

บทที่ 5

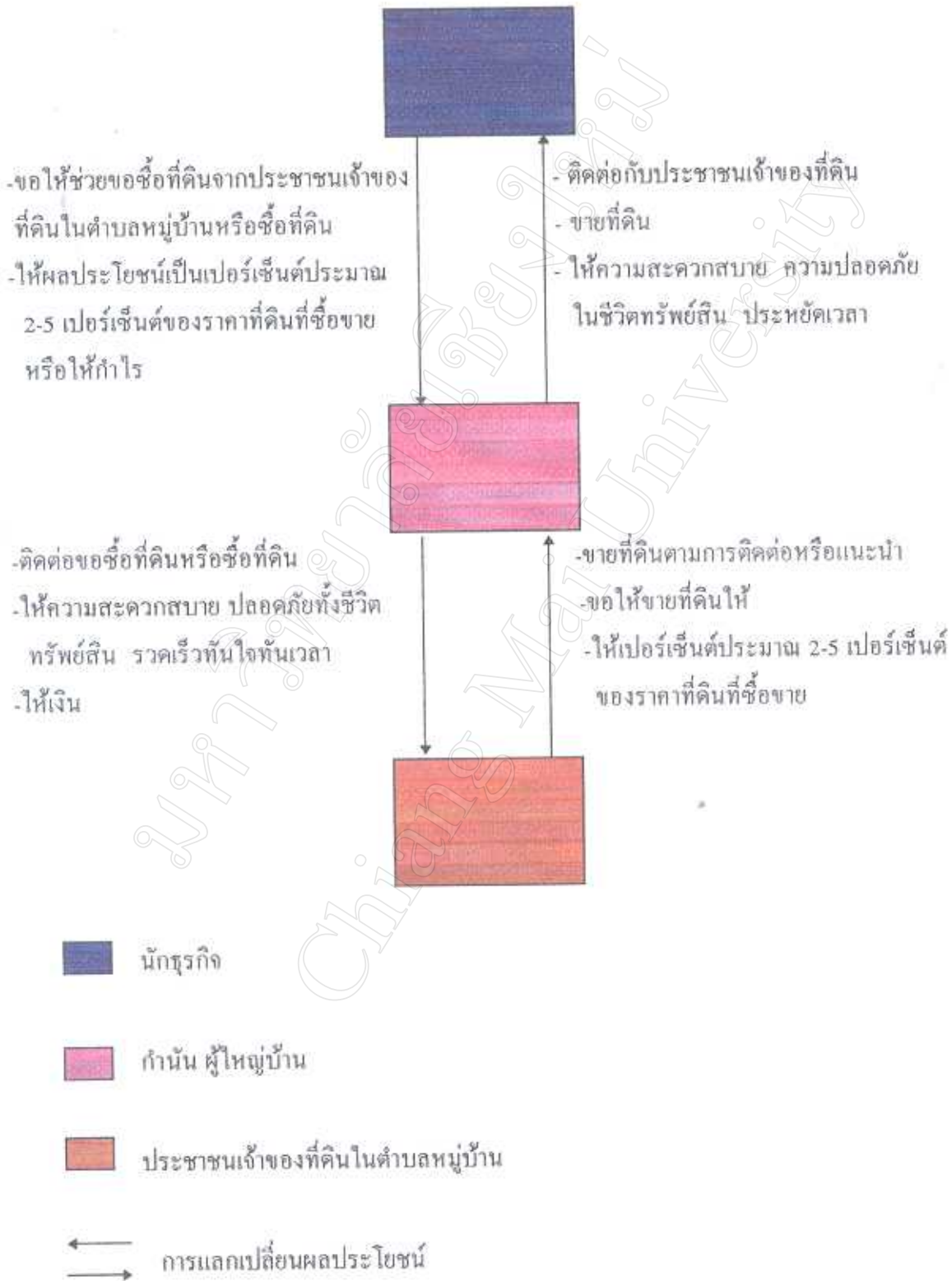
การวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากที่ได้นำเสนอข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์แล้ว อาจวิเคราะห์ผลการศึกษาวิจัยที่สามารถแสดงด้วยแผนภาพดังต่อไปนี้

แผนภาพที่ 5.1 แสดงภาพโดยรวมของความสัมพันธ์ระหว่าง กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน, นักธุรกิจ และประชาชนเจ้าของที่ดินในตำบลหมูบ้าน



แผนภาพที่ 5.2 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน, นักธุรกิจและประชาชนเจ้าของที่ดินโดยสังเขป



จากแผนภาพ 5.1 และ 5.2 สามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

5.1 ความสัมพันธ์ระหว่างกำนันผู้ใหญ่บ้านกับประชาชน

ผลการศึกษาวิจัยได้แสดงให้เห็นอย่างเด่นชัดว่า กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน มีความสัมพันธ์กับประชาชนในตำบลหมู่บ้านที่ตนรับผิดชอบอยู่อย่างแนบแน่นและใกล้ชิด การที่ประชาชนส่วนมากมีความรู้สึกว่ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน เป็นตัวแทนของตนและชุมชนของตน จึงทำให้ประชาชนส่วนมากมองเห็นถึงความสำคัญของ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ที่มีต่อชุมชนของตนเองในระดับสูง อีกทั้งยังมองเห็นว่าผู้ที่เป็นกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน สามารถให้ความช่วยเหลือหรือพึ่งพาแก่ตนเองและชุมชนได้เป็นอย่างดีโดยเฉพาะเมื่อมีความเดือดร้อน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเป็นผู้นำในการพัฒนาหมู่บ้าน ขอความช่วยเหลือจากนักการเมืองเพื่อพัฒนาหมู่บ้าน การช่วยเหลือประชาชนในการติดต่อกับทางราชการ การรักษาความสงบเรียบร้อยภายในชุมชน การดูแลรักษาผลประโยชน์ของประชาชน ตลอดจนการไกล่เกลี่ยกรณีพิพาทที่เกิดขึ้นระหว่างประชาชนด้วยกันเอง ยิ่งไปกว่านั้นประชาชนในตำบลหมู่บ้านได้ตระหนักถึงความสำคัญของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านอย่างมาก เพราะไม่ว่าจะมีปัญหาเรื่องใดๆ ก็ตามที่เกิดขึ้น ประชาชนในตำบลหมู่บ้านก็มักที่จะนึกถึงกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน เป็นอันดับแรก ด้วยที่มีทรรศนะว่า กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ของตนเป็นผู้ที่รู้ถึงปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นและมีอยู่ในชุมชนของตนเอง ได้ดีกว่าคนอื่นๆ และการที่ปัญหาดังกล่าวจะได้รับการแก้ไขให้ลุล่วงไปได้มากน้อยเพียงไค่นั้น ย่อมขึ้นอยู่กับความสามารถของกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งเป็นผู้นำชุมชนของเขานั้นเอง

ผลการศึกษาวิจัยได้แสดงให้เห็นอีกว่า ประชาชนในตำบลหมู่บ้าน มีลักษณะความสัมพันธ์กับกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ในลักษณะที่ว่าประชาชนได้ให้การยอมรับผู้นำของตนอย่างมาก ตลอดจนได้มอบความไว้วางใจ ความเคารพ เชื่อฟัง ความนับถือ และ การตัดสินใจการดำเนินการกิจกรรมต่างๆ ในนามของท้องถิ่นแต่เพียงผู้เดียว โดยที่ตัวประชาชนเองไม่ค่อยมีความสนใจที่จะเข้าไปร่วมในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ดังกล่าวด้วยมากนัก สำหรับในเรื่องธุรกิจที่ดินนั้นได้มีการติดต่อพบปะและสร้างความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันเพียงชั่วระยะเวลาไม่นาน โดยมีประเด็นที่น่าสนใจ ดังต่อไปนี้

5.1.1 การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างกันของกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน กับ ประชาชน นั้นเกิดขึ้นจากความต้องการของแต่ละฝ่ายที่ประสงค์จะได้รับประโยชน์จากการติดต่อกับอีกฝ่ายหนึ่ง ด้วยเหตุนี้ทั้งกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และ ประชาชน จึงได้มีความพยายามที่จะเข้ามาติดต่อพบปะซึ่งกันและกัน ในช่วงเวลาที่มีความต้องการซื้อที่ดินและความต้องการขายที่ดิน จากการวิเคราะห์ข้อมูลได้แสดงให้เห็นว่า กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน บางคนได้เป็นนายหน้าซื้อขายที่ดิน ได้ติดต่อกับประชาชนในตำบลหมู่บ้านที่มีที่ดินในพื้นที่หรือทำเลที่นักธุรกิจหรือตนเองต้องการซื้อที่ดิน ในขณะที่ประชาชนมีทั้งที่ถูกติดต่อจาก

กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเพื่อขอซื้อที่ดิน และประชาชนในตำบลหมู่บ้านไปติดต่อกำนัน ผู้ใหญ่บ้านเองเพื่อบอกขายที่ดิน

5.1.2 วิธีการที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และ ชาวบ้าน ใช้ในการติดต่อกันนั้นมีประเด็นที่น่าสนใจ กล่าวคือ

วิธีการที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ใช้ในการติดต่อกับประชาชนเพื่อขอซื้อที่ดินเป็นของตนเอง หรือเป็นนายหน้าซื้อที่ดินให้นักธุรกิจ ส่วนใหญ่จะใช้วิธีไปติดต่อที่บ้านของประชาชนที่เป็นเจ้าของที่ดินที่ต้องการโดยตรง แม้บางที่ได้ติดต่อพูดคุยเรื่องการซื้อขายที่ดิน ในสวน ในไร่ หรือที่อื่นๆ ตามแต่สะดวกบ้างก็ตาม ซึ่งในการติดต่อซื้อขายที่ดินใช้การติดต่อพูดคุยเพียงไม่กี่ครั้งในการติดต่อซื้อขายที่ดินระหว่างกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน กับ ประชาชน และระยะเวลาในการตัดสินใจขายที่ดินของประชาชนในตำบลหมู่บ้านนั้นไม่แน่นอน บางรายใช้เวลาไม่นานคือ เพียงไม่กี่สัปดาห์ บางรายก็ใช้เวลานานเกือบปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพร่างกายในครอบครัวและความจำเป็นภายในครอบครัว

วิธีการที่ประชาชนที่จะขายที่ดิน ติดต่อกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน พิจารณาได้ 2 กรณี คือ

5.1.2.1 กรณีที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นฝ่ายมาติดต่อกับประชาชนก่อนเพื่อขอซื้อที่ดินหรือเป็นนายหน้าซื้อที่ดินให้นักธุรกิจ ซึ่งถ้าประชาชนเจ้าของที่ดินที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ติดต่อไว้ได้ตัดสินใจขายที่ดินเร็ว การติดต่อนั้นก็จะเรียบร้อยเมื่อกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน มาติดต่อครั้งที่ 2 หรือ ครั้งที่ 3 แต่ถ้าการตัดสินใจขายที่ดินของประชาชนเจ้าของที่ดินใช้เวลานาน การติดต่อได้กลายเป็นว่าฝ่ายประชาชนที่เป็นเจ้าของที่ดินจะต้องติดต่อกลับไปยังกำนัน ผู้ใหญ่บ้านเอง ด้วยการไปหากำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ที่บ้านของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านเพื่อขายที่ดิน ยกเว้นบางกรณีกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ได้ติดต่อจนประชาชนยอมขายที่ดินแม้จะใช้เวลาติดต่อหลายครั้งก็ตาม

5.1.2.2 กรณีที่ประชาชนเจ้าของที่ดินเป็นฝ่ายไปติดต่อกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่เป็นนายหน้าซื้อขายที่ดิน เพื่อขายที่ดิน การติดต่อลักษณะนี้ใช้เวลาไม่นานนักเพราะ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน รู้จักกับนักธุรกิจที่ต้องการที่ดิน หรือ บางทีกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ก็ซื้อที่ดินเก็บไว้เอง

5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน กับ นักธุรกิจ

ความสัมพันธ์ระหว่างกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน กับ นักธุรกิจ เป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่และมีการศึกษากันน้อย จึงเป็นเรื่องน่าสนใจสำหรับการศึกษา ซึ่งการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้ศึกษาวิจัยได้มุ่งศึกษาความสัมพันธ์เฉพาะในช่วงปี พ.ศ. 2532-2535 ซึ่งเป็นช่วงที่เกิดการซื้อขายที่ดินเฟื่องฟู แต่ได้ให้ความสนใจถึงความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดินที่เกิดขึ้นตลอดช่วงระยะเวลาที่ทั้งกำนัน ผู้ใหญ่บ้านอยู่ในตำแหน่ง

5.2.1 การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างกันของกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน กับ นักธุรกิจนั้นเกิดขึ้นจากความต้องการของแต่ละฝ่ายที่ประสงค์จะได้รับประโยชน์จากการติดต่อกับอีกฝ่ายหนึ่ง ด้วยเหตุนี้ทั้งกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และ นักธุรกิจ จึงได้มีความพยายามที่จะเข้ามาติดต่อกับซึ่งกันและกันอยู่ตลอดเวลา จากการวิเคราะห์ข้อมูลได้แสดงให้เห็นว่า นักธุรกิจได้มีการเข้าไปติดต่อกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน เพื่อให้กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นนายหน้าซื้อที่ดินของประชาชนในตำบลหมู่บ้านที่เป็นเขตการปกครองของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านนั้นๆ ให้กับตน ในขณะที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ได้มีการไปติดต่อกับนักธุรกิจ ซึ่งในการไปติดต่อนั้นกำนัน ผู้ใหญ่บ้านมีหลายๆ บทบาท คือ บางครั้งเป็นนายหน้าซื้อที่ดินให้กับนักธุรกิจ บางครั้งก็เป็นนายหน้าขายที่ดินให้กับประชาชนในตำบลหมู่บ้าน และบางครั้งก็ขายที่ดินของตนเอง

5.2.2 วิธีการที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน กับ นักธุรกิจใช้ในการติดต่อมีประเด็นที่น่าสนใจ กล่าวคือ วิธีการที่นักธุรกิจใช้ในการติดต่อกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ครั้งแรกนั้นส่วนใหญ่จะใช้วิธีไปหากำนัน ผู้ใหญ่บ้าน โดยตรงที่บ้านของกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน เพื่อพบปะพูดคุยในรายละเอียดเกี่ยวกับการขายที่ดิน ซึ่งการมาติดต่อกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้านนี้มีทั้งที่มาหาด้วยตัวคนเดียวและมากับเพื่อน พรรคพวก หรือนายหน้าคนอื่นพามา สำหรับการติดต่อครั้งต่อๆ มา ส่วนใหญ่ได้ติดต่อที่บ้านกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน บางรายใช้โทรศัพท์ในการติดต่อสำหรับตำบลหมู่บ้านที่โทรศัพท์เข้าถึง สำหรับการติดต่อระหว่างนักธุรกิจกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้านนั้นเมื่อนักธุรกิจบรรลุเป้าหมายในการซื้อขายที่ดิน บางรายก็ไม่มีการติดต่อกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้านอีกเลย บางรายก็ยังมีการติดต่อกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้านอยู่

ขณะที่วิธีการที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านใช้ในการติดต่อกับนักธุรกิจ มี 3 วิธี คือ

5.2.2.1 รอให้นักธุรกิจมาหาเองที่บ้าน ด้วยที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านมีงานที่ต้องทำหลายอย่างไม่ว่างานที่ต้องทำในฐานะที่ดำรงตำแหน่งกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน การประกอบอาชีพที่ใช้เลี้ยงตนเองและครอบครัว นอกจากนี้บางทีนักธุรกิจมีภูมิสำเนาอยู่ไกลมากและเป็นผู้ที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านไม่รู้จัก ส่วนใหญ่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ใช้วิธีนี้มีได้ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นอาชีพเสริมเพียงแต่เห็นว่ารายได้พิเศษเป็นครั้งเป็นคราวเท่านั้น

5.2.2.2 การไปหานักธุรกิจที่บ้านหรือที่ทำงาน การติดต่อในลักษณะนี้นักธุรกิจผู้นั้นต้องเป็นผู้ที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านรู้จักกันเป็นอย่างดีและอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงที่สามารถติดต่อกันได้ง่ายกำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ใช้การติดต่อในลักษณะนี้มักเป็นผู้ที่ยึดถือการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นอาชีพเสริมอีกอาชีพหนึ่งของตน

5.2.2.3 การใช้เครื่องมือสื่อสารติดต่อกัน คือใช้โทรศัพท์ การติดต่อในลักษณะนี้กำนัน ผู้ใหญ่บ้านใช้ติดต่อทั้งนักธุรกิจที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงและนักธุรกิจที่อยู่ต่างจังหวัด แม้ส่วนใหญ่จะเป็นนักธุรกิจที่อยู่ต่างจังหวัดก็ตาม ซึ่งการใช้โทรศัพท์ติดต่อกันนั้นนักธุรกิจได้ติดต่อกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน

โดยการมาหากำนันผู้ใหญ่บ้านที่บ้านเพื่อพบปะพูดคุยกันในรายละเอียดเกี่ยวกับการซื้อขายที่ดินให้เข้าใจระหว่างกันเสียก่อน การติดต่อโดยใช้โทรศัพท์จึงตามมา แต่ก็มี การติดต่อลักษณะนี้ไม่มากนัก

5.8 รูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างกำนันผู้ใหญ่บ้าน กับ ประชาชน ในประเด็นการซื้อขายที่ดิน

ความสัมพันธ์ระหว่างกำนันผู้ใหญ่บ้านกับประชาชนในชุมชนนั้น แม้ว่ากำนันผู้ใหญ่บ้านมีความสัมพันธ์กับประชาชนในชุมชนที่รับผิดชอบอยู่อย่างใกล้ชิดและแนบแน่น รวมทั้งความสัมพันธ์ระหว่างกันก็ยังช่วยเหลือกันด้วยดีโดยเฉพาะงานส่วนรวม แต่สำหรับประเด็นธุรกิจที่ดิน ที่มีกำนันผู้ใหญ่บ้านเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดิน ทำให้มีความสัมพันธ์ที่มีลักษณะแบบ “แลกเปลี่ยนผลประโยชน์” กล่าวคือ ในความสัมพันธ์ที่มีต่อกันนั้น ทั้งฝ่ายกำนันผู้ใหญ่บ้านและประชาชนในชุมชนต่างก็ได้รับผลประโยชน์ตอบแทนซึ่งกันและกันหรือเป็นการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกัน และเมื่อพิจารณาอย่างละเอียดแล้วจะพบว่า การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ต่อกันในประเด็นธุรกิจที่ดินระหว่างกำนันผู้ใหญ่บ้านกับ ประชาชนที่ขายที่ดินในชุมชน นั้นอยู่บนพื้นฐานที่ความพอใจของทั้งสองฝ่าย เพราะในตำบลหมูบ้านมีผู้ที่คือนายหน้าซื้อขายที่ดินและมีผู้ที่ต้องการซื้อที่ดินจำนวนมาก จึงทำให้มีการแข่งขันพอสมควร อย่างไรก็ตาม กำนันผู้ใหญ่บ้านมีความน่าเชื่อถือ ไว้ใจได้ มากกว่านายหน้าคนอื่นๆ ในตำบลหมูบ้าน

ความสัมพันธ์แบบการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกำนันผู้ใหญ่บ้าน กับ ประชาชนที่ขายที่ดินในชุมชน มีประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

5.3.1 ผลประโยชน์ที่กำนันผู้ใหญ่บ้านได้รับจากประชาชนที่ขายที่ดินในชุมชน มีทั้งที่ได้รับผลประโยชน์โดยตรงและโดยอ้อม

5.3.1.1 ผลประโยชน์โดยอ้อม ที่ได้รับจากประชาชนที่ขายที่ดิน เป็นกรณีที่กำนันผู้ใหญ่บ้านได้เป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินที่เป็นฝ่ายติดต่อขอซื้อที่ดินจากประชาชนในชุมชน เมื่อประชาชนตกลงขายที่ดิน กำนันผู้ใหญ่บ้านได้รับผลประโยชน์จากนักธุรกิจเป็นเงินจากเปอร์เซ็นต์ของราคาที่ดินที่ซื้อขาย ประมาณ 2-5 เปอร์เซ็นต์ตามแต่นักธุรกิจและกำนันผู้ใหญ่บ้านจะตกลงกัน หรือ บางครั้งกำนันผู้ใหญ่บ้านได้บอกขายที่ดินในราคาที่สูงกว่าราคาประชาชนเจ้าของที่ดินต้องการซึ่งบางครั้งก็ตกลงกับประชาชนเจ้าของที่ดินไว้ก่อนและบางครั้งก็ไม่ตกลงกันไว้ ซึ่งกำนันผู้ใหญ่บ้านได้รับเงินจากราคาที่เกินกว่าราคาที่ดินที่ประชาชนเจ้าของที่ดินต้องการ

5.3.1.2 ผลประโยชน์โดยตรง ที่ได้รับจากประชาชนที่ขายที่ดิน คือ กรณีที่ประชาชนเป็นฝ่ายติดต่อกำนันผู้ใหญ่บ้านเพื่อขายที่ดิน เมื่อกำนันผู้ใหญ่บ้านพาไปหานักธุรกิจจนขายที่ดินได้

กำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้รับเงินประมาณ 2-5 เปอร์เซ็นต์ของราคาที่ดินที่ขายได้ จากประชาชนผู้ที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านพาไปติดต่อกับนักธุรกิจจนขายที่ดินได้

5.3.2 ผลประโยชน์ที่ประชาชนได้รับจากกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน เป็นผลประโยชน์ทั้งที่เป็นนามธรรมและรูปธรรม กล่าวคือ

5.3.2.1 ผลประโยชน์ที่เป็นนามธรรม ประชาชนได้รับความสะดวกสบาย รวดเร็วและปลอดภัย เพราะ กำนันผู้ใหญ่บ้านช่วยในการติดต่อกับนักธุรกิจพร้อมทั้งดูแลความเรียบร้อยในการทำสัญญาซื้อขาย การโอน การชำระเงินของนักธุรกิจ ซึ่งทั้งหมดนี้ประชาชนแทบจะไม่ต้องดำเนินการเลย กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่เป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินจะดำเนินการแทนแทบทั้งหมด

5.3.2.2 ผลประโยชน์ที่เป็นรูปธรรม ประชาชนได้รับเงินจากการขายที่ดินที่ครบจำนวน ซึ่งอาจหักค่าโอนหรือไม่หักค่าโอนก็แล้วแต่จะตกลงกัน

5.4 รูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างกำนันผู้ใหญ่บ้านกับนักธุรกิจ ในประเด็นการซื้อขายที่ดิน

ความสัมพันธ์ระหว่างกำนันผู้ใหญ่บ้านกับนักธุรกิจนั้นเป็นความสัมพันธ์ที่มีลักษณะแบบ “การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์” กล่าวคือ ในความสัมพันธ์ที่มีต่อกันนั้นทั้งฝ่ายกำนันผู้ใหญ่บ้าน และฝ่ายของนักธุรกิจต่างก็ได้รับผลประโยชน์ตอบแทนซึ่งกันและกัน ซึ่งการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ต่อกันเป็นไปด้วยความเท่าเทียมกัน คือฝ่ายกำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นผู้ที่มีอำนาจ และเป็นผู้นำของชุมชน ตำบลหมู่บ้าน ขณะที่นักธุรกิจมีเงิน ดังนั้นทั้งสองฝ่ายต่างเกื้อกูลกัน ให้ผลประโยชน์แก่กันและกัน

ความสัมพันธ์แบบการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกำนันผู้ใหญ่บ้านกับนักธุรกิจมีประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

5.4.1 ผลประโยชน์ที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้รับจากนักธุรกิจ มี 3 ลักษณะคือ

5.4.1.1 ลักษณะแรก กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นนายหน้าซื้อที่ดินแท้จริง ซึ่งกำนันผู้ใหญ่บ้านจะได้รับผลประโยชน์จากนักธุรกิจเป็นเงินจากเปอร์เซ็นต์ของราคาที่ดินที่ซื้อขาย ประมาณ 2 - 5 เปอร์เซ็นต์ แล้วแต่นักธุรกิจจะให้ หรือแล้วแต่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านจะเรียกร้อง หรือทั้งสองฝ่ายตกลงร่วมกัน

5.4.1.2 ลักษณะที่สอง กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นนายหน้าธุรกิจที่ดินในลักษณะซื้อไว้ก่อน แล้วขายทีหลัง สำหรับผลประโยชน์ในลักษณะที่กำนันผู้ใหญ่บ้าน เป็นผู้กำหนดเองว่าตนเองจะได้เท่าไร ในรูปเงินจากกำไรที่ได้จากการขายที่ดินในราคาที่สูงกว่าราคาที่ดินซื้อที่ดินมาจากประชาชน

ในชุมชน จะเห็นได้ว่าผลประโยชน์ในลักษณะที่สอง นักธุรกิจจะเสียค่านายหน้าธุรกิจลักษณะนี้เท่าใดขึ้นอยู่กับค่าธรรมเนียมระหว่างนักธุรกิจกับกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน

5.4.1.3 ลักษณะที่สาม กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นนายหน้าธุรกิจที่ดินในลักษณะจับเสือมือเปล่า กล่าวคือได้เป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินไม่ว่านักธุรกิจที่ดินหรือประชาชนเจ้าของที่ดินได้อาศัยความเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินได้บวกราคาเพิ่มจากที่ราคาที่ประชาชนเจ้าของที่ดินต้องการแล้วขายให้กับนักธุรกิจที่อาจตกลงกับประชาชนเจ้าของที่ดินหรือไม่ได้ตกลงไว้ก่อนก็ได้ ด้วยเหตุนี้กำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้รับผลประโยชน์จากนักธุรกิจเป็นเงินที่ได้จากการบวกราคาเพิ่มเกินราคาที่ประชาชนเจ้าของที่ดินต้องการและบางครั้งก็ได้รับเงินเป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาที่ดินที่ซื้อขายประมาณ 2-5 เปอร์เซ็นต์จากนักธุรกิจอีกด้วย

5.4.2 ผลประโยชน์ที่นักธุรกิจได้รับจากกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน มีทั้งผลประโยชน์ที่เป็นนามธรรมและรูปธรรม กล่าวคือ

5.4.2.1 ผลประโยชน์ที่เป็นนามธรรม นักธุรกิจจะได้รับความสะดวก สบาย รวดเร็ว ความปลอดภัยในชีวิตทรัพย์สินและสมปรารถนา เพราะ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ดำเนินการติดต่อประชาชนในตำบลหมู่บ้านเพื่อขอซื้อที่ดินที่นักธุรกิจต้องการ โดยที่นักธุรกิจไม่จำเป็นต้องติดต่อประชาชนเจ้าของที่ดินเอง ซึ่งอาจเสียเวลาเปล่าด้วยที่ประชาชนในตำบลหมู่บ้านอาจไม่ไว้วางใจคนแปลกหน้าและไม่ขายที่ดินให้ แต่ถ้ากำนัน ผู้ใหญ่บ้านไปติดต่อประชาชนในตำบลหมู่บ้านเองก็ได้รับความร่วมมือด้วยดี ในฐานะที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นผู้นำของพวกเขาและมีอำนาจหน้าที่ ทำให้ประชาชนจึงให้ความไว้วางใจ เชื่อถือ เคารพนับถือต่อกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน

5.4.2.2 ผลประโยชน์ที่เป็นรูปธรรม นักธุรกิจได้ที่ดินตามที่ต้องการ ซึ่งจะอย่างไรกับที่ดินนั้น นักธุรกิจต่างก็มีเหตุผลที่แตกต่างกันไป เช่น ทำสวนผลไม้ เก่งกำไร ทำรีสอร์ท เป็นต้น

5.5 รูปแบบความสัมพันธ์ 3 ฝ่ายระหว่าง กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน, นักธุรกิจ และประชาชนผู้เป็นเจ้าของที่ดิน

ความสัมพันธ์ระหว่างกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน, นักธุรกิจ และประชาชนผู้เป็นเจ้าของที่ดิน มีลักษณะความสัมพันธ์แบบ “การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์” กล่าวคือ ในความสัมพันธ์ที่มีต่อกันนั้นต่างก็ได้รับผลประโยชน์ตอบแทนซึ่งกันและกัน ซึ่งการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ต่อกันเป็นไปด้วยความเท่าเทียมกัน ลักษณะความสัมพันธ์ 3 ฝ่ายนี้ กำนัน ผู้ใหญ่บ้านจะมีบทบาทอย่างมาก ด้วยที่เป็นผู้ที่ทำให้ประชาชนในตำบลหมู่บ้านกับนักธุรกิจมารู้จักกันและติดต่อซื้อขายที่ดินกัน โดยทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างประชาชนในตำบลหมู่บ้านกับนักธุรกิจ ซึ่งเป็นทั้งตัวแทนนักธุรกิจและ

ประชาชนในตำบลหมู่บ้าน ไม่ว่าจะเป็นนายหน้าซื้อที่ดินให้นักธุรกิจและเป็นนายหน้าขายที่ดินให้ชาวบ้าน

อย่างไรก็ตามในรูปแบบความสัมพันธ์ 3 ฝ่ายระหว่าง กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน, ประชาชนเจ้าของที่ดิน และ นักธุรกิจนั้น กำนัน ผู้ใหญ่บ้านจึงเป็นผู้ที่ได้รับผลประโยชน์จากความสัมพันธ์ 3 ฝ่ายนี้ ที่สามารถรับผลประโยชน์จากทั้งประชาชนและนักธุรกิจโดยตรงและไม่ต้องเสียผลประโยชน์ให้ใคร เพราะ เป็นเพียงนายหน้าหรือพ่อค้าคนกลาง ที่ไม่ต้องลงทุนอะไรมากนัก ในขณะที่นักธุรกิจเสียเงินเพื่อให้ได้ที่ดินมาครอบครองและประชาชนเจ้าของที่ดินสูญเสียที่ดินเพื่อให้ได้เงิน จะเห็นได้ว่าผลประโยชน์ที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านใช้แลกเปลี่ยนนั้น เป็นเพียงแรงงานเล็กน้อยที่สามารถให้ความสะดวกสบาย รวดเร็ว ความปลอดภัยในชีวิตทรัพย์สิน ไม่เสี่ยง ไม่เท่ากับนักธุรกิจหรือประชาชนเจ้าของที่ดิน เช่น รับเงินจากนักธุรกิจที่ซื้อที่ดินมาให้ประชาชนเจ้าของที่ดินครบตามจำนวนที่ต้องการโดยใช้เวลาไม่นานนัก หรือ ช่วยจัดการให้การซื้อขายที่ดินสมบูรณ์ตามกฎหมายโดยที่ประชาชนเจ้าของที่ดินไม่ต้องยุ่งยาก หรือ นักธุรกิจได้ที่ดินโดยไม่ต้องวุ่นวายในการหาเจ้าของที่ดินเลย เป็นต้น

ความสัมพันธ์แบบ “การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์” 3 ฝ่าย ระหว่าง กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน, นักธุรกิจ และประชาชนเจ้าของที่ดิน ในการซื้อขายที่ดินนี้ เป็นความเท่าเทียมกันในความรู้สึกของแต่ละฝ่าย กล่าวคือ นักธุรกิจได้ผลประโยชน์เป็นที่ดิน ประชาชนเจ้าของที่ดินได้ผลประโยชน์เป็นเงิน กำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้ผลประโยชน์เป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาที่ดินที่ซื้อขายประมาณ 2-5 เปอร์เซ็นต์หรือเป็นกำไร ดังนั้นเมื่อการซื้อขายที่ดินเสร็จสิ้นทั้ง 3 ฝ่ายก็จะไม่มีความรู้สึกว่าเป็น “หนี้บุญคุณใคร” จึงไม่ใช่ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์เพราะต่างฝ่ายต่างตอบแทนด้วยผลประโยชน์จนอีกฝ่ายพอใจจึงทำให้ความสัมพันธ์ 3 ฝ่ายเป็นไปอย่างราบรื่น แม้ว่าแต่ละฝ่ายมีอะไรบางอย่างที่ต้องสูญเสีย ไม่ว่าจะเป็นการสูญเสียที่ดินของประชาชนเจ้าของที่ดินในการขายให้นักธุรกิจ การสูญเสียเงินของนักธุรกิจในการซื้อที่ดินของประชาชนเจ้าของที่ดิน การสูญเสียแรงงานของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านในการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินระหว่างนักธุรกิจกับประชาชนเจ้าของที่ดิน อย่างไรก็ตามทุกๆ ฝ่ายต่างก็พอใจในผลประโยชน์ที่ได้รับจากสิ่งที่สูญเสียและไม่รู้สึกว่าได้ค้ำใคร จึงทำให้ความสัมพันธ์ 3 ฝ่ายนี้เป็นความสัมพันธ์แบบ “การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์”

5.6 ลักษณะการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน

5.6.1 ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นอาชีพเสริม กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ยึดการเป็นนายหน้าธุรกิจที่ดินเป็นอาชีพเสริมนั้นมีความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษในการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดิน กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นอาชีพเสริมได้สวมบทบาทการเป็นนายหน้าซื้อ

