒๒๗.

หนักและอดสาหัสเพื่อที่จะให้ได้สิ่งนั้นมา แต่ก็มิได้หมายความว่า จะต้องเป็น เช่นนี้ไปทุกวัฒนธรรม^๑

ความรุนแรงของแรงจูงใจที่จะทำอะไรได้สำเร็จนี้ มีส่วนคล้ายกับแรงจูงใจเหตุยภูมิอื่น ๆ ตรงที่แต่ละบุคคลมีต่างกันมาก ในบางคนแรงจูงใจที่จะให้ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ตนทำมีความรุนแรงมาก ซึ่งเรียกว่ามีระดับปณิธาน (Level of Aspiration) สูง ขณะที่บางคนอาจจะเรียกได้ว่าต่ำมาก แต่อย่างไรเราก็กล่าวได้ว่าทุกคนมีแรงจูงใจนี้อยู่ระดับหนึ่ง^๒

แรงจูงใจนี้จะรุนแรงเพียงไรนั้น ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับว่าผู้นั้นได้เคยประสบความสำเร็จมาแล้วแค่ไหน โดยปกติคนจะไม่ทะเยอทะยานที่จะประสบความสำเร็จในฐานะนักศึกษา นักวิชาการ หรือนักดนตรี เว้นไว้เสียแต่ว่าเขาได้เคยประสบความสำเร็จในเรื่องนั้น ๆ มาบ้างแล้ว ถ้าเขาได้เคยประสบความสำเร็จมาบ้างพอสมควร จุดมุ่งหมายของเขาก็จะไม่สูงเท่ากับคนที่เคยประสบความสำเร็จมาแล้วอย่างดีเด่น เขาพบว่าจุดเริ่มต้นของแรงจูงใจมาจากการฝึกอบรมที่เด็กได้รับมาตั้งแต่เด็ก คนที่มีแรงจูงใจในเรื่องนี้สูง โดยทั่วไปมักจะเป็นคนที่ถูกเลี้ยงมาในบ้านที่เน้นถึงความสำคัญของการไม่พึ่งพิง พ่อแม่มักจะเป็นคนที่ช่วยให้เด็กแก้ปัญหาของตนให้ได้ตั้งแต่เด็ก ๆ

Robert E. Lane^๓ กล่าวว่า การที่บุคคลเข้ามีส่วนร่วมทางการเมืองในระดับสูง เนื่องมาจากการกระตุ้นเตือนที่มากขึ้นและเพราะผลประโยชน์นั่นเอง โดยมนุษย์จะลอกเลียนแบบความคิดและการแสดงกิจกรรมเพื่อการกินที่อยู่ดีบ้านวัตถุ มนุษย์จะปกป้องทรัพย์สินของตนเองให้เกิดความมั่นคงยิ่งขึ้น มีรายได้ที่แน่นอน ซึ่งหากจะพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับการเมือง จะต้องพิจารณาจากผลประโยชน์ในทางเศรษฐกิจไปสู่การเมือง จากจุดนี้ ปัจจัยเรื่องความทะเยอทะยานจึงลดน้อยลง การพิจารณาถึงการจำแนกธรรมชาติของความพึงพอใจ จะบรรลุได้ก็โดยการพิจารณาเรื่องการเมืองจากผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ

^๑ ประพนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๒๐), หน้า ๒๔.

^๒ เรื่องเดียวกัน.

^๓ Robert E. Lane, Political Life: Why People Get Involved in Politics, pp. 99-103.

ระดับความต้องการในทางเศรษฐกิจ ทฤษฎีทางเศรษฐกิจได้บอกให้เราทราบว่า^๑ การที่มนุษย์มีเงินจำนวนมากเท่าไรฉันใดบุคคลที่มีเงินน้อย เงินแต่ละเหรียญจะสร้างความพึงพอใจให้แก่บุคคลนั้น เงินก็เหมือนกับสิ่งของ ที่มีการลดน้อยถอยลงของอรรถประโยชน์ขั้นสุดท้าย บุคคลที่มีเงินน้อย ก็จำเป็นต้องแสวงหาความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจโดยใช้วิธีการทางการเมือง อย่างไรก็ตามมีความเป็นจริงที่น่าจะเป็นไปได้ที่ว่า การให้รางวัลทางเศรษฐกิจของการเมืองจะปรากฏเด่นชัดในกลุ่มที่มีรายได้ต่ำ ยิ่งไปกว่านั้นจะเห็นได้ว่ากลุ่มพวกนี้จะมีสนใจทางด้านการเมือง โดยมุ่งทางเศรษฐกิจเป็นเกณฑ์

