

## “เจรจา เจรจา เจรจา” ทางออกของความขัดแย้งในประเทศไทยจริงหรือไม่

ศุภณัฐ เพิ่มพูนวิวัฒน์\*

ความขัดแย้งทางการเมืองระหว่างกลุ่ม “แนวร่วมประชาธิปไตยต่อต้านเผด็จการแห่งชาติ” (นปช.) หรือเป็นที่รู้จักกันดีในนามของคน “เสื้อแดง” กับรัฐบาลนายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ ได้เริ่มขึ้นตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2551 ต่อเนื่องมาจนถึงเดือนพฤษภาคม 2553 และยังไม่มีความโน้มที่จะหาทางออกกันได้อย่างไร ความขัดแย้งนี้ได้สร้างความแตกแยกให้กับคนในสังคมไทยอย่างไม่เคยปรากฏมาก่อน สิ่งที่น่าเป็นห่วงและกังวลมากขึ้นคือ ความขัดแย้งได้กลายเป็นความรุนแรงและมีการพัฒนากระดับของความรุนแรงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเห็นได้จากการมีผู้เสียชีวิตและได้รับบาดเจ็บจำนวนมาก สิ่งเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อตรงต่อการดำรงชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน และความมั่นคงทุกด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสถาบันหลักของชาติ

แม้ว่าคนส่วนใหญ่ในสังคมไทยจะส่งเสียงเรียกร้องให้ทั้งรัฐบาลและกลุ่มคนเสื้อแดงหันหน้ามาพูดคุยกันเพื่อยุติความขัดแย้งและความรุนแรงที่เกิดขึ้น แต่เสียงที่พูดออกมาว่าอย่างเช่น “อยากเห็นการเจรจา” “หันหน้ามาคุยกัน” โดยมุ่งหวังว่าทุกฝ่ายจะนำปัญหาที่แท้จริงมาสู่โต๊ะเจรจาในรอบที่ 3 และรอบต่อ ๆ ไป ก็ยังไม่มีท่าทีว่าจะเกิดขึ้นภายในเร็ววัน หรือเป็นเพราะว่าการเจรจา 2 ครั้งที่ผ่านมาไม่ใช่ทางออกของการแก้ปัญหาในขณะนี้ หรือเป็นเพราะการพบกัน 2 ครั้งที่ผ่านมาเมื่อวันที่ 28 และ 29 มีนาคม 2553 ไม่ได้เรียกว่าการเจรจาแต่เป็นการต่อรองเพื่อตอบสนองจุดยืนของตัวเองเท่านั้น หรือเป็นเพราะความรุนแรงและความเสียหายยังไม่มากพอที่ทุกฝ่ายจะหันหน้ามาเจรจาพูดคุยกัน และ หรือเป็นเพราะว่าเราเป็นเพียงประชาชนคนหนึ่งที่ไม่ได้มีส่วนได้ส่วนเสียกับความขัดแย้งที่เกิดขึ้นจึงไม่ควรเข้าไปเกี่ยวข้อง คำถามเหล่านี้ต้องการคำตอบ โดยเฉพาะคำตอบต่อคำถามที่ว่า “การเจรจาจะเป็นทางออกของความขัดแย้งในประเทศไทยได้จริงหรือไม่?”

คำถามและคำตอบเหล่านี้เป็นสิ่งที่ท้าทายกับคนในสังคมไทยทุกคนที่ต่างจับจ้องและเฝ้ามองดูสถานการณ์ความขัดแย้งและความรุนแรงกันอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะนักสันติวิธีที่พยายามเรียกร้องและต้องการพิสูจน์ว่าการพูดคุยกันเป็นวิธีการแก้ปัญหาที่ดีและยั่งยืนกว่าการใช้ความรุนแรง ซึ่งแนวคิดและวิธีการนั้นตรงข้ามกันอย่างสิ้นเชิง ดังนั้น เราในฐานะพลเมืองไทยคนหนึ่งคงต้องหันมาช่วยกันหาคำตอบเหล่านี้ และหากเห็นว่าการเจรจาใกล้เคียงเป็นหนทางหนึ่งที่ดีพลเมืองคนไทยจะมีส่วนร่วมในการผลักดันให้เกิดการพูดคุยกันอย่างไรได้บ้าง ทั้งนี้เพื่อนำความสันติสุขสถาพรให้กลับคืนสู่สังคมไทยต่อไป

\* ผู้อำนวยการสำนักส่งเสริมการเมืองภาคพลเมือง สถาบันพระปกเกล้า, พฤษภาคม พ.ศ. 2553

