

ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล : มิติใหม่ในการศึกษาพฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของ คนไทย

อาจารย์รังสิมา ศิริรังษี
อาจารย์ประจำภาควิชาพื้นฐานทั่วไป

การเลือกตั้งเป็นกิจกรรมที่สำคัญในกระบวนการทางการเมือง และเป็นกิจกรรมที่มีอยู่ในแทบทุกประเทศ ไม่ว่าประเทศนั้นจะปกครองด้วยระบอบใดหรือลัทธิการเมืองใด ต่างจัดให้มีการเลือกตั้งแทบทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นการเลือกตั้งที่ไหน หรือแบบใด จุดร่วมสำคัญของการเมืองนั้น ได้แก่ การระดมความคิดเห็นเพื่อสร้างความชอบธรรมในการปกครอง (สุจิต บุญบงการ และพรศักดิ์ ผ่องแผ้ว 2527 : 1-2) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในระบอบการปกครองประชาธิปไตย ซึ่งใช้ประชาชนเป็นที่มาของอำนาจอันชอบธรรม โดยถือว่าอำนาจในการปกครองมีอยู่กับประชาชนโดยธรรมชาติ และประชาชนได้ตกลงใจร่วมกันที่จะมอบอำนาจนี้ให้แก่ตัวแทนของตนเพื่อทำการบริหารประเทศให้ตรงตามเจตนารมณ์ของประชาชน (กนก วงษ์ตระหง่าน 2527 : 239) ดังนั้น การเลือกตั้งจึงเป็นกระบวนการที่สำคัญยิ่งในระบอบการปกครองแบบประชาธิปไตย การเลือกตั้งไม่เพียงแต่จะเป็นกระบวนการที่ประชาชนเลือกผู้ปกครองเท่านั้น แต่ยังเป็นกระบวนการสร้างความชอบธรรมให้ผู้ปกครองด้วย การเลือกตั้งเป็นวิถีทางหนึ่งซึ่งเชื่อมโยงทัศนคติของประชาชน และนโยบายของรัฐบาล ให้แนวทางสันติในการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง และแก้ไขความขัดแย้งของกลุ่มทางสังคมโดยสันติวิธี (Neimi and Weisberg 1984 : 3)

ด้วยความสำคัญดังกล่าวทำให้การเลือกตั้งเป็นกิจกรรมทางการเมืองที่เกือบจะขาดไม่ได้สำหรับการเมืองในสมัยใหม่ทุกระบบ ความพยายามที่จะทำความเข้าใจแบบแผนของพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งจึงเป็นสิ่งที่นักรัฐศาสตร์ โดยเฉพาะในประเทศตะวันตกให้ความสนใจศึกษาพฤติกรรมดังกล่าวนี้มาร่วมถึงศตวรรษ

สำหรับแนวความคิดที่ใช้อธิบายปัจจัยที่ผลักดันให้เกิด พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งนั้นแบ่งออกได้เป็น 3 แนวทาง คือ

1. ปัจจัยส่วนบุคคลที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรม การไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง โดยเฉพาะปัจจัยเกี่ยวกับฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของบุคคล เป็นแนวทางศึกษาที่เน้นหนักไปในด้านสถานภาพของผู้ไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง เช่น รายได้ การศึกษา อาชีพ ที่อยู่อาศัย ฯลฯ
2. อิทธิพลของความสำนึกเชิงเหตุผลของบุคคล ที่มีผลต่อการไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง เป็นแนวทางศึกษาที่ให้ความสำคัญเกี่ยวกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง พรรคการเมือง การรณรงค์หาเสียง การแถลงนโยบาย รวมตลอดถึงการบริหารการเลือกตั้ง เช่น ทัศนคติต่อบทบาทของสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ทัศนคติต่อการเลือกตั้ง ความเชื่อทางการเมืองโดยทั่วไป ฯลฯ

3. ปัจจัยเชิงสถานการณ์ของระบบ ซึ่งเป็นระบบ รวมทั้งแง่ของเวลา (ระยะเวลา) และขนาด (ทั้งระบบ) นั่นคือ เน้นอิทธิพลของปัจจัยที่อยู่ในระดับมหภาค เช่น อิทธิพลของสถานการณ์แต่ละช่วงสมัย ปัจจัยเกี่ยวกับนโยบายและประสิทธิภาพในการดำเนินงานตามนโยบายของพรรค สถานการณ์ภายในและภายนอก เป็นต้น แนวความคิดดังกล่าวของพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้งในแง่ของระบบ ปัจจัยสำคัญในการศึกษาจึงได้แก่ ปัจจัยที่ก่อให้เกิดคุณลักษณะ หรือปัจจัยที่ทำให้เกิดสภาพเสียคุณลักษณะในระบบที่มีผลต่อการเลือกตั้ง (สุจิต บุญบงการ และพรศักดิ์ ผ่องแผ้ว 2527 : 4-5)

การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้งในช่วงสมัยแรกนั้น มุ่งศึกษาถึงปัจจัยส่วนบุคคล อันได้แก่ อิทธิพลของสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของบุคคล (ที่บ่งชี้โดยระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ และเพศ) ที่มีต่อการไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง เช่น การศึกษาวิจัยของ Merriam และ Gosnell พบว่า ในกลุ่มผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมต่ำมีความรู้สึกนึกคิดทางการเมืองคล้ายคลึงกัน และมักจะมีพฤติกรรมในทางการเมืองคล้ายคลึงกัน (Merriam & Gosnell 1924 อ้างใน สุจิต บุญบงการ และพรศักดิ์ ผ่องแผ้ว 2527 : 16-17)

การศึกษาพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้งอย่างมีระบบ เริ่มขึ้นจากการศึกษาวิจัยของกลุ่มนักวิจัยของมหาวิทยาลัยโคลัมเบีย (Lazarsfeld, Berelson และ Gaudet) ในปี ค.ศ. 1944 พวกเขาพยายามอธิบายการตัดสินใจลงคะแนนเสียงเลือกตั้งประธานาธิบดีสหรัฐฯ ในปี ค.ศ. 1944 โดยใช้วิธีการศึกษาแบบสำรวจเป็นชุด (Panell) กับประชาชนในมณฑล อีรี (Erie) ในมลรัฐ โอไฮโอ (Ohio) พวกเขาให้ความสนใจแก่ปัจจัยด้านประชากร บทบาทสื่อมวลชน และกระบวนการในการสื่อสารระหว่างบุคคล (Ajzen & Fishbein 1980 : 174) พวกเขาพบว่า สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของบุคคล (เช่น การศึกษา รายได้ และชนชั้น) ศาสนา และสถานที่พำนัก (อยู่ในเมืองหรือชนบท) มีความเกี่ยวข้องกันอย่างแน่นแฟ้นกับการลงคะแนนเสียงของบุคคล ตัวอย่าง เช่น พวกที่นับถือศาสนาคริสต์นิกายโปรเตสแตนต์ซึ่งอยู่ในเขตเมือง และมีสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคมสูง

ส่วนมากจะเลือกพรรครีพับลิกัน แต่การศึกษาวิจัยของพวกเขาไม่สามารถอธิบายได้ว่า ทำไมพวกที่นับถือศาสนาคริสต์นิกายโปรเตสแตนต์จึงลงคะแนนเสียงให้พรรครีพับลิกันมากกว่าพวกคาทอลิก และกรอบแนวความคิดนี้ไม่สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงในการเลือกตั้งได้ว่า ทำไมพรรคต่าง ๆ จึงถูกเลือกแตกต่างกันไปในแต่ละปี ทั้ง ๆ ที่คุณลักษณะบุคลิกภาพทางสังคมของบุคคลไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปมากนัก (Neimi & Weisberg 1984 : 12)

ในปี ค.ศ. 1952 กลุ่มนักวิจัยของมหาวิทยาลัยมิชิแกน (Campbell, Converse, Miller และ Stokes) ได้ทำการวิเคราะห์การเลือกตั้งในปี 1952 โดยใช้ตัวแบบทางสังคมและจิตวิทยา เขาคัดค้านแนวความคิดในด้านปัจจัยทางสังคมที่กลุ่มนักวิจัยของมหาวิทยาลัยโคลัมเบียให้ความสนใจ และชี้ว่า การสร้างคุณลักษณะบุคลิกภาพทางสังคมของบุคคลเปลี่ยนแปลงไปอย่างช้า ๆ และต้องใช้เวลาานาน ในขณะที่การเลือกตั้งระดับชาติมีลักษณะแกว่งกลับไปมาจากการเลือกตั้งหนึ่งไปสู่การเลือกตั้งหนึ่ง (Campbell et al., 1960 : 17) พวกเขาเสนอว่า ปัจจัยทางด้านจิตวิทยาเป็นตัวกำหนดที่สำคัญของพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง โดยให้คำจำกัดความ “พลังด้านจิตวิทยา” หรือ “ปัจจัยเชิงใจ” (Ajzen and Fishbein 1984 : 175) โดยแบ่งปัจจัยดังกล่าวออกเป็น 3 ด้าน คือ ความผูกพันหรือความนิยมที่บุคคลมีต่อพรรค (party identification) ความโน้มเอียงที่บุคคลมีต่อประเด็นในการณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง (issue partisanship) ความโน้มเอียงหรือความนิยมของบุคคลที่มีต่อผู้สมัคร (Candidate Partisanship) ความนิยมที่บุคคลมีต่อพรรคเป็นปัจจัยระยะยาวที่มีผลต่อพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง แต่การเปลี่ยนรูปแบบในการเลือกตั้งแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับปัจจัยระยะสั้น คือ ความนิยมที่บุคคลมีต่อผู้สมัครและความโน้มเอียงที่บุคคลมีต่อประเด็นปัญหาในการณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง Neimi and Weisberg 1984 : 13)