ในทัศนะของ Graham Wallas^๒ กล่าวว่า ผลประโยชน์ของมนุษย์ที่ทำให้มนุษย์เข้าไปเล่นการเมือง นำไปสู่คำถามขึ้นต่อไปว่าผลประโยชน์ใด? เขาวิจารณ์ถึงการที่ใช้เหตุใช้ผลมากเกินไปของกลุ่มที่เอาประโยชน์เป็นใหญ่ และเห็นเรื่องของการแสดงออกทางการเมืองนั้นมีสาเหตุมาจากแรงกระตุ้นต่าง ๆ เช่น ความเสียอกเสียใจ ความกลัว ความยินดี ความปรารถนาในทรัพย์สิน สัญชาตญาณของการต่อสู้ ความสงสัย ความอยากรู้อยากเห็น และความปรารถนาที่จะหลบลี้หนีภัย Lasswell เห็นพ้องกับทฤษฎีแรงกระตุ้น (Impulse Theory) แต่ยังคงมีความเชื่อว่าการแสดงออกทางการเมืองของมนุษย์นั้น มีสาเหตุมาจากผลประโยชน์ของปัจเจกบุคคลเป็นสำคัญ จากความเชื่อของ Lasswell เราจะได้ข้อสังเกตประการหนึ่งว่า อารมณ์ของบุคคลจะเข้าแทนที่วัตถุประสงค์เศรษฐกิจ และความมีเหตุมีผลจะเข้าแทนที่ทฤษฎีทางเศรษฐกิจ ซึ่งว่ามนุษย์เป็นสัตว์เศรษฐกิจ ใช้การเมืองเป็นเครื่องมือไปสู่ความต้องการทางเศรษฐกิจ

ผู้นำกับแรงจูงใจในการตอบสนองความต้องการของจิตใจ (Elite and Unconscious Motives)

แรงจูงใจของมนุษย์บางครั้งก็เป็นไปโดยไม่รู้ตัว ในที่นี้เราหมายความว่าคนเรามักจะไม่ค่อยรู้ว่าแรงจูงใจอันแท้จริงคืออะไร และจุดมุ่งหมายของตนคืออะไร^๓ บางครั้งเราอาจจะหาเหตุผลสำหรับพฤติกรรมของเราได้ แต่ส่วนมากแล้วเรามักจะบอกไม่ได้ว่าตัวการที่จูงใจให้เรา

^๑Ibid., pp. 103-107.

^๒Ibid., p. 101.

^๓ประนอม สโรชมาน, จิตวิทยาทั่วไป, หน้า ๑๐๑.

พฤติกรรมที่แท้จริงคืออะไร

ข้ออธิบายอันหนึ่ง ก็คือ พฤติกรรมอันหนึ่งอันใดอาจจะเกิดจากการ เกี่ยวเนื่องกันระหว่าง แรงจูงใจและแรงผลักดันต่าง ๆ มากมาย จึงเป็นการยากที่ผู้หนึ่งผู้ใดแม้จะ เป็นผู้เฝ้าสังเกตที่ซ้ำของ ซึ่งรู้ถึง เรื่องราวส่วนตัวของผู้นั้นมาตั้งแต่ต้นจะบอกได้ถึงแรงจูงใจที่อยู่เบื้องหลังการกระทำนั้น ๆ ได้ถูกต้องเสมอไป

ข้ออธิบายอีกอัน ก็คือแรงจูงใจในแง่หนึ่งเป็นนิสัย ทุกคนรับเอาพฤติกรรมต่าง ๆ มาเป็น นิสัยของตนโดยไม่รู้ตัว แรงจูงใจทุกขุมอันสลับซับซ้อนอาจเกิดขึ้นมาได้แบบนี้

ข้ออธิบายที่สาม ก็คือแรงจูงใจมักจะเกิดภายใต้ภาวะที่ไม่ขึ้นชอบ ซึ่งเราอยากจะมี หรือ พูดได้อีกอย่างหนึ่งว่าเราไม่ต้องการนึกได้ถึงแรงจูงใจของมัน ฉะนั้น เขาจึงลึบมันเสียด้วยกระบวนการ ที่เรียกว่า Repression เราอาจกล่าวได้ย่อ ๆ ว่า Repression เป็นกระบวนการที่สามารถ ทำให้เราลอกตัวเราเกี่ยวกับแรงจูงใจของเราได้ เพราะเราไม่ประสงค์ที่จะรับมันในสภาพที่มันเป็นจริง ๆ ในที่สุดเราก็ปลอมแปลงมันเสีย โดยรับรู้ให้ต่างจากที่มันเป็นจริง ๆ หรือโดยปฏิเสธที่จะ ระลึกถึงมันได้โดยสิ้นเชิง แต่ส่วนนี้จะยังคงอยู่ในส่วนที่เรียกว่า Unconscious Level จะเป็น ตัวจูงใจให้บุคคลมีพฤติกรรมต่าง ๆ ขึ้นได้