ขายที่ดินตลอดเวลาที่ว่างจากอาชีพหลักหรือทั้งอาชีพหลักไว้ชั่วคราวและมีการติดต่อกับนักธุรกิจที่สามารถซื้อที่ดินได้อย่างสม่ำเสมอ ด้วยที่รู้จักกันเป็นอย่างดีและสามารถไปหานักธุรกิจที่บ้านได้ กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นอาชีพเสริมไม่ได้รอให้นักธุรกิจมาหาเสมอไป แต่ได้เป็นฝ่ายไปหานักธุรกิจที่บ้านเองบ่อยครั้ง สิ่งที่เห็นเด่นชัดในการยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นอาชีพเสริม ก็คือ เมื่อประชาชนต้องการขายที่ดิน กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นอาชีพเสริมสามารถขายที่ดินให้ได้ ซึ่งอาจพาประชาชนที่ต้องการขายที่ดินไปหานักธุรกิจหรือกำนัน ผู้ใหญ่บ้านไปติดต่อกับนักธุรกิจโดยที่ประชาชนที่ต้องการขายที่ดินไม่ต้องเกี่ยวข้องกับคนอื่นบ้างครั้งกำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นอาชีพเสริมได้รับซื้อที่ดินนั้นไว้เองเพื่อรอเก็งกำไรจากนักธุรกิจ

5.6.2 ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นการหารายได้พิเศษ กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นการหารายได้พิเศษรวม บทบาทการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินก็ต่อเมื่อมีนักธุรกิจติดต่อให้ซื้อที่ดินให้เท่านั้น กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นการหารายได้พิเศษเพียงแต่รอให้นักธุรกิจเป็นฝ่ายมาติดต่อกับเขาและรู้จักนักธุรกิจไม่มากนัก

5.7 รูปแบบการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน

5.7.1 แบบที่ 1 การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ในฐานะตัวแทนของนักธุรกิจ การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ในลักษณะที่ว่า นักธุรกิจได้มาติดต่อขอให้กำนัน ผู้ใหญ่บ้านช่วยซื้อที่ดินให้ จากนั้นกำนัน ผู้ใหญ่บ้านก็สวมบทบาทเป็นนายหน้าซื้อที่ดินที่ได้จัดการพานักธุรกิจไปพบกับประชาชนที่เป็นเจ้าของที่ดินในตำบลหมู่บ้านที่นักธุรกิจอยากได้และติดต่อซื้อขายที่ดินกัน หรือ กำนัน ผู้ใหญ่บ้านจัดการขอซื้อที่ดินของประชาชนเจ้าของที่ดินในตำบลหมู่บ้าน ซึ่งนักธุรกิจไม่จำเป็นต้องพบกับประชาชนเจ้าของที่ดินในตำบลหมู่บ้าน ทุกๆ อย่าง กำนัน ผู้ใหญ่บ้านจัดการแทนนักธุรกิจเริ่มตั้งแต่บอกกล่าวเพื่อขอซื้อที่ดินจากประชาชนเจ้าของที่ดินในตำบลหมู่บ้านและได้ทำการตกลงซื้อขายที่ได้ต่อรองราคาจนทั้งนักธุรกิจและประชาชนเจ้าของที่ดินพอใจในราคาที่ซื้อขายกันได้ รวมทั้งการจัดการให้การซื้อขายที่ดินสมบูรณ์ตามกฎหมายซึ่งนักธุรกิจเป็นผู้ที่ออกค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน

5.7.2 แบบที่ 2 การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านในฐานะตัวแทนของประชาชนเจ้าของที่ดินในตำบลหมู่บ้าน การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านใน

ลักษณะที่ว่ามี ประชาชนเจ้าของที่ดินที่ต้องการขายที่ดินเป็นฝ่ายที่ติดต่อยังงำนัน ผู้ใหญ่บ้านเพื่อ ให้ขายที่ดินให้กับตน จากนั้นงำนัน ผู้ใหญ่บ้านก็พาประชาชนที่ต้องการขายที่ดินไปหานักธุรกิจแล้ว ทั้งฝ่ายนักธุรกิจและประชาชนที่ต้องการขายที่ดินจึงตกลงซื้อขายที่ดินในราคาที่ทั้ง 2 ฝ่ายพอใจ ซึ่งนัก ธุรกิจออกค่าโอนในการซื้อขายที่ดิน บางครั้งงำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้ทำหน้าที่แทนประชาชนที่ต้องการ ขายที่ดินโดยตรง กล่าวคือ งำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้ติดต่อกับนักธุรกิจและตกลงซื้อขายที่ดินในราคาที่ ประชาชนที่ต้องการขายที่ดินพอใจ ประชาชนที่ต้องการขายที่ดินเพียงรับเงินและเซ็นชื่อเพื่อโอนที่ ดินซึ่งนักธุรกิจเป็นผู้ออกค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน เพียงเท่านี้การซื้อขายที่ดินก็สมบูรณ์ตามกฎหมาย

5.7.3 แบบที่ 3 การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของงำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่เป็นตัวแทนของตัวเอง การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของงำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ในลักษณะที่ว่ามี งำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้ทำ การซื้อที่ดินจากประชาชนในตำบลหมู่บ้านที่เป็นเจ้าของที่ดินไว้เอง ซึ่งการซื้อขายที่ดินมีการโอน กรรมสิทธิ์และซื้อขายที่ดินที่ถูกต้องตามกฎหมายอย่างสมบูรณ์ งำนัน ผู้ใหญ่บ้านมีชื่อในฐานะเจ้าของ ที่ดินที่ถูกต้องตามกฎหมายและเก็บที่ดินไว้เพื่อเก็งกำไรจากการขายให้นักธุรกิจที่มาติดต่อขอซื้อที่ดิน การเป็นนายหน้าธุรกิจที่ดินในลักษณะนี้งำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้กำไรอย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย ด้วยที่ สามารถกำหนดราคาและต่อรองราคาตามที่ตนต้องการอย่างเต็มที่

5.7.4 แบบที่ 4 การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของงำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่เป็นตัวแทนผสม ระหว่างตนเอง กับประชาชนเจ้าของที่ดินหรือนักธุรกิจ กล่าวคือ งำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้เป็นนายหน้าซื้อ ที่ดินให้นักธุรกิจหรือเป็นนายหน้าขายที่ดินให้ประชาชนเจ้าของที่ดินนั้น ได้อาศัยการเป็นนายหน้าหาผล ประโยชน์เพิ่มจากที่ได้รับผลประโยชน์จากนักธุรกิจหรือประชาชนเจ้าของที่ดิน ด้วยการบอกราคา เพิ่มขึ้นจากราคาที่ประชาชนเจ้าของที่ดินต้องการซึ่ง อาจบอกกล่าวกับประชาชนเจ้าของที่ดินไว้ก่อน หรือไม่ได้บอกกล่าวก็แล้วแต่ ดังนั้นงำนัน ผู้ใหญ่บ้านได้รับผลประโยชน์จากการบอกราคาที่เพิ่มขึ้น และบางครั้งอาจได้เปอร์เซ็นต์ของราคาที่ดินที่ซื้อขายประมาณ 2-5 เปอร์เซ็นต์จากนักธุรกิจหรือ ประชาชนเจ้าของที่ดินอีกด้วย

5.8 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของ งำนัน ผู้ใหญ่บ้าน

5.8.1 การให้ราคาที่ดี การให้ราคาที่ดินในราคาที่สูงนั้น เป็นปัจจัยช่วยให้การเป็นนาย หน้าซื้อขายที่ดินของงำนัน ผู้ใหญ่บ้านประสบความสำเร็จ กล่าวคือ การให้ราคาที่ไม่สูงพอ บางครั้ง ประชาชนเจ้าของที่ดินก็ไม่ขายที่ดิน ด้วยที่มีความหวงแหนที่ดินที่ใช้เป็นที่ทำกินมานานและต้องการ

ได้ผลประโยชน์ที่คุ้มค่าจากการสูญเสียที่ดิน นอกจากนี้แม้การดำรงตำแหน่งกำนัน ผู้ใหญ่บ้านทำให้กำนัน ผู้ใหญ่บ้านสามารถติดต่อขอซื้อที่ดินจากประชาชนในตำบลหมู่บ้านได้ง่ายกว่านายหน้าคนอื่น ๆ แต่ถ้ามีนายหน้าคนอื่น ๆ ให้ราคาที่สูงกว่าราคาที่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่เป็นนายหน้า ประชาชนเจ้าของที่ดินบางส่วนขายให้กับผู้ที่ให้ราคาสูงกว่า อย่างไรก็ตามถ้าทั้ง 2 ฝ่ายให้ราคาเท่ากัน ชาวบ้านส่วนใหญ่ขายที่ดินให้กับกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน จะเห็นได้ว่าการให้ราคาที่ดินในราคาที่ดินนั้นเป็นอีกปัจจัยที่ทำให้กำนัน ผู้ใหญ่บ้านประสบความสำเร็จในการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดิน

5.8.2 การติดต่อก่อน ประชาชนเจ้าของที่ดินบางส่วนมีความคิดที่ว่า ใครที่มาติดต่อขอซื้อที่ดินก่อนก็ขายที่ดินให้ผู้นั้น ไม่ว่าผู้นั้นดำรงตำแหน่งกำนัน ผู้ใหญ่บ้านหรือไม่ก็ตาม ด้วยที่ประชาชนเจ้าของที่ดินมีความเกรงใจต่อบุคคลที่ตนเองได้รู้จัก ยิ่งถ้าเป็นคนในตำบลหมู่บ้านเดียวกันแล้วก็ยิ่งเกรงใจมากขึ้น ด้วยเหตุนี้บางครั้งกำนัน ผู้ใหญ่บ้านติดต่อขอซื้อที่ดินช้ากว่านายหน้าซื้อขายที่ดินคนอื่น ๆ จึงไม่ประสบความสำเร็จ ดังนั้นการติดต่อขอซื้อที่ดินกับประชาชนเจ้าของที่ดินก่อนนายหน้าคนอื่น ๆ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านประสบความสำเร็จ

5.8.3 ความต้องการขายที่ดินของประชาชนเจ้าของที่ดินอย่างมาก เป็นปัจจัยที่ช่วยให้การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านประสบความสำเร็จ โดยทำให้การติดต่อขอซื้อที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นไปได้ง่าย การต่อรองมีไม่มากนักเพราะประชาชนเจ้าของที่ดินมีความต้องการเงินจากการขายที่ดินอย่างมาก ในบางครั้งประชาชนเจ้าของที่ดินเป็นฝ่ายมาขอให้กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นนายหน้าขายที่ดินให้กับตนเอง ที่บางครั้งประชาชนเจ้าของที่ดินให้เปอร์เซ็นต์ของราคาที่ดินที่ขายประมาณ 2-5 เปอร์เซ็นต์ แก่กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่เป็นนายหน้าขายที่ดินให้ตนเอง

5.8.4 การยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านเป็นอาชีพเสริม โดยทั่วไปนอกจากการดำรงตำแหน่งกำนัน ผู้ใหญ่บ้านแล้วกำนัน ผู้ใหญ่บ้านทุกๆ คนมีอาชีพหลักของตนเองซึ่งแตกต่างกันตามแต่ละวิถีชีวิตของแต่ละบุคคล เช่น ทำนา ทำสวนมะม่วง รับเหมาก่อสร้าง ค้าขาย เป็นต้น ดังนั้นกำนัน ผู้ใหญ่บ้านบางคนได้ยึดการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นอาชีพเสริม ซึ่งกำนัน ผู้ใหญ่บ้านเหล่านี้ได้เป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินตลอดเวลาที่ว่างจากอาชีพหลักหรือทั้งอาชีพหลักไว้ชั่วคราวได้ กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเหล่านี้จึงมีความรู้ความชำนาญในการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินและไม่ต้องรอนักธุรกิจมาหาเท่านั้น แต่สามารถไปหานักธุรกิจได้ จึงทำให้กำนัน ผู้ใหญ่บ้านเหล่านี้ประสบความสำเร็จในการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินมากกว่ากำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ถือว่าการเป็นนายหน้าธุรกิจที่

ดินเป็นเพียงการหารายได้พิเศษ ที่มีความรู้ความชำนาญน้อยในการเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดิน ด้วยที่
การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินของกำนัน ผู้ใหญ่บ้านเหล่านี้ขึ้นกับว่ามีนักธุรกิจมาหาและติดต่อขอให้
เป็นนายหน้าซื้อที่ดินหรือไม่ ซึ่งถ้าไม่มีนักธุรกิจมาติดต่อก็ไม่สนใจที่จะติดต่อกับนักธุรกิจ

5.9 ประเภทของที่ดินที่ซื้อขาย

5.9.1 การซื้อขายที่ดินที่มีหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ที่ดิน สำหรับหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์
ที่ดินได้แก่ โฉนดที่ดิน น.ส.3 และน.ส.3 ก. ดังนั้นการซื้อขายที่ดินที่มีหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ที่ดิน
จะต้องมีการโอนกรรมสิทธิ์ โดยต้องทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ ถ้าการ
โอนกรรมสิทธิ์นั้นไม่ได้ทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ การโอนนั้นย่อมเป็น
โมฆะ ตามประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ. 2497 มาตรา 4 ทวิและตามประมวลกฎหมายแพ่งและ
พาณิชย์ มาตรา 456

5.9.2 การซื้อขายที่ดินที่ไม่มีหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือที่ดินมือเปล่า สำหรับการ
ซื้อขายที่ดินที่ไม่มีหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ที่ดินเป็นการซื้อขายที่ดินที่เกิดขึ้นในวงจำกัดเฉพาะระหว่าง
ประชาชนในตำบลหมู่บ้านเดียวกันหรือใกล้เคียงและระหว่างนักธุรกิจที่ดินท้องถิ่นกับประชาชนเจ้า
ของที่ดินในตำบลหมู่บ้าน ซึ่งสามารถพิจารณาได้ 2 กรณี

กรณีที่ 1 การซื้อขายระหว่างประชาชนในตำบลหมู่บ้านเดียวกันหรือใกล้เคียงเป็นการซื้อ
ขายที่ดินโดยอาศัยความไว้เนื้อเชื่อใจระหว่างกันอย่างมากและเป็นการซื้อขายแบบสัญญาปากเปล่าคือ
ไม่ได้ทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ เพียงแต่ผู้ซื้อได้จ่ายเงินให้ผู้ขายแล้วผู้ขาย
จึงส่งมอบสิทธิการครอบครองที่ดินให้กับผู้ซื้อเท่านั้น

กรณีที่ 2 การซื้อขายระหว่างประชาชนในตำบลหมู่บ้านกับนักธุรกิจท้องถิ่นเป็นการซื้อ
ขายที่ดินที่อาศัยความไว้เนื้อเชื่อใจและเป็นการซื้อขายแบบสัญญาปากเปล่า แต่ได้มีการใช้ “การมัดจำ”
ซึ่ง “การมัดจำ” คือการซื้อขายที่ดินที่ประชาชนเจ้าของที่ดินจะได้เงินไม่ครบตามราคาที่ไต่ตั้งไว้จนกว่า
ที่ดินที่ซื้อขายจะได้หนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ เมื่อนั้นนักธุรกิจท้องถิ่นก็จะให้เงินที่เหลือจนครบ
อย่างไรก็ตามการใช้การมัดจำนั้นไม่เพียงพอที่ทำให้นักธุรกิจท้องถิ่นมั่นใจว่าไม่ถูกโกงและไม่ถูก
หลอกลวง ดังนั้นนักธุรกิจท้องถิ่นจึงไต่อาศัยกำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่เป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินเป็นผู้
ประกันความเสี่ยงในการซื้อที่ดินมือเปล่าให้กับตนเอง

แม้ตามประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ. 2497 มาตรา 4 ทวิ ที่ได้บัญญัติพอสรุปได้ว่า “การ
โอนกรรมสิทธิ์หรือสิทธิครอบครองในที่ดินซึ่งมีโฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์

ต้องทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่” และตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 456 ที่ได้บัญญัติพอสรุปได้ว่า “การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ถ้ามิได้ทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ไว้ ท่านว่าเป็นโมฆะ” จะเห็นได้ว่าข้อกำหนดดังกล่าวได้บังคับทั้งที่ดินที่มีโฉนด หนังสือรับรองการทำประโยชน์และที่ดินที่ไม่มีหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์หรือที่ดินมือเปล่า แต่อย่างไรก็ตามการซื้อขายที่ดินที่ไม่มีหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์หรือที่ดินมือเปล่ามีช่องโหว่ของประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์โดย มาตรา 1378 ที่ได้บัญญัติพอสรุปได้ว่า “การโอนไปซึ่งการครอบครองยอมทำได้โดยการส่งมอบทรัพย์สินที่ครอบครอง” จึงเห็นได้ว่ามาตรา 1378 เป็นช่องโหว่ที่เปิดโอกาสให้มีการฝ่าฝืนมาตรา 456 ได้ เพราะการโอนอสังหาริมทรัพย์โดยมิได้ทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ซึ่งเป็นโมฆะตามมาตรา 456 นั้น เมื่อมีการส่งมอบทรัพย์สินที่ครอบครองให้แก่กันแล้วก็สมบูรณ์โดยการส่งมอบตามมาตรา 1378 ซึ่งมีคำพิพากษาศาลฎีกาตัดสินชี้ขาดไว้เป็นอันมาก⁵⁶