## ที่มาของการहनคืน เสียงปืนลั่น ระเบิดดัง มนต์ขลังของเดือนเมษายน

กลุ่ม “แนวร่วมประชาธิปไตยต่อต้านเผด็จการแห่งชาติ” (นปช.) หรือกลุ่มคนเสื้อแดง เป็นการเคลื่อนไหวทางการเมืองที่สนับสนุนอดีตนายก พ.ต.ท. ดร.ทักษิณ ชินวัตร และต่อต้านระบอบเผด็จการเริ่มขึ้นอย่างจริงจังหลังจากมีการรัฐประหารเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2549 ที่ผ่านมากลุ่มคนเสื้อแดงได้รวมตัวกันอย่างต่อเนื่องเพื่อขับไล่ พล.อ.สุรยุทธ์ จุลานนท์ นายกรัฐมนตรีที่ได้รับการแต่งตั้งจากคณะมนตรีความมั่นคงแห่งชาติ (คมช.) แต่เมื่อมีการเลือกตั้งใหม่โดยใช้รัฐธรรมนูญปี 2550 และพรรคพลังประชาชนได้รับเสียงข้างมากในการจัดตั้งรัฐบาล จึงทำให้กลุ่มคนเสื้อแดงแยกย้ายกันไปประยะหนึ่ง<sup>1</sup> ซึ่งในขณะนั้นมีนายสมักร สุนทรเวช นายกรัฐมนตรี เป็นหัวหน้าคณะรัฐบาลในการบริหารประเทศ

ไม่ว่ารัฐบาลพรรคไหนจะเข้ามาบริหารประเทศ ปรากฏการณ์ที่เห็นกันบ่อยครั้งในรอบเกือบ 10 ปีที่ผ่านมาคือการชุมนุมประท้วงเพื่อแสดงออกทางการเมือง ซึ่งมักจะเห็นกลุ่มคนเสื้อสีต่างๆ ออกมาคัดค้าน ไม่ว่าจะเป็นเสื้อเหลืองหรือเสื้อแดง เช่นเดียวกับรัฐบาลของนายสมักร สุนทรเวช ได้มีการรวมตัวกันของกลุ่มคนเสื้อเหลืองออกมาต่อต้านรัฐบาลนายสมักรอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เริ่มเข้าดำรงตำแหน่ง โดยเฉพาะประเด็นที่รัฐบาลของนายสมักรและพรรคร่วมรัฐบาลต้องการจะแก้ไขรัฐธรรมนูญปี 2550 การชุมนุมของคนเสื้อเหลืองเมื่อปี 2551 เพื่อขอให้นายสมักรลาออกในขณะนั้น ยังไม่มีทำที่ว่าจะยุติลง แต่ท้ายที่สุดนายสมักร สุนทรเวช ได้ถูกศาลรัฐธรรมนูญพิพากษาให้พ้นจากตำแหน่งนายกรัฐมนตรี เนื่องจากกระทำการเพื่อประสงค์จะแบ่งปันกำไรอันพึงได้แก่กิจการที่ทำนั้นในลักษณะที่เป็นหุ้นส่วน จึงเป็นการกระทำการอันต้องห้ามตามรัฐธรรมนูญ มาตรา 267 มีผลให้ความเป็นรัฐมนตรีของนายสมักร สุนทรเวช นายกรัฐมนตรีสิ้นสุดลงเฉพาะตัวตามรัฐธรรมนูญ มาตรา 182 วรรคหนึ่ง (7) และเมื่อศาลรัฐธรรมนูญวินิจฉัยว่า นายกรัฐมนตรีกระทำการอันต้องห้ามตามรัฐธรรมนูญมาตรา 267 เป็นเหตุให้ความเป็นรัฐมนตรีสิ้นสุดลงเฉพาะตัว เมื่อความเป็นรัฐมนตรีของนายกรัฐมนตรีสิ้นสุดลงตามรัฐธรรมนูญมาตรา 182 จึงเป็นเหตุให้คณะรัฐมนตรีทั้งคณะพ้นจากตำแหน่งตามรัฐธรรมนูญมาตรา 180 วรรคหนึ่ง (1)<sup>2</sup>