Lasswell^๑ กล่าวว่า ผู้แสวงหาอำนาจจะเสาะแสวงหาหรือเพิ่มพูนอำนาจเพื่อเป็นการ ทดแทนการขาดตกบกพร่องบางอย่างในตอนเยาว์วัย เช่น โอกาสในการศึกษา ความรักของพ่อแม่ สิ่งสำคัญที่สุดคือ ความรักและความเคารพในตัวเอง ในพวกนักการเมืองเปมด้อยนี้มักจะเกิดในตอน เยาว์วัย ซึ่งโตพอที่จะรับทราบลักษณะความแตกต่างในสังคม เป็นลักษณะที่ความเชื่อมั่นในตนเอง ถูกทำลายอย่างสิ้นเชิง สิ่งเหล่านี้ทำให้บุคคลนั้นมีเปมด้อย ถ้าบุคคลใดรู้จักคำว่าลำเอียงในระยะปฐม วัยจะสร้างบุคลิกที่เลวในอนาคตได้ คนที่มีเปมด้อยจะพยายามแสดงออกเพื่อปกปิดเปมด้อยของตน นัก การเมืองที่ประสบความสำเร็จมักจะมีสมองปานกลางไม่เด่นในระยะต้น ๆ แต่อาจจะเด่นในระดับ อุดมศึกษา พวกนี้เชื่อว่า อำนาจเป็นสิ่งเดียวที่จะสร้างสถานภาพของตนที่รู้สึกต่ำในวัยเด็กให้สูงขึ้น จะนำมาซึ่งความรัก ความเคารพ และอำนาจจะสามารถเปลี่ยนทัศนคติของบุคคลอื่น ๆ ที่มีต่อ

^๑Lasswell, "The Political Personality," in Power and Personality, p. 93.

ตัวเขาได้ พวกแสวงหาอำนาจแบบจิตใต้สำนึกนี้ จะใช้อำนาจที่ตนได้รับมากับสถาบันอื่น ๆ เพื่อก่อให้เกิดความรู้สึกว่า ศักดิ์ศรีของตนได้ถูกพัฒนาส่งเสริม

แรงกระตุ้นที่ได้รับมานี้เกิดขึ้นอย่างไม่ตั้งใจในจิตสำนึก ทำให้นักการเมืองเหล่านี้ไม่เข้าใจในหลักการที่เขาต้องการจะได้อำนาจ พวกนี้แสวงหาอำนาจอย่างเต็มที่ เนื่องจากเป็นสิ่งที่ถูกต้องตามคุณค่าที่เขาคิด

ผู้นำกับแรงจูงใจในการรักษาความเป็นธรรมของสังคม (Elite and Social Justice)

ความเป็นธรรมของสังคม (Social Justice) นั้น คือการแจกแจงทรัพยากร (Allocation of Resources) ในสังคมอย่างเท่าเทียมกัน

ระบบการเมืองกับการกระจายทรัพยากร

การเร่งพัฒนาประเทศให้พ้นจากสภาพสังคมดั้งเดิม (Traditional Society) อันต้องพัฒนาไปสู่สภาพของความทันสมัย (Modernity) โดยระดมทรัพยากรจากทุกส่วนของประเทศมาใช้ในการพัฒนา ในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อนี้เองแทบทุกประเทศก็เผชิญกับวิกฤติการณ์หลายด้าน หรือด้านใดด้านหนึ่ง ซึ่งมีผลให้กระบวนการพัฒนาดังกล่าวเกิดภาวะชะงักงัน และทำให้ระบบการเมืองไร้เสถียรภาพ วิกฤติการณ์ที่เกิดแก่ประเทศกำลังพัฒนาเหล่านี้ โดยทั่วไปมีอยู่ ๔ ประการ คือ วิกฤติการณ์ด้านเอกลักษณ์ (Identity Crisis) วิกฤติการณ์ด้านความชอบธรรม (Legitimacy Crisis) วิกฤติการณ์เนื่องจากการเข้ามามีส่วนร่วม (Participation Crisis) วิกฤติการณ์ด้านการเข้าถึงประชาชน (Penetration Crisis) และวิกฤติการณ์ด้านการกระจายทรัพยากร ดูเหมือนจะร้ายแรงที่สุด ดังที่ Joseph La Palombara นักรัฐศาสตร์ผู้หนึ่งได้กล่าวไว้ว่า ในสภาพของความท้อแท้แห่งวิกฤติการณ์อันหนักหน่วงเช่นนั้น วิกฤติการณ์ด้านการกระจายทรัพยากร ได้ขยายตัวออกไปมากที่สุด^๑ ได้กล่าวว่า ประเทศกำลังพัฒนาหรือคือพัฒนาทุกประเทศต้องพบกับ

^๑Joseph La Palombara, "Distribution and Development," in Modernization: The Dynamics of Growth, ed. Myron Weiner (Washington D.C.: Voice of American Forum Lectures, 1966), p. 243.