ถึงแม้ว่ากรอบแนวความคิดของกลุ่มนักวิจัยของมหาวิทยาลัยมิชิแกน จะสามารถอธิบายการเลือกตั้งในอเมริกา เช่น ในปี ค.ศ. 1952, 1956 ได้เป็นอย่างดี แต่ตัวแบบในเรื่องความนิยมที่บุคคลมีต่อพรรคนั้นไม่สามารถ

อธิบายการเลือกตั้งแบบอื่นได้ เช่น การเลือกตั้งขั้นต้นซึ่งผู้สมัครอยู่ในพรรคเดียวกันทั้งหมด หรือการเลือกตั้งที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างพรรค เช่น การเลือกตั้งในเทศบาล ในการเลือกตั้งดังกล่าวตัวแบบที่ใช้อธิบายจึงมุ่งไปที่ทัศนคติหรือความนิยมที่บุคคลมีต่อผู้สมัครแทน

แนวความคิดที่ใช้อธิบายพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งอีกแนวหนึ่ง ก็คือ ทฤษฎีความสำนึกเชิงเหตุผล ตามทฤษฎีนี้ผู้ไปใช้สิทธิออกเสียงเลือกตั้งตัดสินใจไปใช้สิทธิหรือไม่ จะเลือกผู้สมัครคนใด ขึ้นอยู่กับความสำนึกเชิงเหตุผล ซึ่งเน้นการกระทำที่ทำให้ผู้ไปใช้สิทธิได้ผลประโยชน์มากที่สุด เขาจะไปเลือกตั้งเพราะเขาจะได้ประโยชน์จากการเลือกตั้งมากกว่าต้นทุนที่เขาเสียไปในการเลือกตั้ง (Neimi and Weisberg 1984 : 14)

สำหรับในประเทศไทยนั้น ความสนใจพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทย ได้เกิดขึ้นหลังจากที่มิกเกลสันดาสที่สนใจด้านพฤติกรรมศาสตร์สำเร็จการศึกษาจากต่างประเทศมากขึ้นในช่วงระยะเวลาไม่นานมานี้ แต่การศึกษาพฤติกรรมการลงคะแนนเสียง

เลือกตั้งของคนไทยที่เป็นระบบและเน้นคุณภาพอย่างพิถีพิถันยังมีอยู่ไม่มากนัก และการศึกษาพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทยเท่าที่ผ่านมา ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมเป็นหลัก สำหรับทัศนคตินั้น มีผู้สนใจศึกษาโดยมุ่งศึกษาในแง่ทัศนคติที่มีต่อสถาบันและบุคคล* เช่น ทัศนคติที่มีต่อการเมืองรัฐบาล และสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จากการศึกษาดังกล่าว พบว่า ทัศนคติที่มีต่อสถาบันและบุคคลมีความสัมพันธ์ค่อนข้างอ่อนกับพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง จากผลการศึกษาวิจัยดังกล่าวทำให้เกิดข้อสงสัยที่ว่า ทัศนคติไม่ได้มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดและเข้มชัดกับพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ซึ่งทำให้เกิดข้อสงสัยต่อไปว่า ทัศนคติไม่ได้เป็นปัจจัยหลักในการกำหนดพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ยังมีปัจจัยอื่นที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมดังกล่าว และจากการศึกษาวิจัยพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทยเท่าที่ผ่านมา ยังไม่มีผู้ใดให้ความสนใจต่อบริการอื่น ๆ นอกเหนือจากปัจจัยที่กล่าวถึงข้างต้นเลย

*โปรดดูรายละเอียดในการศึกษากรณีต่าง ๆ ดังต่อไปนี้
เสริม ปุณณะหิตานนท์ และเน่งน้อย นมะคาร์, การวิจัยเกี่ยวกับทัศนคติและความรู้ความเข้าใจทางการเมืองและพฤติกรรมในการลงคะแนน (กรุงเทพมหานคร : สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2520) ; นรินทร์ พานิชกิจ, การเลือกตั้งกับสภาพสังคมไทยปัจจุบัน (คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2515) ; สุรพล สายพันธ์, การมีส่วนร่วมในการปกครองตนเองของประชาชนในกรุงเทพมหานคร : ศึกษาเฉพาะกรณีการเลือกตั้งผู้ว่าราชการและผู้ว่าการ และสมาชิกสภากรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2518 (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2519) ; สรสิทธิ์ โรจนพานิช, การเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร และผลสะท้อนที่มีต่อการปฏิบัติหน้าที่ของสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2516) ; คณาจารย์มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มหาสารคาม, การศึกษา ความสนใจ ความรู้พื้นฐานทางการเมืองและเหตุผลในการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จังหวัดมหาสารคาม (มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มหาสารคาม 2518) ; เสริมศักดิ์ พงษ์พานิช, การสมัครรับเลือกตั้งในนามของพรรคการเมืองในประเทศไทย (กรุงเทพมหานคร : คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2519) ; คณาจารย์วิทยาลัยครู