ต่อมาได้มีการจัดตั้งรัฐบาลใหม่โดยมีนายสมชาย วงศ์สวัสดิ์ ซึ่งมาจากพรรคพลังประชาชน เช่นเดียวกันมาเป็นนายกรัฐมนตรี แต่อยู่ในตำแหน่งได้ไม่นานก็ถูกศาลรัฐธรรมนูญพิพากษายุบพรรคพลังประชาชนเนื่องจากกระทำผิดกฎหมายเลือกตั้ง เป็นเหตุให้นายสมชาย วงศ์สวัสดิ์ ต้องพ้นจากตำแหน่งนายกรัฐมนตรีเช่นเดียวกับนายสมักร สุนทรเวช เมื่อเป็นเช่นนี้ จึงได้มีการเปลี่ยนชื่อนานาทางการเมืองใหม่ นำโดยพรรคประชาธิปัตย์ ปรีกษาหารีอกันกับพรรคการเมืองอื่น ๆ และลงมติให้นายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ เป็นนายกรัฐมนตรีคนต่อไป

<sup>1</sup> วิกีพีเดีย สารานุกรมเสรี, <http://th.wikipedia.org/wiki>

<sup>2</sup> มติชนราชวัน วันที่ 10 กันยายน พ.ศ. 2551 ปีที่ 31 ฉบับที่ 11141

ด้วยเหตุดังกล่าว คนเสื้อแดงซึ่งเป็นฝ่ายสนับสนุนพรรคพลังประชาชนและอดีตนายกทักษิณ ชินวัตร จึงเกิดความไม่พอใจและรู้สึกว่าไม่มีความเป็นประชาธิปไตย อ้างว่ารัฐบาลนายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ เป็นรัฐบาลสองมาตรฐานไม่มีความชอบธรรมในการบริหารประเทศและขอให้ยุบสภาหรือลาออก จึงได้รวมตัวกันชุมนุมประท้วงต่อต้านมาตั้งแต่ปี 2552 จนกระทั่งเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2552 ได้เกิดเหตุการณ์สังหารคนเสื้อแดง จนทำให้รัฐบาลต้องประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินที่มีความร้ายแรง และดำเนินการกับผู้ก่อความไม่สงบ ซึ่งดูเหมือนว่าทุกอย่างจะสงบแล้ว

แม้เหตุการณ์สังหารคนเสื้อแดงปี 2552 จะผ่านไปไม่ถึง 1 ปี ความขัดแย้งทางการเมืองก็ยังไม่สิ้นสุดแต่กลับครุ่รุนแรงขึ้นกับมาอีกครั้งพร้อมกับเสียงปืนและระเบิดที่รุนแรงมากกว่าเดิม โดยเฉพาะเมื่อวันที่ 10 และ 28 เมษายน 2553 ได้เกิดเหตุการณ์ปะทะกันระหว่างทหารที่ต้องการขอพื้นที่การชุมนุมคืนกับกลุ่มคนเสื้อแดงในเขตกรุงเทพมหานคร ทำให้มีคนที่บาดเจ็บ 966 คน เสียชีวิต 27 คน<sup>3</sup> ทั้งนี้มีข้อสังเกตว่า ขณะที่ได้มีการปะทะกันระหว่างฝ่ายรัฐบาลและคนเสื้อแดง ได้มีหลักฐานสำคัญทั้งภาพถ่ายและเทปบันทึกจากช่างภาพชาวไทยและต่างประเทศว่ามีกลุ่มกองกำลังติดอาวุธปืนสงครามกำลังยิงต่อสู้ ขวางระเบิดใส่เข้ากลุ่มทหารและยิงทำร้ายประชาชน ด้วยเหตุนี้ จึงเกิดเป็นข้อถกเถียงกันระหว่างฝ่ายรัฐบาลและกลุ่มคนเสื้อแดงว่าคนชุดดำที่ติดอาวุธเป็นฝ่ายไหน ซึ่งก็ยังไม่สามารถหาคำตอบได้โดยต่างฝ่ายต่างอ้างว่าไม่ใช่พวกของตัวเอง ประเด็นที่สำคัญขณะนี้คงไม่ใช่มาเถียงกันว่าใครเป็นคนยิงทหารและประชาชน แต่สิ่งที่น่าคิดคือความขัดแย้งได้กลายเป็นความรุนแรงอย่างสิ้นเชิงแล้ว และยังไม่มีความโน้มที่จะลงเอยกันอย่างไร ความเสียหายที่เกิดขึ้นนับว่าเป็นการสูญเสียครั้งยิ่งใหญ่ของประเทศไทยก็ว่าได้ เมื่อเปรียบเทียบกับความสูญเสียที่เกิดขึ้นจากการต่อสู้ทางการเมืองตั้งแต่ปี 2516 ดังตารางต่อไปนี้

ตารางเปรียบเทียบผู้เสียชีวิตและบาดเจ็บจากการต่อสู้ทางการเมืองระหว่างปี 2516 – 2553<sup>4</sup>