ปัญหาการกระจายทรัพยากร แต่อาจจะแตกต่างกันในระดับความรุนแรงเท่านั้น

Max F. Millikan เห็นว่า ปัญหาความไม่เท่าเทียมกันในประเทศด้อยพัฒนา มีอยู่ ๔ ประการ ได้แก่^๑

๑. ปัญหาการกระจายรายได้
๒. ความไม่เท่าเทียมกันในมาตรฐานการครองชีพระหว่างภูมิภาคต่าง ๆ ในประเทศ
๓. ความแตกต่างกันระหว่างชนบทกับตัวเมืองในด้านความเจริญ
๔. ปัญหาระหว่างผู้บริโภคกับผู้ผลิต เช่น การขึ้นราคาสินค้าเกษตรทำให้เกษตรกรพอใจ แต่ชาวเมืองเดือดร้อน
๕. การเรียกร้องของกลุ่มต่าง ๆ ที่ต้องการมีส่วนร่วมในการกำหนดผลิตผลของชาติ (National Product) ในด้านต่าง ๆ

ในประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลายมักจะมีอัตราการเพิ่มของประชากรที่สูงมาก ทำให้จำนวนคนซึ่งต้องการบริการหรือทรัพยากรเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ขณะที่จำนวนทรัพยากรมีอยู่น้อย ประกอบกับทรัพยากรธรรมชาติบางส่วนถูกประเทศเจ้าอาณานิคมในอดีต และประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจในปัจจุบันขูดรีดเอาไป นอกจากนี้บางประเทศใช้ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมเสรี ซึ่งเปิดโอกาสให้คนส่วนน้อยที่ได้เปรียบฉกฉวยทรัพยากรส่วนใหญ่ไปเป็นของตน ฉะนั้น ปัญหาที่ระบบการเมืองทุกระบบจะต้องเผชิญอยู่ไม่ว่าจะเป็นประเทศประชาธิปไตย หรือประเทศเผด็จการ คือทำอย่างไรจึงจะแบ่งปันทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้แก่สมาชิกของระบบการเมืองนั้นอย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน

ปัญหาดังกล่าวนี้เป็นเรื่องที่น่าสนใจการด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักเศรษฐศาสตร์ทุ่มเทความสนใจอย่างมาก สำหรับนักรัฐศาสตร์นั้น ในปัจจุบันปรากฏว่ามีผู้ยอมรับความสำคัญของปัญหานี้ที่มีต่อการเมืองไม่น้อยเหมือนกัน ยกตัวอย่างเช่น Louis A. Froman ให้คำนิยามการเมืองว่า "การเมืองในความหมายอย่างกว้าง ๆ เกี่ยวข้องกับการกระจายสิ่งที่เป็นประโยชน์และไม่เป็นประโยชน์

^๑Max F. Millikan, "Equity Versus Productivity," in Economic Development.

ในหมู่ประชาชน"^๑ ในทำนองเดียวกัน David Easton ก็กล่าวถึงการเมืองในแง่ของการแบ่งปันหรือกระจาย (Allocation) สิ่งซึ่งมีคุณค่าให้แก่สังคม

Lasswell^๒ แบ่งทรัพยากรหรือสิ่งที่มีคุณค่าออกเป็น ๘ ประการ คือ อำนาจ (Power) ความเคารพ (Respect) ความนิยมชมชอบ (Affection) ความยุติธรรม (Rectitude) ความอยู่ดีกินดี (Well Being) ความมั่งคั่ง (Wealth) ทักษะ (Skill) และความรอบรู้ (Enlightment) สำหรับ Karl W. Deutsch^๓ เขามีความเห็นพ้องกับ Lasswell ในการแบ่งประเภทของทรัพยากร แต่เขาได้เสนอเพิ่มเติมไปจากของ Lasswell อีก ๒ ประการซึ่งได้แก่ความมั่นคงปลอดภัย (Security) และเสรีภาพ (Liberty) ส่วนนักรัฐศาสตร์บางคน เช่น Eugene J. Meehan, John P. Roche และ Murray S. Stedman ดูเหมือนว่าจะเน้นเฉพาะความสำคัญของทรัพยากรทางเศรษฐกิจและสวัสดิการเท่านั้น โดยเขาถือว่าสิ่งนี้เป็นหน้าที่ลำดับแรกที่รัฐบาลจะต้องทำ^๔

จากแนวความคิดที่ได้กล่าวมาแล้ว เราอาจสรุปและจำแนกประเภทของทรัพยากรที่มีความสำคัญต่อระบบการเมืองทั่วไปได้ ๓ ประเภท ดังนี้

๑. ทรัพยากรทางการเมืองได้แก่ อำนาจ (Power) อำนาจอันชอบธรรม (Authority) ความชอบธรรม (Legitimacy) และอิทธิพล (Influence)

๒. ทรัพยากรทางเศรษฐกิจได้แก่ รายได้ ความมั่งคั่ง และความอยู่ดีกินดี

^๑Louis A. Froman, Jr., "Politics in Every Day Life," in Reading in Modern Political Analysis, eds. Robert A. Dahl and Deane E. Noubauer (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1968), p. 33.