นครปฐม, การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรครั้งที่ 11 ของอาจารย์และนักศึกษาในวิทยาลัยครูนครปฐม (วิทยาลัยครูนครปฐม 2518) ; พิชัย อยู่คง, พฤติกรรมเลือกตั้งของประชาชนในเขตเลือกตั้งที่ 2 จังหวัดลพบุรี (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2520) ; สมเกียรติ ส่งสัมพันธ์, ทัศนคติของประชาชนในการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร 4 เมษายน 2519 : ศึกษาเฉพาะกรณีอำเภออินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2512) ; ธาวิณี ภาวะสิทธิการ, ระบบการเลือกตั้งและผลสะท้อนต่อพรรคการเมืองในประเทศไทย (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2516) ; กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย รายงานผลการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร พ.ศ. 2522 (กระทรวงมหาดไทย 2523) ; พรศักดิ์ ผ่องแผ้ว, ข่าวสารการเมืองของคนไทย (กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์ 2526) , บทที่ 4 และ 5 ; สุจิต บุญบงการ และ พรศักดิ์ ผ่องแผ้ว, พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทย : ศึกษาจากการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร 2522 (กรุงเทพมหานคร : คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2522).

ผู้เขียนจึงขอเสนอมิติใหม่ในการศึกษาพฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทยเพื่อศึกษาพฤติกรรมดังกล่าวอย่างเป็นระบบ โดยใช้ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล (Theory of Reasoned Action) ของ Fishbein เป็นกรอบแนวความคิดในการอธิบาย ซึ่งตามทฤษฎีนี้ เห็นว่า ความตั้งใจ (intention) ที่จะกระทำหรือไม่กระทำ พฤติกรรมนั้นเป็นปัจจัยที่ใกล้ชิดมากที่สุดของการแสดงออกของบุคคล แต่จากหลักการดังกล่าวไม่สามารถทำให้เราเข้าใจพฤติกรรมได้ ดังนั้น เราจะต้องสามารถระบุได้ว่าปัจจัยอะไรบางอย่างที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจของมนุษย์ สำหรับทฤษฎีนี้ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคม คุณลักษณะทางบุคลิกภาพ ทัศนคติที่มีต่อเป้าหมายกว้าง ฯลฯ เป็นเพียงตัวแปรภายนอก (external variable) ของพฤติกรรม ตัวแปรภายนอกเหล่านี้ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลในแง่ที่ว่าปัจจัยเหล่านี้มีอิทธิพลต่อทัศนคติ และปทัสถานทางสังคมที่มีต่อพฤติกรรมที่จะแสดงออกของบุคคลเท่านั้น ปัจจัยดังกล่าวไม่ได้เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลโดยตรงต่อพฤติกรรม

ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล (Theory of reasoned action)

Ajzen and Fishbein ได้เสนอทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล (theory of reasoned action) เพื่ออธิบาย (explain) และทำนาย (predict) พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ทฤษฎีของเขาเป็นผลของการวิจัยในปี ค.ศ. 1950 และได้รับการศึกษาพัฒนาและทดสอบตลอดมา โดย Ajzen และ Fishbein (1984 : 176) ได้นำเอาทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลนี้มาใช้ในการศึกษาการเลือกตั้งในหลายรูปแบบ เช่น การศึกษาวิจัยการเลือกตั้งประธานาธิบดีอเมริกันในปี ค.ศ. 1976 การศึกษาวิจัยการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรอังกฤษในปี ค.ศ. 1974 การออกเสียงประชามติ (Referendum) เรื่องการป้องกันอาวุธนิวเคลียร์ของรัฐไอเรกอนในปี ค.ศ. 1976 ซึ่งจะเห็นได้ว่า การเลือกตั้งและการออกเสียงลงประชามติดังกล่าวข้างต้น มีความแตกต่างกันหลายประการ สำหรับการเลือกตั้งประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา นั้น พฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งได้รับอิทธิพลอย่างมากจากความเชื่อที่ว่า การเลือกตั้งผู้สมัครคนหนึ่งคนใดโดย

เฉพาะเจาะจงจะนำไปสู่นโยบายการปฏิบัติที่แน่นอน สำหรับการเลือกตั้งในอังกฤษนั้น พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งถูกกำหนดโดยความเชื่อที่ว่า การเลือกตั้งผู้สมัครที่แน่นอนจะมีอิทธิพลต่อองค์ประกอบของคณะรัฐบาล ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลนี้ สามารถเอามาใช้ในการทำนายและอธิบายการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งได้หลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็นพฤติกรรมทางการเมืองหรือพฤติกรรมอื่น ๆ ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของจิตใจ ดังนั้น ทฤษฎีนี้จึงสามารถมาใช้อธิบายและทำนาย พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทยได้ โดยจะเป็นมิติใหม่ในการศึกษาพฤติกรรมดังกล่าว

ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลนี้ มีสมมติฐานเบื้องต้นว่า มนุษย์โดยปกติแล้วเป็นผู้ที่มีเหตุผลและสามารถใช้ข่าวสารที่ตนได้รับอย่างเป็นระบบ (Ajzen and Fishbein 1984 : 5) ทฤษฎีนี้จึงไม่ให้ความสนใจที่จะพิจารณาถึงอิทธิพลของแรงจูงใจจากจิตใต้สำนึก (unconscious-motives) หรือพลังของความอยาก (desires) ตลอดจนการกระทำที่ปราศจากความนึกคิดทั้งหลาย เช่น พฤติกรรมที่เกิดขึ้นอย่างอัตโนมัติ นั่นคือ การกระทำหรือพฤติกรรมทั้งหลายของมนุษย์นั้น มีระบบที่สามารถทำความเข้าใจได้

การทำความเข้าใจ อธิบายหรือทำนายพฤติกรรมของบุคคลได้นั้น เราจะต้องสามารถระบุพฤติกรรมและวัดค่าพฤติกรรมนั้นได้ (identify and measure) เมื่อระบุนิยามพฤติกรรมได้อย่างชัดเจนแล้ว จึงสามารถค้นคว้าต่อไปได้ว่ามีปัจจัยอะไรบางอย่างที่เป็นตัวกำหนด พฤติกรรมนั้น จากพื้นฐานของทฤษฎีที่เห็นว่า การกระทำทางสังคมเกือบทั้งหมดของมนุษย์อยู่ภายใต้การควบคุมของจิตใจ ดังนั้น ความตั้งใจ (intention) ที่จะกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้น จึงเป็นปัจจัยกำหนดที่ใกล้ชิดมากที่สุดของการกระทำของบุคคล แต่จากหลักการที่ว่า ความตั้งใจของบุคคลเป็นตัวกำหนด พฤติกรรมนั้น ไม่สามารถบอกเหตุผลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมได้ทั้งหมด เราไม่ต้องการเพียงแต่จะทำนาย พฤติกรรมเท่านั้น แต่เรายังต้องการทำความเข้าใจ พฤติกรรมของมนุษย์ด้วย ดังนั้น ขั้นที่ 2 ก็คือ เราจะต้องสามารถระบุได้ว่ามีปัจจัยอะไรที่กำหนดหรือมีอิทธิพลต่อความตั้งใจของมนุษย์

ตามทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล ความตั้งใจของบุคคลขึ้นอยู่กับปัจจัยกำหนดพื้นฐาน 2 ประการ คือ

1. ธรรมชาติของบุคคล
2. อิทธิพลจากสังคม

ปัจจัยแรก คือ ปัจจัยด้านธรรมชาติของบุคคล ได้แก่ การประเมินพฤติกรรมที่บุคคลจะแสดงออกซึ่งอาจเป็นไปได้ในทางบวกหรือลบก็ได้ เราเรียกปัจจัยนี้ว่า “ทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม” (attitude toward the behavior) ทัศนคติดังกล่าว เป็นการตัดสินพฤติกรรมที่ตนจะกระทำว่า “ดี” หรือ “เลว” บุคคลอาจเห็นชอบหรือต่อต้านการกระทำดังกล่าวก็ได้ ปัจจัยที่ 2 ที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจของมนุษย์ ได้แก่ ความสำนึกถึงแรงกดดันของสังคมที่จะให้บุคคลกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้น ความสำนึกดังกล่าว เป็นสภาพการรับรู้ปทัสถานทางบุคคลของสังคม เราจึงเรียกปัจจัยนี้ว่า “ปทัสถานทางสังคมของบุคคล” (subjective norm) บุคคลตั้งใจที่จะแสดงพฤติกรรมเมื่อเขาประเมินพฤติกรรมนั้นในด้านบวกและเขาเชื่อว่าบุคคลอื่น ๆ ที่มีความสำคัญต่อเขาคิดว่าเขาควรแสดงพฤติกรรมนั้น นั่นคือ ในการกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมของบุคคลขึ้นอยู่กับความตั้งใจของเขาและความตั้งใจดังกล่าวขึ้นอยู่กับทัศนคติต่อการกระทำดังกล่าวประการหนึ่ง และขึ้นอยู่กับปทัสถานทางสังคมของตัวเองในเรื่องนั้นอีกประการหนึ่ง

ประเด็นต่อไปที่น่าสนใจก็คือ ถ้าหาก “ทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม” กับ “ปทัสถานทางสังคม” ของบุคคลขัดแย้งกัน บุคคลจะแสดงออกอย่างไร จากการศึกษาวิจัยของ Ajzen และ Fishbein พบว่า โดยทั่วไปแล้ว ความตั้งใจของบุคคลอาจแตกต่างกันเป็นกรณีไป ในบางกรณีทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมมีอิทธิพลมากกว่า แต่ในบางกรณีปทัสถานทางสังคมมีอิทธิพลมากกว่า นอกจากนี้ น้ำหนักของปัจจัยทั้งสองซึ่งเป็นปัจจัยกำหนดความตั้งใจนั้น ยังแตกต่างกันออกไปในแต่ละบุคคล การทำความเข้าใจความตั้งใจจึงต้องวัดทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม วัดปทัสถานทางสังคม และประเมินน้ำหนักสัมพัทธ์ (relative weight) หรือความสำคัญสัมพัทธ์ของปัจจัยทั้งสองนั้น อย่างไรก็ตาม การที่จะทำความเข้าใจความตั้งใจของบุคคล เราต้องสามารถ