เหตุการณ์	บาดเจ็บ	เสียชีวิต	สูญหาย
14 ตุลาคม 2516	158	71	-
6 ตุลาคม 2519	145	38 (กว่า 500 ราย)	3,094
17-21 (พฤษภาทมิฬ)	1,000	52	69
เมษาเลือด 53 (เสื้อแดง)	966	27	-
เสื้อเหลือง (พค.-25ค.51)	500	10	-

<sup>3</sup> ราชการก๊วนข่าวเช้าวันหยุด ไทยทีวีสีช่อง 3 วันที่ 1 พฤษภาคม 2553

<sup>4</sup> เพิ่งอ้าง

อย่างไรก็ตาม สิ่งที่คนไทยทุกคนกำลังห่วงและไม่ต้องการให้เกิดขึ้นอีกในช่วงของ สงครามปี 2554 คือ การหวนคืนมาของเสียงปืนและระเบิดในสภาวะการณ์ที่เรียกว่า “สงครามต์ ท่ามกลางสงครามกลางเมือง”

**ทางออกไหนที่สังคมไทยต้องการ: การใช้ความรุนแรงชนิดตาต่อตาฟันต่อฟัน หรือ การใช้สันติวิธีเพื่อเจรจาไกล่เกลี่ย หรือการนิ่งเฉยปล่อยวาง**

หลายคนมีความเป็นห่วงและกังวลมากกับความขัดแย้งและความรุนแรงที่เกิดขึ้นเพราะว่า ได้มีการพัฒนายกระดับของความรุนแรงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มตั้งแต่การที่แต่ละฝ่ายมีความคิดเห็นหรือความต้องการที่ไม่ตรงกัน พัฒนามาเป็นการรวมตัวกัน ชุมนุมเรียกร้องความ ต้องการของตนเองเพื่อให้อีกฝ่ายปฏิบัติตาม โดยรูปแบบการเรียกร้องมีตั้งแต่การปราศรัย การให้ ข้อมูล รวมถึงการใช้วาจาพูดอย่างรุนแรงกับอีกฝ่ายหนึ่ง การปลุกกระดม และใช้อาวุธปืนสงคราม และระเบิด ซึ่งถือว่าเป็นความรุนแรงที่ร้ายแรง

คำถามที่น่าสนใจคือ “ความขัดแย้งที่เกิดขึ้นจะมีสิ่งที่ดี ๆ ได้บ้างหรือไม่” โดยเฉพาะ หากความขัดแย้งที่เกิดขึ้นนั้นเป็นความขัดแย้งที่สร้างสรรค์สามารถคลี่คลาย นำไปสู่ข้อยุติได้หรือ หากทางออกได้ร่วมกัน ดังนั้น ถ้าเราเห็นตรงกันว่าความขัดแย้งเป็นเรื่องธรรมดาที่เกิดขึ้นได้อยู่เป็นประจำแล้ว การที่เราจะห้ามไม่ให้ความขัดแย้งเกิดขึ้นเลยไม่ว่าที่ใดคงจะเป็นไปได้อย่างยากเพราะ การกระทำเช่นนั้นเป็นการขัดกับหลักของธรรมชาติของความขัดแย้งคือเกิดขึ้นได้อยู่ตลอดเวลา เป็นเรื่องธรรมดา ศ.นพ.วันชัย วัฒนศัพท์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการความขัดแย้งกล่าวว่า ความ ขัดแย้งอาจเกิดในครอบครัว ในชุมชน ในองค์กร ในประเทศของเรา หรือระหว่างประเทศ ไม่ใช่ เรื่องเลวร้าย หากความขัดแย้งนั้นสามารถคลี่คลายตัวเองและเปลี่ยนไปในทางสร้างสรรค์ นำไปสู่ ข้อยุติได้หรือหากทางออกได้ การที่คนเราคิดเห็นต่างกันเป็นเรื่องปกติธรรมดา ไม่จำเป็นต้องเป็น คัดรู้กัน เมื่อเราคิดเห็นต่างก็เกิดความแย้งได้ตลอดเวลา แต่เราจะมองความขัดแย้งให้เป็น วิกฤตหรือโอกาส เช่น “No Problem, No Progress” แปลว่า “ที่ใดไม่มีปัญหาที่นั่นไม่มี ความก้าวหน้า”<sup>5</sup>