^๒Harold D. Lasswell, The Political Writing of Harold D. Lasswell (Illinois: The Free Press, 1951).

^๓Karl W. Deutsch, Politics and Government: How People Decide Their Fate, p. 12.

^๔Eugence J. Meehan, et. al., The Dynamics of Modern Government (New York: McGraw Hill Inc., 1966), p.331.

๓. ทรัพยากรทางสังคมได้แก่ การศึกษา บริการด้านสาธารณสุข สถานภาพ
เกียรติภูมิ และความมั่นคงปลอดภัยในชีวิต เป็นต้น

ทรัพยากรประเภทต่าง ๆ ที่ได้กล่าวไปแล้ว นอกจากจะมีคุณค่าในตัวของมันเอง แต่
ละประเภทยังมีความสัมพันธ์ในเชิงมีอิทธิพลซึ่งกันและกันอีกด้วย กล่าวคือผู้ที่ได้ครอบครอง
ทรัพยากรประเภทใดประเภทหนึ่งมาก ก็ย่อมมีโอกาสที่จะได้รับทรัพยากรที่ตนปรารถนาอีกหลาย
ประเภทได้มากเช่นกัน ยิ่งในประเทศที่มีความแตกต่างระหว่างคนกลุ่มน้อยที่บริโภคทรัพยากรจำนวน
มากกับคนส่วนใหญ่ซึ่งได้รับส่วนแบ่งเพียงเล็กน้อย

ทรัพยากรทั้ง ๓ ประเภทนี้มีฐานะเป็นโครงสร้างส่วนล่าง (Substructure) ของ
ระบบการเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งทรัพยากรทางเศรษฐกิจและสังคม มีความสำคัญต่อการอยู่
รอดของรัฐทุกรัฐ เพราะเป็นเรื่องที่รับรู้กันโดยทั่วไปแล้วว่า ชีวิตทางการเมืองของประเทศใด
ประเทศหนึ่งผูกพันอยู่กับโครงสร้างส่วนล่างทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ^๑ ดังนั้นเมื่อใดที่การ
กระจายทรัพยากรดังกล่าวไม่เป็นไปอย่างเสมอภาคกัน หรือใกล้เคียงกันระหว่างประชาชนทุก ๆ
กลุ่ม ย่อมจะนำไปสู่ความขัดแย้งระหว่างสมาชิกของระบบการเมืองเหล่านั้น และในขั้นปลายจะ
สร้างความตึงเครียดแก่ระบบ จนนำไปสู่การแตกสลายของระบบการเมือง ของรัฐหรือของระบบ
การปกครอง

รัฐบาลในฐานะองค์กรสูงสุดจะทำหน้าที่แบ่งปันและกระจายทรัพยากรโดยตัดสินใจออก
มาในรูปของนโยบาย หรือด้านตัวบทกฎหมายกำหนดว่า ใครควรจะได้รับทรัพยากรประเภทไหน
จำนวนเท่าใด และอย่างไร ถ้าหากรัฐบาลทำหน้าที่ของตนอย่างบกพร่อง ไม่เหมาะสม ก็จะมี
ปฏิกิริยาจากประชาชนที่เห็นว่าตนไม่ได้รับความเป็นธรรมในลักษณะต่าง ๆ เช่น ประท้วง ก่อ
ความวุ่นวาย เพื่อให้รัฐบาลเปลี่ยนแปลงวิธีการกระจายทรัพยากรเสียใหม่

^๑Jean. Blondel, Voters, Parties and Leaders: The Social Fabric
of British Politics, 4th ed. (London: Cox & Wyman Ltd., 1969), p. 43.

ผู้นำทางการเมืองไทยกับแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมือง (Thai Political Elite and Motivation)

ในด้านที่เกี่ยวกับผู้นำไทย ซิลคอก (Silcock) และเอฟเวอร์^๑ (Evers) แบ่งชนชั้นผู้นำไทยออกเป็น ๓ กลุ่มใหญ่ คือ ข้าราชการ พ่อค้า นายธนาคาร ชาวจีน หรือพ่อค้าธุรกิจและกลุ่มที่สาม คือ ทหาร (Political Military Group) นอกจากนั้นก็ยังมีชนชั้นผู้นำอื่น ๆ อีก เช่น สถาบันกษัตริย์ สถาบันสงฆ์ พวกผู้เชี่ยวชาญแต่ละสาขาอาชีพ เช่น หมอ วิศวกร เป็นต้น