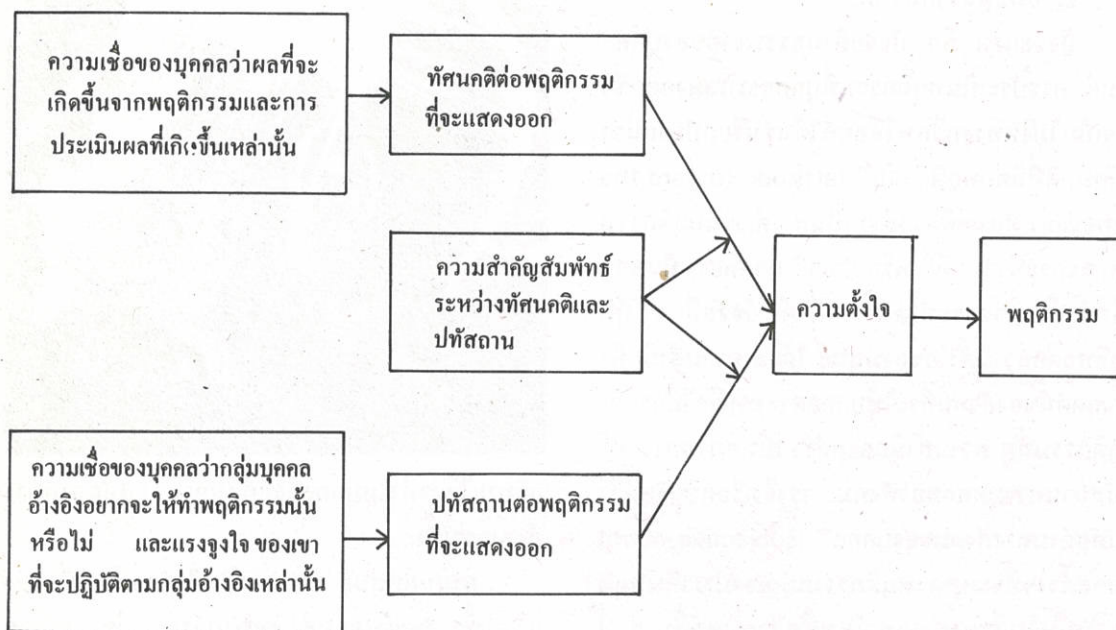


อธิบายได้ว่าทำไมบุคคลจึงมีทัศนคติและปทัสถานทางสังคมเช่นนั้น

ตามนัยทฤษฎี ทัศนคติเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งของความเชื่อ (beliefs) กล่าวอย่างกว้าง ๆ คือ ถ้าบุคคลเชื่อว่าการแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งจะก่อให้เกิดผลในทางบวกแก่เขา เขาก็มีทัศนคติที่ดีต่อการที่จะแสดงพฤติกรรมนั้น ในขณะที่บุคคลหนึ่งเชื่อว่าการแสดงพฤติกรรมอย่างหนึ่งจะก่อให้เกิดผลในทางลบแก่เขา เขาก็มีทัศนคติไม่ดีต่อการที่จะแสดงพฤติกรรมเช่นนั้น ความเชื่อที่เป็นพื้นฐานของการแสดงออกของบุคคลนี้ เราเรียกว่า “ความเชื่อเชิงพฤติกรรม” (behavioral beliefs)

ปทัสถานทางสังคมของบุคคลก็เป็นปัจจัยอย่างหนึ่งของความเชื่อ แต่ความเชื่อที่ว่านี้ เป็นคนละอย่างจากความเชื่อเชิงพฤติกรรม ความเชื่อที่เกี่ยวกับปทัสถานทางสังคม เป็นความเชื่อที่บุคคลตระหนักว่ามีบุคคลหรือกลุ่มบุคคลหนึ่ง ๆ อยากให้เขาทำหรือไม่อยากให้เขาทำพฤติกรรมบางอย่าง บุคคลจะได้รับแรงผลักดันจากสังคมที่จะแสดงหรือไม่แสดงพฤติกรรมตามที่เขาคิดว่าบุคคลอื่นซึ่งเป็นกลุ่มอ้างอิง (referent group) ที่บุคคลยอมรับ ต้องการให้เขาทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้น พื้นฐานของความเชื่อของบุคคลชนิดนี้ ได้แก่ ปทัสถานทางสังคมของบุคคล เราจึงเรียกว่า “ความเชื่อเชิงปทัสถาน” (normative beliefs)