5.10 สาเหตุที่ประชาชนเจ้าของที่ดินในตำบลหมู่บ้านขายที่ดิน

การขายที่ดินของประชาชนในชุมชนนั้น มีหลายๆ สาเหตุประกอบกันและสามารถแยกพิจารณาได้ดังต่อไปนี้ คือ

5.10.1 หนี้สินทางการเกษตร เป็นสาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ประชาชนในตำบลหมู่บ้านขายที่ดิน เพราะ ด้วยที่นับแต่ประเทศไทยได้ใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจ ฉบับที่ 1 เป็นต้นมา นโยบายการพัฒนาที่กระทบถึงการเกษตรกรรม คือ การนำเอาตลาดพืชผลการเกษตรไปสู่หมู่บ้าน เช่น ตัดถนน และการสร้างโครงสร้างพื้นฐานทั้งหลาย ในขณะที่เดียวกันก็พยายามผลักดันให้เกษตรกรหันมาผลิตเพื่อขายในตลาดอย่างกว้างขวาง โดยที่พืชผลการเกษตรที่ผลิตเพื่อขายเหล่านี้ ไม่มีการอุดหนุนในพระองค์รับ ส่วนใหญ่แล้วก็ถูกส่งออกเป็นสินค้าปฐมภูมิไปสู่ตลาดโลก ในขณะที่ประเทศค่อยพัฒนาอื่นๆ ต่างพากันแข่งขันผลิตสินค้าการเกษตรประเภทเดียวกันออกสู่ตลาด ราคาของสินค้าเหล่านี้จึงขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศในโลก ในบางปีอาจมีราคาดี ในบางปีเมื่อมีสินค้าล้นตลาดก็ราคาลด การขึ้นลงของราคาในตลาดโลกเช่นนี้เกษตรกรต้องผู้แบกรับภาระโดยตรง รวมทั้งการเอารัดเอาเปรียบและกดขี่ราคาพืชผลทางการเกษตรให้ต่ำของพ่อค้าเพราะไม่มีกลไกอย่างใดที่จะเฉลี่ยความตกต่ำของราคาไปสู่พ่อค้าทุกระดับและอุตสาหกรรม ร่วมรับภาระด้วยอย่างเป็นธรรม นอกจากนี้บริการที่รัฐมอบให้แก่เกษตรกรตลอดสมัยแห่งการพัฒนาที่ผ่านมา ยังเน้นหนักและชักจูงให้เกษตรกร

⁵⁶ สมจิตร ทองประดับ, ประมวลกฎหมายที่ดิน, (กรุงเทพฯ : นิติบรรณการ, 2526), หน้า 40-42.

กรไทยหันไปสู่การผลิตเพื่อตลาดทั้งโดยตรงและโดยปริยายอีกด้วย⁵⁷ การใช้ปุ๋ยเคมีเพื่อบำรุงดิน การใช้ยาปราบศัตรูพืช ยากำจัดวัชพืช เมล็ดพันธุ์พืชที่ดี การชลประทาน เป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นให้กับประชาชน จากข้างต้นจะเห็นว่าเกษตรกรมีต้นทุนการผลิตสูง ผลิตไม่แน่นอนและราคาพืชผลทางการเกษตรที่ไม่แน่นอนที่ส่วนใหญ่ราคาตกต่ำ เป็นเหตุให้ประชาชนที่เป็นเกษตรกรประสบกับความยากลำบาก ในการประกอบอาชีพจึงจำเป็นต้องกู้เงินเพื่อเป็นทุนในการทำการเกษตรกรรมต่อไปจากสถาบันทางการเงินของรัฐ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ หรือ สถาบันการเงินนอกระบบ เมื่อกู้เงินมาทำการเกษตรกรรมแต่ก็ยังเจอปัญหาเหมือนเดิมคือ ต้นทุนสูง ผลิตไม่แน่นอน ราคาก็ตกต่ำไม่แน่นอนเป็นผลให้ประชาชนที่เป็นเกษตรกรตกอยู่ในภาวะที่เป็นหนี้สินและไร้ความสามารถที่จะชำระหนี้เพราะไม่มีรายได้มากพอที่จะชำระดอกเบี้ยที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ อันเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ประชาชนในตำบลหมู่บ้านต้องขายที่ดินเพราะถ้าไม่ขายที่ดิน ที่ดินก็ต้องถูกยึดโดยสถาบันการเงินต่างๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ เป็นต้น และการขายที่ดินทำให้มีเงินมาชำระหนี้สินให้หมดสิ้นไปแล้วยังเหลือใช้ในด้านต่างๆ อีกด้วย

5.10.2 วัฒนธรรมบริโภคนิยม เป็นสิ่งที่เข้ามาพร้อมกับการติดต่อสื่อสารระหว่างรัฐกับรัฐ ประเทศไทยได้รับสิ่งต่างๆ จากการติดต่อนี้ ไม่ว่าจะเป็น ค่านิยม วัฒนธรรม เทคโนโลยี วัตถุดิบ เป็นต้น แต่การรับนี้ ประเทศไทยรับมาแต่เปลือกนอก อันได้แก่ วัตถุนิยม วัฒนธรรมบริโภคนิยม หรือการแข่งขัน เอารัดเอาเปรียบมากกว่าวัฒนธรรมการผลิต สิ่งเหล่านี้ได้แพร่กระจายอยู่ในชุมชนเมืองก่อน จากนั้นได้ขยายไปสู่ชุมชนชนบท โดยเฉพาะอย่างยิ่งกระแสโลกาภิวัตน์ การติดต่อสื่อสารที่โยงใยไปได้ทั่วทั้งโลก ดังนั้นชุมชนชนบทของไทยก็ได้รับวัฒนธรรมบริโภคนิยมโดยผ่านการสื่อสารคมนาคมแบบใหม่ต่างๆ และความต้องการที่ถูกวัฒนธรรมบริโภคนิยมสร้างขึ้น เช่น กางเกงยีนส์ โทรศัพท์ รถยนต์ จักรยานยนต์ ตู้เย็น ฯลฯ ผลจากการโฆษณาทำให้สินค้าหลายอย่างกลายเป็นเครื่องหมายของเกียรติยศแทนที่อาวุธและความประเพณีที่น่านับถือตามประเพณี กลายเป็นว่าสินค้าที่ถูกโฆษณาอย่างมากมายจึงเข้ามาเป็นค่านิยมของชุมชนแทนที่ ในชุมชนชนบทก็ต้องพยายามแสวงหาวัตถุที่เป็นค่านิยมใหม่ของชุมชน จึงทำให้ประชาชนในชุมชนชนบทยังถูกบีบคั้นให้หาเงินมาครอบครองสินค้าเหล่านี้มากขึ้นอีก หากไม่สามารถหาเงินจากการผลิตเพื่อตลาดได้ ก็ต้องใช้ระบบเงินผ่อนหรือการกู้เงินซึ่งนำไปสู่การจำนองที่ดินและขายที่ดินในที่สุด เพราะเมื่อจำนองที่ดินได้เงินไปซื้อหาวัตถุหรือสินค้ามาครอบครอง แต่ไม่มีเงินไปชำระดอกเบี้ยและเงินต้น ก็จะทำให้ที่ดินจะถูกยึด

⁵⁷ เสรี พงศ์พิศ, บรรณาธิการ, ทิศทางหมู่บ้านไทย, (กรุงเทพฯ : หมู่บ้าน, 2531), หน้า

ก็ทำให้ประชาชนจำเป็นต้องขายที่ดินดีกว่าปล่อยให้ยืดยาว เนื่องจากการขายที่ดินยังทำให้มีเงินใช้ปลดเปลื้องหนี้สินแล้วยังเหลือเงินสำหรับแสวงหาวัตถุหรือสินค้าตามวัฒนธรรมบริโภคนิยมมาครอบครองได้อีก อย่างไรก็ตามบางครั้งประชาชนในชุมชนชนบทก็ขายที่ดินเพื่อให้ได้เงินที่ใช้แสวงหาวัตถุหรือสินค้าที่เป็นค่านิยมใหม่ของชุมชนมาครอบครอง