ผู้เขียนทั้งสองเห็นว่า การเปลี่ยนแปลงใน พ.ศ. ๒๔๗๕ เป็นการเปลี่ยนแปลงที่นำประเทศไปสู่การปกครองและการบริหารสมัยใหม่ตามแบบอย่างของประเทศอังกฤษ การเปลี่ยนแปลง พ.ศ. ๒๔๗๕ นี้ ยังมีผลให้เกิดระบบข้าราชการที่มีการคัดเลือกจากการแข่งขันกันตามความสามารถ ภูมิปัญญา เพื่อไปสังกัดตามกระทรวงทบวงกรมต่าง ๆ แทนที่การปกครองระบอบสมบูรณาญาสิทธิราชย์ ในช่วงนี้ปัญญาชนนักเรียนนอกเริ่มมีบทบาทสำคัญในการปกครอง การเป็นข้าราชการตั้งแต่ระดับต่ำถึงระดับสูงเป็นหนทางแห่งการไต่เต้าตามขั้นบันไดของสังคม และการเป็นข้าราชการก็เพื่อจะเป็นเจ้าคนนายคน

ชนชั้นผู้นำกลุ่มที่สอง คือ พ่อค้า นายธนาคาร ชาวจีนในไทย ในฐานะที่กลุ่มคนเหล่านี้เป็นผู้ควบคุมผูกขาดการค้า เช่น การค้าข้าวส่งออก รวมทั้งการค้าปลีกค้าส่งอื่น ๆ ก็ตกอยู่ในมือของคนจีน ชาวจีนเป็นกลุ่มชนชั้นผู้นำที่ต้องการสร้างความร่ำรวยให้แก่ตนเอง คนจีนจึงเป็นชนชั้นนำของไทย เพราะว่าใช้ "เงิน" พุดแทนทุกสิ่งทุกอย่าง

สำหรับชนชั้นนำกลุ่มที่สาม คือ กลุ่มทหารการเมืองนั้น ผู้เขียนทั้งสองได้อธิบายพอสรุปได้ว่าหลังจาก พ.ศ. ๒๔๗๕ กลุ่มชนชั้นปกครองของไทยต่างฉวยโอกาสที่จะชิงอำนาจการปกครองมาอยู่ในมือของตนเอง เพื่อเป็นฐานแสวงหาผลประโยชน์ให้พวกตน เช่น การแตกแยกและวิวาทกันระหว่างกลุ่มคณะผู้ก่อการ ทำให้เกิดรัฐประหารนับครั้งไม่ถ้วน ต่างฝ่ายต่างฉวยโอกาสอ้างการ

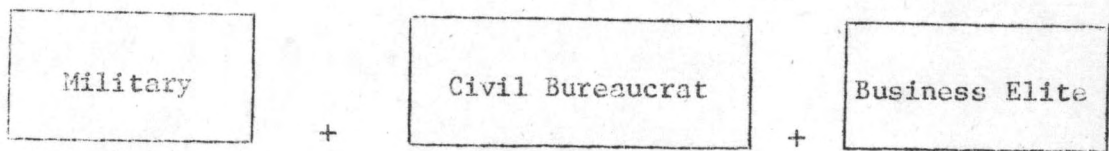
^๑H. D. Evers and T. H. Silcock, "Elites and Selection," in Thailand: Social and Economics Studies in Development, ed. T. H. Silcock (Canberra: Australian University Press, 1965), pp. 84-104.

ทำรัฐประหาร โดยอ้างความเห็นชอบของพระมหากษัตริย์ จนในที่สุดอำนาจของจอมพล ป. พิบูล-สงคราม และพลตำรวจเอกเผ่า ศรียานนท์ ได้ถูกจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ ช่างชิงเอาไปเป็นของตน พ่อค้าชาวจีนที่ต้องการทำการค้าโดยสงบราบรื่นก็จะกลายเป็นผู้สนับสนุนทางการ เงินแก่ผู้มีอำนาจทางการเมื่อด้วยการแบ่งผลกำไรจากการทำการค้า มอบตำแหน่งคณะกรรมการบริหารของธนาคาร บริษัท เพื่อเป็นหลักประกันว่าอำนาจจะไม่เข้ามายุ่งเกี่ยวกับกิจการของตน เพื่อตนจะได้แสวงหาผลกำไรให้มากที่สุด สร้างการผูกขาดทางการค้าขึ้น และด้วยสภาพของการปกครองที่สั่งจากเบื้องบน ผู้ปกครองจึงหลงระเหิงอยู่กับการแสวงหาผลประโยชน์แก่ตนเอง ระบบราชการก็เปิดช่องให้ข้าราชการสามารถใช้อำนาจหน้าที่ของตนไปเอารัดเอาเปรียบประชาชน พ่อค้ารายย่อย หรือมีฉะนั้นข้าราชการจะร่วมกับนักธุรกิจใหญ่ ๆ โกงกิน เบียดบังผลประโยชน์ของชาติ