Coser นักทฤษฎีความขัดแย้งกล่าวว่า ความขัดแย้งไม่ได้เป็นเรื่องผิดปกติของ ความสัมพันธ์ทางสังคม แต่บ่อยครั้งที่เป็นความจำเป็นที่จะประสานความสัมพันธ์ไว้ ถ้าไม่มีการ ระบายแสดงความไม่พอใจที่มีต่อกัน อาจจะออกแตกตายได้ และจะแสดงปฏิกิริยาถอนตัวออกจาก สังคม เมื่อมีการแก้ไขความรู้สึกที่รุนแรงหรือความไม่พึงพอใจ ความขัดแย้งก็กลายเป็นการ สร้างสรรค์ความสัมพันธ์<sup>6</sup>

<sup>5</sup> วันชัย วัฒนศัพท์, ความขัดแย้ง...หลักการและเครื่องมือแก้ปัญหา, โรงพิมพ์ศิริกัณฑ์ ออฟเซ็ท พิมพ์ครั้งที่ 1 หน้า 9

<sup>6</sup> Alnm C. Tidwell, Conflict Resolved? A Critical Assessment of Conflict Resolution. P. 78

ประเด็นคำถามที่น่าสนใจก็คือ เมื่อความขัดแย้งจำเป็นต้องเกิดขึ้นไม่ว่าจะด้วยเหตุแห่งธรรมชาติหรือเหตุใดก็ตาม แล้ว “เราจะมีวิธีการจัดการหรือแก้ปัญหากับความขัดแย้งนั้นได้อย่างไรบ้าง”

คงไม่มีใครปฏิเสธว่าวิธีการจัดการและแก้ปัญหาความขัดแย้งหรือข้อพิพาทที่ใช้กันอยู่เดิม ๆ มีได้ตั้งแต่การหลีกเลี่ยงปัญหาซึ่งผลลัพธ์คือปัญหาไม่ได้รับการแก้ไขและยังคงอยู่ การหารองหรือแบ่งครึ่ง ซึ่งทั้งสองฝ่ายก็ไม่ได้สิ่งที่ตัวเองต้องการทั้งหมด การยอมตามเป็นสิ่งที่สังคมไทยใช้กันมาก เป็นเพราะไม่ต้องการให้เกิดปัญหาแต่ก็ยังมียุติธรรมที่ค้างคาใจเพราะจำใจต้องยอมตามในสิ่งที่ไม่เห็นด้วย การประนีประนอมซึ่งในภาษาไทยฟังดูดี แต่ในความหมายของคนตะวันตกแปลว่าพบกัคนคนละครึ่งทาง ดังนั้น นักสันติวิธีบางคนจึงเปรียบเทียบการประนีประนอมเหมือนกับการบวกเลขคือ หนึ่งบวกหนึ่งเท่ากับครึ่งหนึ่ง เพราะมาพบกัคนเพียงครึ่งทางเท่านั้น ไม่ได้อย่างที่แต่ละฝ่ายต้องการ หรือแย่ที่สุดคือการใช้ความรุนแรงในการแก้ปัญหา แต่วิธีการที่เห็นกันอยู่บ่อย ๆ ก็คือ การฟ้องร้องต่อศาล เพื่อให้ผู้พิพากษาหรือผู้มีอำนาจเป็นผู้ตัดสินคดีความนั้น และดูเหมือนจะเป็นแนวทางเดียวที่ทุกฝ่ายรู้จักและใช้กันอยู่

อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมาปัญหาความขัดแย้งต่าง ๆ ในประเทศไม่ได้ลดน้อยลงเลย กลับกลายเป็นปัญหาอื่นเพิ่มขึ้น เช่น การมีคดีล้มศาลและคนล้มคุก เพราะแม้ว่าผู้พิพากษาที่หนึ่งพิจารณาคดีต่างพยายามที่จะพิจารณาคดีด้วยความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพเต็มที่แล้วก็ตาม แต่คดีที่ฟ้องร้องมายังศาลยังมีจำนวนมาก เป็นเหตุให้มีคดีค้างและรอการพิจารณาอยู่ในศาลจำนวนมาก ส่งผลให้การพิจารณาคดีต่าง ๆ เกิดความล่าช้าทั้งต่อคู่กรณีและผู้เกี่ยวข้อง สร้างความความไม่น่าเชื่อถือต่อกระบวนการยุติธรรมและผู้รับผิดชอบทุกฝ่าย อีกทั้งสูญเสียทั้งเวลาและงบประมาณแผ่นดินต่อหน่วยงานราชการโดยเฉพาะในหน่วยงานของกระบวนการยุติธรรม ซึ่งท้ายที่สุด ไม่เป็นไปตามเจตนารมณ์ของรัฐธรรมนูญที่ต้องการให้งานของกระบวนการยุติธรรมมีประสิทธิภาพและอำนวยความสะดวกแก่ประชาชนอย่างรวดเร็วและเท่าเทียมกัน