5.10.3 ครอบครัว เรื่องภายในครอบครัวก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ประชาชนในชุมชนต้องขายที่ดินเนื่องจากลักษณะครอบครัวในชนบทเป็นหน่วยเล็กที่สุดของหน่วยการปกครองที่มีความเก่าแก่ที่สุด มีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของประชาชนในชุมชนมากที่สุด คือ ครอบครัวมีลักษณะการรวมกลุ่มแบบปฐมนิเทศที่สมาชิกแต่ละคนในครอบครัวมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน ครอบครัวเป็นผู้ให้กำเนิดเลี้ยงดูให้การอบรมหล่อหลอมเกลาแก่สมาชิกของครอบครัว เพื่อให้เป็นสมาชิกที่สมบูรณ์มีชีวิตที่อยู่รอดในสังคมต่อไป ครอบครัวเป็นที่รวมความสัมพันธ์ระหว่างสามีภรรยา พ่อแม่กับลูกและญาติทั้งสองฝ่ายเข้าไว้ด้วยกัน ก่อให้เกิดความผูกพันระหว่างเด็กกับผู้ใหญ่ออย่างแนบแน่น ทุกชีวิตในครอบครัวจะได้รับการตอบสนองความต้องการขั้นมูลฐานที่สำคัญๆ จากครอบครัวทั้งสิ้น โดยเฉพาะในโลกของชนบทนั้นถือว่าได้ว่า ครอบครัวเป็นจุดศูนย์กลางซึ่งเป็นจุดกำเนิดและจุดสิ้นสุดของความสัมพันธ์ทั้งหลายที่ประกอบขึ้นมาเป็นสังคมชนบท ไม่ว่าจะเป็นครอบครัวเดี่ยวหรือครอบครัวขยายจะเห็นได้ว่าที่ชุมชนชนบทมีโครงสร้างครอบครัวที่เข้มแข็ง ดังนั้นเรื่องภายในครอบครัวจึงทำให้ประชาชนในชุมชนต้องขายที่ดิน ไม่ว่าจะเป็นการขายที่ดินเพื่อนำเงินที่ได้มาแบ่งกันในหมู่ญาติพี่น้องที่เป็นการหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง บางครั้งการขายที่ดินเนื่องจากสมาชิกในครอบครัวไม่มีใครทำการเกษตรกรรมในที่ดินนั้นๆอีกต่อไป บางครั้งขายที่ดินเพราะต้องการเงินไปใช้ในงานประเพณีบางอย่างของครอบครัว ไม่ว่าจะเป็นงานบวช งานแต่งงาน เป็นต้น

5.10.4 ทฤษฎีโดมิโน (Domino Theory) หมายถึง การที่มีประชาชนในชุมชนได้ขายที่ดินเพียงคนหรือสองคน ก็จะทำให้ประชาชนในชุมชนคนอื่นขายที่ดินตามด้วย เช่นเดียวกับตัวโดมิโนที่ล้มเพียงตัวเดียวก็ทำให้ตัวอื่นล้มตามด้วย การที่ประชาชนในชุมชนได้เป็นไปตามทฤษฎีโดมิโนนั้นเป็นลักษณะหนึ่งของชุมชนชนบท เพราะว่า ใครทำอะไรในชุมชน คนทั้งชุมชนก็รู้หมด จึงทำให้รู้ว่าการที่ขายที่ดินได้ผลประโยชน์อะไรบ้างก็อยากจะไต่บ้างและบางครั้งมีความจำเป็นต้องขายที่ดินเพราะที่ดินบริเวณใกล้เคียงขายกันหมดหรือบางครั้งที่ดินอยู่ตรงกลางขณะที่ดินรอบๆ คนอื่นขายกันหมด ก็เลยจำเป็นต้องขาย การอยู่รวมกันเป็นชุมชน มีผลว่าคนจำนวนมากทำอะไรก็ทำให้คนอื่นทำตามด้วย

5.10.5 สุขภาพของสมาชิกในครอบครัว ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสุขภาพอนามัยของสมาชิกในครอบครัวเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ประชาชนในชุมชนต้องขายที่ดิน เพราะการเจ็บป่วยที่เรื้อรังและบันทึกความแข็งแรงของสมาชิกในครอบครัว ได้ทำให้ครอบครัวต้องมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น แต่ผลผลิตที่ได้ก็ไม่ได้มากขึ้นแถมราคายังตกต่ำ แม้จะมีการรับจ้างทำงานมากขึ้น ก็ไม่มีรายได้ที่เพียงพอกับค่ารักษาพยาบาล ด้วยที่แค่รายจ่ายที่ต้องจ่ายประจำก็แทบจะไม่พอใช้ ดังนั้นเมื่อเกิดปัญหาสุขภาพของสมาชิกในครอบครัว ความจำเป็นที่จะต้องหาค่ารักษาพยาบาลและการขายที่ดินนั้นเป็นวิธีหนึ่งเพื่อให้ได้ค่ารักษาพยาบาลของสมาชิกในครอบครัว

5.10.6 ลักษณะกายภาพของที่ดิน ที่ดินที่มีอยู่ไม่เหมาะสมกับการทำเกษตรกรรมหรือทำการเกษตรกรรมแล้วได้ผลผลิตน้อย เป็นสาเหตุให้ประชาชนในชุมชนต้องขายที่ดิน เช่น ที่ดินที่การชลประทานไม่ดี ที่ดินขาดความอุดมสมบูรณ์ ที่ดินเป็นที่ลุ่มน้ำท่วมถึง เป็นที่นาที่ติดภูเขาอาศัยน้ำจากลำห้วย ที่ดินลักษณะเช่นนี้ทำการเกษตรได้ผลผลิตน้อยหรือผลผลิตมีคุณภาพไม่ดีที่ไม่คุ้มกับต้นทุนที่ได้ลงทุนลงแรงไป ทำให้ประชาชนเจ้าของที่ดินในชุมชนต้องขายที่ดิน ซึ่งบางรายก็นำไปซื้อที่ดินที่ดีกว่าเพื่อทำการเกษตรต่อไป ขณะที่บางรายก็นำไปใช้จ่ายอย่างอื่น นอกจากนี้บางกรณีประชาชนต้องการทำนาแต่ว่าที่ดินที่มีอยู่เป็นที่สวนก็ขายที่ดินที่เป็นที่สวนเพื่อนำเงินที่ได้จากการขายที่ดินนำไปซื้อที่ดินที่เป็นที่นา หรือ ประชาชนมีที่ดินเป็นที่นา แต่ต้องการทำสวนก็ขายที่ดินที่เป็นที่นาเพื่อนำเงินที่ได้จากการขายที่ดินนำไปซื้อที่ดินที่เป็นที่สวน

5.10.7 การศึกษา การให้การศึกษาแก่บุตรหลานนั้นได้เป็นสาเหตุหนึ่งของการขายที่ดินด้วยที่ในปัจจุบันระบบการศึกษาไทย ได้มีจุดบกพร่องคือ ขาดการให้ความสำคัญสนับสนุนการศึกษาในระดับที่สูงกว่าระดับประถมแถมคนยากจน โดยเฉพาะลูกหลานประชาชนในชนบทที่เมื่อก้าวผ่านการศึกษาภาคบังคับแล้วก็มีกบฏที่แค่การศึกษาในระดับประถม เพราะขาดเงินทุนในการเรียนต่อ ด้วยที่การเรียนต่อในระดับมัธยมหรือสูงกว่นั้น เงินเป็นปัจจัยสำคัญอย่างมาก เนื่องจากเมื่อเริ่มเข้าเรียนนั้นก็จะมีเรื่องที่จะต้องจ่าย ไม่ว่าจะเป็น ชุดนักเรียน ชุดพละ ค่าลงทะเบียน ค่าสมาคมผู้ปกครอง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ อีกมากมาย ไม่ว่าจะเป็นสถาบันการศึกษาของรัฐหรือเอกชน (ค่าใช้จ่ายในสถาบันการศึกษาของเอกชนมากกว่าค่าใช้จ่ายในสถาบันการศึกษาของรัฐ) เมื่อประชาชนในชุมชนชนบทต้องการเห็นบุตรหลานก้าวหน้ามีอนาคตที่สดใสจึงได้พยายามหาเงินส่งบุตรหลานเรียนต่อในระดับสูง แต่ผลผลิตทางการเกษตรไม่ใช่ว่าที่หวังหรือราคาตกต่ำ ก็เกิดความจำเป็นที่จำนองที่ดินหรือขายที่ดินอันเป็นหนทางที่สามารถทำได้ แม้บางครั้งจะเข้าทำนองที่ว่า “ขายนาส่งควายเรียน” ก็ตาม