โดยสรุป ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมแสดงได้ดังรูปที่ 1



รูปที่ 1 ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรม

จากแผนผังในรูปที่ 1 จะพบว่าทฤษฎีนี้ได้ละเอียดถึงจะกล่าวถึงปัจจัยอื่น ๆ นอกเหนือจากทัศนคติต่อพฤติกรรมทางสังคม ซึ่งนักสังคมศาสตร์และนักพฤติกรรมศาสตร์จำนวนไม่น้อยได้ใช้อธิบายพฤติกรรม ปัจจัยเหล่านั้นได้แก่ คุณลักษณะทางบุคลิกภาพ (personality characteristics) เช่น คุณลักษณะอำนาจนิยม (authoritarianism) การปกปิด และเปิดเผย (introversion-extraversion) และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (achievement motivation) เป็นต้น หรือปัจจัยที่เป็นตัวแปรทางประชากร (demographic variables) เช่น เพศ อายุ ชั้นทางสังคมและชาติพันธุ์ เป็นต้น หรือปัจจัยทางสังคมอื่น ๆ เช่น บทบาททางสังคม สถานภาพทางสังคม การอบรมกล่อมเกลาทางสังคม ความเฉลียวฉลาด และแบบแผนความสัมพันธ์ด้านเครือญาติ เป็นต้น

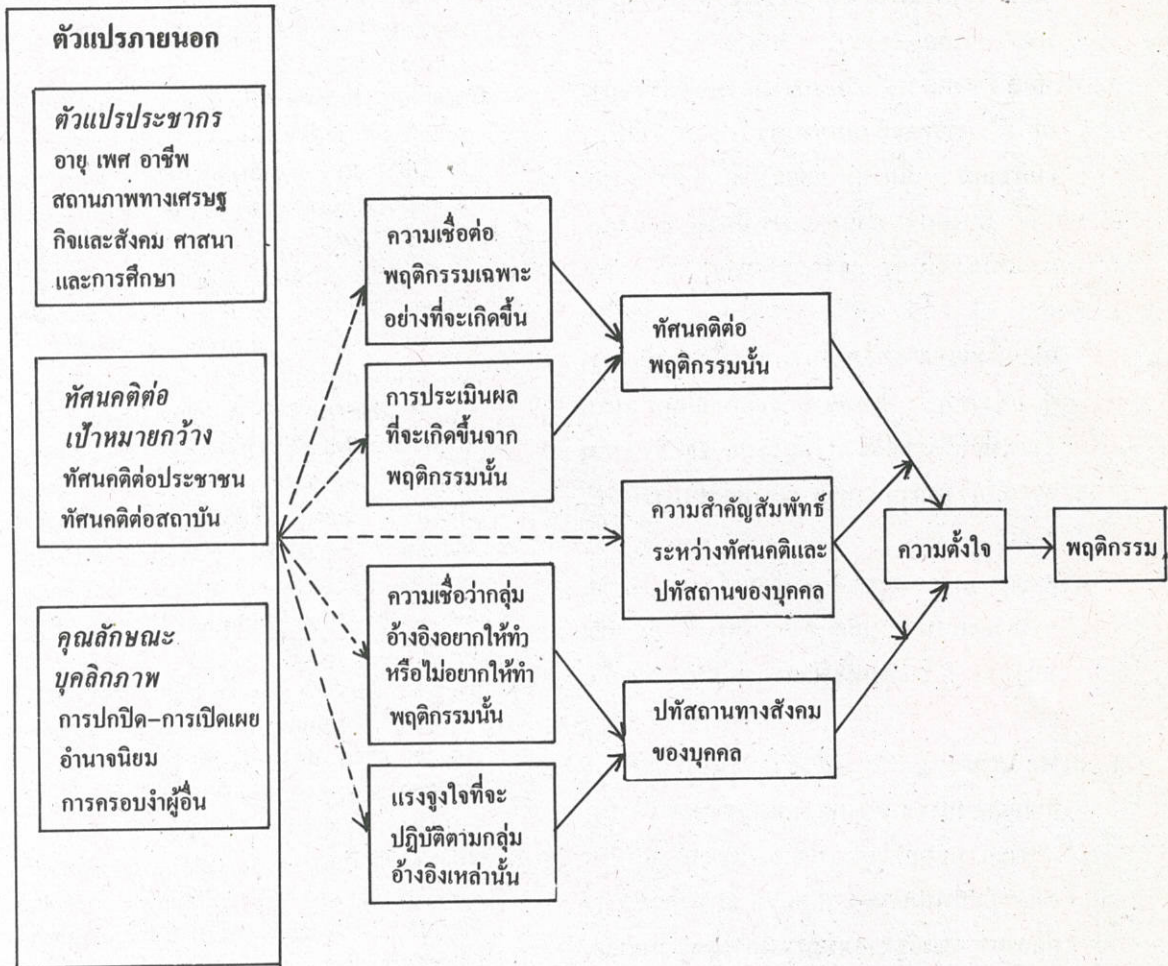
จากการศึกษาจำนวนมากพบว่า ปัจจัยทางด้าน

บุคลิกภาพหรือปัจจัยด้านตัวแปรประชากรมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมที่ทำการศึกษา อย่างไรก็ตาม ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านั้นไม่ใช่องค์ประกอบภายในของการก่อเกิดพฤติกรรม หากแต่เป็นตัวแปรภายนอก (external variables) ของพฤติกรรม ตัวแปรภายนอกเหล่านี้ ต่างมีอิทธิพลต่อความเชื่อของบุคคลซึ่งมีผลกระทบต่อทั้งทัศนคติและปทัสถานทางสังคมของบุคคล ตัวอย่างเช่น เราอาจพบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดเผยมีความสนใจต่อการรวมกลุ่มสังสรรค์กันยิ่งกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบปกปิด เหตุที่เป็นเช่นนั้น เพราะบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดเผยมีความไวต่อการกดดันทางสังคมมากกว่า ในลักษณะเช่นนี้ สิ่งที่น่าสนใจยิ่งกว่าบุคลิกภาพแบบปกปิด เปิดเผย จึงได้แก่ ปทัสถานทางสังคมของบุคคลซึ่งจะมีอิทธิพลโดยตรงต่อความตั้งใจที่จะไปร่วมงานสังสรรค์ของบุคคลนั้น