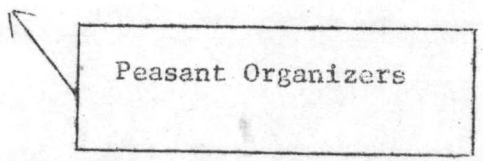
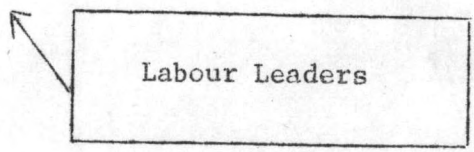
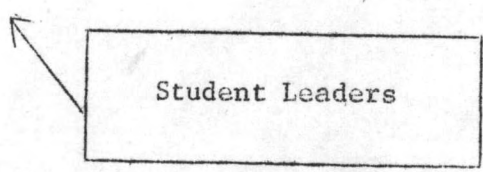
สำหรับ Arnold Wehmhoener เห็นว่าผู้นำของไทยที่สำคัญที่สุดมีอยู่ ๓ กลุ่ม คือ ทหาร ข้าราชการ และนักธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้ที่ควบคุมทรัพย์สิน มีสถานะทางสังคมและมีอำนาจทางการเมือง นอกเหนือจาก ๓ กลุ่มนี้ ก็เป็นกลุ่มใหญ่ผู้ซึ่งเริ่มมีบทบาททางการเมืองมากขึ้นทุกที คนเหล่านี้คือตัวแทนของประชาชน เช่น ผู้นำนักศึกษา ผู้นำกรรมกร และสหพันธ์ชาวนา^๑

^๑Wehmhoener, Elite and Development, p. 88.

ภาพประกอบที่ ๒.๓ แสดงผู้นำในสังคมไทย



----- People's Representative -----



อย่างไรก็ตาม โดยสรุปแล้ว "ผู้นำ" ของไทยสามารถจำแนกออกได้เป็น ๓ ประเภทใหญ่ ๆ คือ ผู้นำทางการเมือง (Political Elite) ผู้นำทางเศรษฐกิจ (Economic Elite) และผู้นำทางทหาร (Military Elite) กล่าวได้ว่าผู้นำทั้ง ๓ ประเภทเป็นกลุ่มน้อยที่มีบทบาทอย่างมากต่อการกำหนดวิถีชีวิตของสังคม เนื่องจากเป็นกลุ่มน้อยซึ่งควบคุมการใช้กลไกอำนาจรัฐด้วยวิธีการต่าง ๆ การกำหนดกฎเกณฑ์ นโยบาย หรือข้อบังคับต่าง ๆ จะออกมาในลักษณะที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมส่วนรวมมากน้อยแค่ไหนนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ ตลอดจนจิตสำนึกของกลุ่มคนที่กุมอำนาจรัฐเป็นสำคัญ กล่าวคือหากผู้ที่กุมกลไกอำนาจรัฐนั้น เป็นผู้ที่เห็นประโยชน์ส่วนตนหรือพวกพ้องที่มีผลประโยชน์ร่วมกันแล้ว นโยบายหรือการทำงานของกลไกต่าง ๆ ของรัฐก็จะออกมาในลักษณะที่เป็นประโยชน์ต่อคนกลุ่มน้อยที่กุมกลไกอำนาจรัฐ แต่เป็นผลเสียต่อคนส่วนใหญ่ของประเทศ

ผู้แสวงหาอำนาจทุกคนใช้จะเป็นผู้มีอำนาจเสมอไป ตามหลักแล้ว หากว่าคนบางคนมีอำนาจมากกว่าคนอื่น ๆ ก็ควรที่จะพิจารณาถึงสาเหตุ ๒ ประการ ซึ่งเป็นไปได้ก็คือ คำอธิบายเกี่ยวกับปริมาณแห่งอำนาจซึ่งแตกต่างกัน คือความแตกต่างในปริมาณของทรัพยากรที่นำมาใช้ และความแตกต่างในทักษะหรือความสามารถที่จะนำทรัพยากรมาใช้ให้เป็นประโยชน์ บางคนใช้ทรัพยากรในจำนวนมากเพื่อจะได้มาซึ่งอำนาจ บางคนก็ใช้ทรัพยากรที่ตนเองมีอยู่อย่างฉลาดและมีประสิทธิภาพ เหตุใดบางคนจึงใช้ทรัพยากรค่อนข้างมาก? สันนิษฐานได้ว่าเขาคาดหวังที่จะ "มีอำนาจค่อนข้างมาก" ในการกระทำเช่นนั้น