เมื่อสะท้อนถึงความขัดแย้งทางการเมืองระหว่างรัฐบาลและ นปช. ในช่วงเวลาไม่นานมานี้ เราคงเห็นกันได้อย่างชัดเจนว่า ทั้งสองฝ่ายต่างนำคดีความต่าง ๆ ขึ้นสู่ศาลเป็นรายวัน แม้ศาลจะคำพิพากษาคดีตัดสินแล้ว แต่ถ้าไม่ตรงกับความต้องการ ก็จะอุทธรณ์ต่อไป มีข้อสังเกตว่าแม้การประชุมประทั่งจะสิ้นสุดลงในวันข้างหน้า แต่เส้นทางของการต่อสู้ที่ได้มีการฟ้องร้องไปแล้วยังคงต้องดำเนินต่อไปวันแล้ววันเล่า

Simmel นักทฤษฎีความขัดแย้งกล่าวว่า ความขัดแย้งเกิดจากการรวมกลุ่มของมนุษย์ที่มีความแตกต่างกันทางด้านสังคม ความเป็นปัจเจกบุคคล ซึ่งมีความต้องการแตกต่างกัน ทำให้เกิดความไม่เข้าใจกัน ความขัดแย้งของมนุษย์เหมือนกับสังคมที่ประกอบไปด้วยความรัก และความเกลียดชัง ความสามัคคีและความแตกแยก มีทั้งความกลมกลืนและการเข้ากันไม่ได้<sup>7</sup>

Simmel ยังกล่าวว่าความขัดแย้งอาจยุติได้โดยทางใดทางหนึ่งใน 3 ทางนี้ คือ โดยชัยชนะของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง โดยการประนีประนอมกัน และโดยการเจรจาไกล่เกลี่ย แต่ไม่ได้หมายความว่า

<sup>7</sup> Simmel, Georg (1955) Conflict and the Web of Goup-Affiliations., New York: The Free Press.

ว่าความขัดแย้งทุกประเภทจะสามารถแก้ได้ด้วยสามวิธีนี้ เช่น ความขัดแย้งที่เกิดจากความรู้สึกที่รุนแรงเกลียดชัง ก็ไม่สามารถแก้ได้ด้วยการประนีประนอม เป็นต้น

เพื่อให้เห็นภาพจำลองและผลลัพธ์ของการจัดการความขัดแย้งทางการเมืองในสังคมไทย จึงขอให้ผู้อ่านได้ช่วยกันพิจารณาทางออกของความขัดแย้งทางการเมือง 3 รูปแบบ ดังนี้

**รูปแบบที่ 1 การใช้ระบบตอต่อตาฟันต่อฟัน** ในการจัดการความขัดแย้งกับกลุ่มที่ก่อความไม่สงบในสังคม โดยมีสมมุติฐานที่ว่ารัฐมีความชอบธรรมในการกำหนดนโยบาย และดำเนินการภายใต้กรอบอำนาจของกฎหมายที่กำหนดไว้ นอกจากนี้รัฐมีหน้าที่ดูแลและรักษาความปลอดภัยให้แก่ประชาชนเพราะประชาชนได้มอบอำนาจโดยผ่านการเลือกตั้งให้แล้ว และแนวคิดของรัฐที่ว่ารัฐเป็นผู้ทำดีที่สุดแล้วเพื่อชนส่วนใหญ่ในการบริหารและพัฒนาประเทศ ดังนั้น ชนส่วนน้อยต้องยอมเสียสละแก่ชนส่วนใหญ่จึงต้องจัดการอย่างจริงจัง ซึ่งถ้าเราพิจารณาถึงข้อดีและข้อเสียก็อาจมีได้ดังนี้

ข้อดีของการใช้นโยบายตอต่อตา ฟันต่อฟัน	ข้อเสียของการใช้นโยบายตอต่อตา ฟันต่อฟัน
1. กลุ่มผู้ชุมนุมประท้วงถูกสลาย นำพื้นที่เศรษฐกิจการค้ากลับคืนมา	1. ความรุนแรงขยายตัวเพิ่มมากขึ้นเป็นลำดับ เพราะจะไม่มีฝ่ายใดยอมแพ้ สุดท้ายคือแพ้ทั้งคู่
2. สังคมได้เรียนรู้และได้ประสบการณ์ว่าการใช้ความรุนแรงไม่นำมาซึ่งแก้ปัญหาที่แท้จริง	2. สภาพเศรษฐกิจ สังคม วิถีชีวิตและระบบการเมืองตกต่ำกว่าที่เป็นอยู่
3. ทุกสถาบันต้องทบทวนและหันมาดูแลตัวเองว่าเมื่อเกิดปัญหาแล้วทำไมแก้ไขไม่ได้และทำไมไม่ได้ได้รับการยอมรับ	3. นักท่องเที่ยวและการลงทุนจากต่างชาติไม่กล้าเข้ามาในประเทศไทย สภาพต่างๆ ตกต่ำมากขึ้น