จากกรอบความคิดดังกล่าว จะพบว่า ตัวแปรภายนอกทั้งหลายเหล่านี้ ต่างมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคล แต่อิทธิพลดังกล่าวนี้ไม่ใช่อิทธิพลโดยตรง

ต่อพฤติกรรม หากแต่เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติและปทัสถานทางสังคมที่มีต่อพฤติกรรมที่จะแสดงออกของบุคคล ดังรายละเอียดในรูปที่ 2

รูปที่ 2



ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลนี้ ไม่เพียงแต่จะนำมาใช้ศึกษาพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งในรูปแบบต่าง ๆ กันได้แล้ว แต่ยังสามารถนำไปอธิบายพฤติกรรมในรูปแบบอื่น ๆ ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้การควบคุมของจิตใจได้อย่างดีอีกด้วย ดังนั้น หากนักวิชาการไทย จะได้นำเอาทฤษฎีนี้มาเป็นกรอบในการศึกษา

เพื่อเพิ่มแนวทาง (approach) ใหม่ ๆ และถือว่าเป็นมิติ (dimension) ใหม่ในการศึกษาพฤติกรรม และนำทฤษฎีนี้ไปตรวจสอบกับพฤติกรรมที่เป็นจริงที่ปรากฏในสังคมไทยแล้ว ทฤษฎีนี้ก็จะนำประโยชน์และความก้าวหน้ามาสู่การศึกษาและแวดวงวิชาการของไทยได้มากขึ้น

บรรณานุกรม

1. กนก วงศ์ตระหง่าน. การเมืองในระบบประชาธิปไตยไทย. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.
2. พรศักดิ์ ฝ่องแผ้ว. “กรอบการมองพฤติกรรมการเมือง”. วารสารสังคมศาสตร์ ปีที่ 17 ฉบับที่ 1 (มกราคม - มีนาคม 2523), หน้า 77 - 99.
3. พรศักดิ์ ฝ่องแผ้ว. ข่าวสารการเมืองของคนไทย. กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์, 2526.
4. พรศักดิ์ ฝ่องแผ้ว. พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งและการบริหารการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร : ศึกษาจากกรณีการเลือกตั้งแทนตำแหน่งที่ว่างของจังหวัดบุรีรัมย์ 28 สิงหาคม 2526. กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์, 2527.
5. สุจิต บุญบงการ และพรศักดิ์ ฝ่องแผ้ว. พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทย กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.
6. สุรพล สายพันธุ์. การมีส่วนร่วมในการปกครองตนเองของประชาชนในกรุงเทพมหานคร : ศึกษาเฉพาะการเลือกตั้งผู้ว่าราชการ รองผู้ว่าราชการ สภากรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2518. ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2519.
7. เสริน ปุณณะหิตานนท์ และเน่งน้อย นมะตร์. การวิจัยเกี่ยวกับทัศนคติและความรู้ความเข้าใจทางการเมือง และพฤติกรรมในการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง. กรุงเทพมหานคร : สถาบันวิจัยสังคม 2520.
8. Ajzen and Fishbein. Understanding Attitude and Predicting Social Behavior. New Jersey: Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1980.
9. Berelson, Bernard R.; Lazarsfeld, Paul F; and McPhee, William M. Voting : A study of Opinion Formation in a Presidential Campaign. Chicago : University of Chicago Press, 1945.
10. Campbell, Angus; Gurin, Gerald ; and, Miller, Warren E. The Voter Decides. Evanston : Row, Peterson, 1954.
11. Lazarsfeld, Paul F ; Berelson, Benard ; Gardet, Hazel. The People Choices : How the Voter Makes Up His Mind in a Presidential Campaign. New York : Duell, Sloan & Pearce, 1944.
12. Milbrath, Lester W. and Goel, M.L. Political Participation : Why and How People Get Involved in Politics. Chicago : Rand McNally. 1977.
13. Miller, Gerald. "A Crucial Problem in Attitude Research." The Process of Social Attitude. ed. by Beisecker and Parson. New Jersey Prentice - Hall Inc., Englewood Cliffs, 1972.
14. Neimi, Richard and Weisberg, Herbert. Controversies in Voting Behavior. Washington, D.C. : A Division of Congressional Quarterly Inc., 1984.
15. Zimbardo, Ebbesen and Maslach. Influencing Attitudes and Changing Behavior. London : Addison - Wesley Publishing Company, 1977.