แรงจูงใจ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมและบทบาทของมนุษย์อย่างมาก เป็นแรงกระตุ้นให้มนุษย์กระทำทุกสิ่งทุกอย่างเพื่อตอบสนองแรงจูงใจนั้น ซึ่งบางครั้งพฤติกรรมและบทบาทของบุคคลนั้น ๆ มีมโนธรรม แต่บางครั้งก็ไร้มโนธรรม ก่อให้เกิดผลดีและผลเสียแก่บุคคลต่าง ๆ ซึ่งเกี่ยวข้องอยู่ โดยเฉพาะกรณีที่บุคคลนั้นอยู่ในฐานะ "ผู้นำ" ซึ่งมีอิทธิพลและบทบาทอย่างสำคัญยิ่งต่อการกำหนดนโยบายของรัฐ การกระจายอำนาจและผลประโยชน์ในทางเศรษฐกิจ ผลกระทบย่อมเกิดขึ้นกับประชาชนทั้งประเทศ ฉะนั้น การศึกษาถึงแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองของ "ผู้นำ" เหล่านี้ว่าเป็นอย่างไร "ผู้นำ" บางคนอาจจะมีเป้าหมายสูงสุดในการเข้าสู่การเมืองเพื่อแสวงหาชื่อเสียงเกียรติยศ (Status Motive) เช่น การเข้ามาเล่นการเมืองในระดับชาติ เป็น

สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร รัฐมนตรีหรือนายกรัฐมนตรี เป็นที่รู้จักของสาธารณชนทั่วไป เป็นเกียรติยศแก่ตนเอง และครอบครัว ขณะที่ "ผู้นำ" กลุ่มหนึ่งอาจมีเป้าหมายสูงสุดในการเข้าสู่การเมืองเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเอง (Achievement Motive) เนื่องจากเป็นตำแหน่งซึ่งมีหน้าที่กำหนดนโยบาย (Making Policy) ให้ฝ่ายบริหารนำไปปฏิบัติ นโยบายต่าง ๆ เหล่านี้โดยปกติแล้วย่อมจะไม่สอดคล้องกับผลประโยชน์ของประชาชนทุกฐานะ ทุกอาชีพได้ หากนโยบายนั้นสอดคล้องกับผลประโยชน์ของประชาชนกลุ่มหนึ่งแล้ว ก็ย่อมจะไปขัดกับผลประโยชน์ของประชาชนอีกกลุ่มหนึ่งได้ นอกเหนือจากการเข้ามาสู่การเมืองของ "ผู้นำ" เพื่อหวังที่จะได้เข้ามาเป็นผู้กำหนดนโยบายแล้ว การเข้ามาสู่การเมืองในฐานะเป็นผู้ควบคุมให้มีการปฏิบัติตามนโยบายก็ดี ก็กล่าวได้ว่าเป็นการเข้ามาสู่การเมืองเพื่อรักษาผลประโยชน์ ซึ่งอาจจะเป็นผลประโยชน์ของตนเอง หรือผลประโยชน์ของบุคคลอื่น ซึ่งมีความสัมพันธ์กันทั้งด้านส่วนตัวและ/หรือผลประโยชน์ร่วมกัน นอกจากนี้ "ผู้นำ" บางคนยังมีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ด้วยวิธีการต่าง ๆ อีกด้วย หรือ "ผู้นำ" กลุ่มหนึ่งอาจมีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อตอบสนองความต้องการของจิตใจ (Unconscious Motive) กล่าวคือ "ผู้นำ" ต้องการอำนาจเพื่อชดเชยสิ่งที่ขาดไปเมื่อวัยเด็ก เช่น การไม่ได้รับความนับถือ ศรัทธา และความรักในวัยเด็ก "ผู้นำ" เหล่านี้แสวงหาอำนาจเพื่อที่จะยกระดับคุณค่าของตนเอง แต่ "ผู้นำ" อีกกลุ่มหนึ่งอาจมีแรงจูงใจในการเข้าสู่การเมืองเพื่อรักษาความเป็นธรรมของสังคม (Achievement Motive) "ผู้นำ" เหล่านี้ไม่พอใจกับสภาพต่าง ๆ ภายในสังคม เช่น การกระจายทรัพยากรเป็นไปอย่างไม่ทั่วถึง ทรัพยากรถูกผูกขาดไว้โดยกลุ่มเศรษฐกิจต่าง ๆ เพียงไม่กี่กลุ่ม ไม่กี่ตระกูล "ผู้นำ" ดังกล่าวจึงต้องการเข้าไปมีบทบาททางการเมืองเพื่อขจัดความไม่เป็นธรรมที่มีอยู่ อย่างไรก็ตาม อาจจะมี "ผู้นำ" บางกลุ่มมีแรงจูงใจหลายประการที่กระตุ้นให้เขาเข้ามาสู่การเมือง แต่ "แรงจูงใจ" ที่สำคัญที่สุดที่กระตุ้นให้ผู้นำเหล่านั้น เข้ามาสู่การเมืองนั้น เป็นเรื่องที่เราจะต้องศึกษาต่อไป