เพื่อเป็นการยืนยันว่า การใช้กำลังไม่สามารถจัดการความขัดแย้งได้ นักทฤษฎีชาวออสเตรเลียชื่อ Burton กล่าวว่าความขัดแย้งของมนุษย์ จะมองเพียงแต่ความสัมพันธ์ทางด้านเศรษฐศาสตร์ไม่ได้ แต่จะต้องมองด้านจิตวิทยาและด้านสังคมไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งเชื่อว่าสามารถเปลี่ยนแปลงได้ เพราะการใช้กำลังในการจัดการความขัดแย้งไม่สามารถใช้ได้ตลอดไป การใช้กำลังหรือการบีบบังคับข่มขู่เพื่อให้ได้สิ่งที่ต้องการ ก็ยิ่งเพิ่มพูนความขัดแย้งมากขึ้น สิ่งเหล่านี้เป็นหลักของพฤติกรรมมนุษย์ที่ทำเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของตนเอง<sup>8</sup>

**รูปแบบที่ 2 การใช้ความสันติวิธีหรือการเจรจาไกล่เกลี่ย** ในการจัดการความขัดแย้ง เช่น การสานเสวนาหรือการเจรจาไกล่เกลี่ย ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองเป็นเรื่องที่สลับซับซ้อนและมักจะสร้างความลำบากใจให้แก่หน่วยงานและผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างมาก ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองที่เกิดขึ้นมักจะเกิดควบคู่ไปกับปัญหาอื่น ๆ ด้วย

ในปัจจุบัน พบว่ากลุ่มคนหรือหน่วยงานหนึ่งหน่วยงานใดเพียงลำพังไม่อาจจะแก้ไขปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองที่มีความสลับซับซ้อนได้ด้วยตัวเอง หรือแม้แต่จะใช้ความรุนแรง

<sup>8</sup> Alnm C. Tidwell, *Conflict Resolved? A Critical Assessment of Conflict Resolution*. P. 90

ปราบปรามก็ตาม แต่หากจะต้องนำกระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชนเข้ามาใช้ในการแก้ปัญหา โดยให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหของตนเอง เพราะจะเห็นได้ว่ามี นโยบายสาธารณะจำนวนมากที่ออกมาแล้วก่อให้เกิดปัญหา ความยุ่งยาก มีความสลับซับซ้อน ยากต่อการจัดการและควบคุม ตลอดจนไม่สามารถนำไปปฏิบัติได้ ซึ่งหลายต่อหลายครั้งพบว่า “ไม่มีทางออกหรือแนวทางแก้ไข” หรือมีก็เพียงแต่แนวทางแก้ไขชั่วคราวหรือไม่ครบถ้วน สมบูรณ์ เพราะโดยแท้จริงแล้วการที่ไม่นำกระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชนไปใช้ในการแก้ปัญหา เหล่านั้นนับว่าเป็นวิธีการแก้ปัญหาที่ไม่ยั่งยืนหรือไม่ นอกจากนี้ การนำวิธีการแก้ปัญหาเฉพาะ ทางด้านเทคนิคมาใช้เป็นมาตรการ “การตัดช่องว่างหรือตัดตอน” เพียงอย่างเดียวคงจะไม่เกิด ประโยชน์และไม่สามารถแก้ปัญหาได้ เพราะสิ่งสำคัญคือ จะทำอะไรให้เสี่ยง ความต้องการหรือ ความคิดเห็นของสาธารณชนหรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียได้รับการรับฟังอย่างแท้จริง

ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองเกิดจากความต้องการที่แตกต่างกัน มีทั้งคนที่ได้รับ ประโยชน์และเสียประโยชน์ ซึ่งจะมากหรือมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้นั้น นอกจากนี้ยังเชื่อมโยงกับความต้องการในด้านค่านิยม คุณค่า ความเชื่อ วิถีวัฒนธรรม ประเพณี หรือโลกทัศน์ ซึ่งจะเห็นว่าความต้องการและความรู้สึกเหล่านั้นเป็นผลกระทบที่อยู่ นอกเหนือไปจากประเด็นปัญหาที่มีการบัญญัติไว้ในกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ หรือข้อมูลด้านเทคนิค ที่มีอยู่ ซึ่งบางครั้งสังคมก็มีการละเลยกับประเด็นเหล่านี้เพราะคิดว่าเป็นเรื่องเล็กน้อยไม่สำคัญ เท่าไร แต่ความจริงเป็นปัญหาและทำให้สาธารณชนเกิดความไม่ลงรอยกันและแบ่งเป็นฝักเป็น ฝ่ายต่อสิ่งที่เกิดขึ้น

ปัจจุบัน มีการยอมรับกันมากขึ้นว่าถ้าจะแก้ไขปัญหาความขัดแย้งของสาธารณะ จะต้องให้ สาธารณชนเข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหเพิ่มขึ้น สิ่งที่เราควรต้องดำเนินการขณะนี้และต่อ ๆ ในอนาคต น่าจะต้องใช้วิธีการที่แตกต่างไปจากวิธีการที่เคยปฏิบัติมาในอดีตหรือไม่ โดยเริ่มตั้งแต่ การใช้คำพูดที่ทำให้ทุกคนรู้สึกว่าเป็นพวกหรือฝ่ายเดียวกัน เช่น ใช้คำพูดแทนทุกคนว่า “พวก เรา” โดยไม่ใช่คำว่า “ผมไม่เห็นด้วยกับคุณ” หรือ “พวกผมไม่เห็นด้วยกับพวกคุณ” น่าจะ ดีกว่าไหม เพราะวิธีการแบบนี้จะเกี่ยวข้องกับการเปิดโอกาสให้สาธารณชนเข้ามาช่วย ดำเนินการและริเริ่มการเปลี่ยนแปลง โดยนำการสื่อสารสองทางมาใช้เป็นกลไกให้เกิด กระบวนการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้กำหนดนโยบายและผู้ที่ได้รับผลกระทบจากนโยบายสาธารณะ

การสานเสวนา (Dialogue) เป็นกลไกอย่างหนึ่งของกระบวนการมีส่วนร่วมที่มีบทบาท สำคัญต่อการแก้ปัญหาคความขัดแย้ง การสานเสวนานี้จะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดการเป็นฝักเป็นฝ่าย หรือตรงข้ามกัน โดยจะช่วยทำให้ปัญหาความต้องการที่ฝ่ายหนึ่งต้องเลือกกว่า “ใช่” และอีกฝ่าย หนึ่งที่ต้องเลือกกว่า “ไม่ใช่” ย่างขึ้นต่อการจัดการและแก้ปัญหาได้ เพราะกระบวนการสานเสวนา จะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้ทุกคนช่วยกันสะท้อนมุมมอง ความคิดเห็น ซึ่งแม้มีความแตกต่าง ระหว่างกัน ให้เกิดความเข้าใจและเรียนรู้ร่วมกันได้ง่ายขึ้น การสานเสวนาจะช่วยสร้างบรรทัดฐาน ในการประเมินแนวทางทางการแก้ไขปัญหาร่วมกันอย่างกว้างขวาง และสามารถนำไปสู่การ

ตัดสินใจร่วมกัน แต่มีข้อสังเกตว่าบรรทัดฐานดังกล่าวต้องอยู่บนพื้นฐานความต้องการที่แท้จริงของแต่ละฝ่าย ซึ่งอาจมีความแตกต่างกันไป

การสานเสวนา (Dialogue) จะช่วยเสริมสร้างความสามารถของประชาชนหรือผู้เข้าร่วมสานเสวนาในการที่จะ “คิด” “พูด” และ “ปฏิบัติ” ร่วมกันต่อประเด็นปัญหาของทุกคน กระบวนการสานเสวนาถูกออกแบบมาเพื่อสร้างให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันของทุกคน โดยมุ่งหวังที่จะให้เป็นรูปแบบและแนวทางการที่ก่อให้เกิดกระบวนการปฏิสัมพันธ์ของประชาชนอย่างเป็นปกตินิสัย และเป็นประเพณีที่ใช้ต่อไปทุก ๆ ครั้งที่เกิดปัญหาความขัดแย้งของสาธารณะ เพราะการที่เปิดโอกาสให้ประชาชนได้มีบทบาทได้เข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาอย่างชอบธรรมจะช่วยสร้างความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันมากขึ้น ซึ่งนับว่าเป็นสิ่งสำคัญในการแก้ไขปัญหาคความขัดแย้งของสาธารณะ กระบวนการที่ให้ประชาชนรวมตัวกันเพื่อสานเสวนาต่อปัญหาความขัดแย้งที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะมาจากนโยบายสาธารณะหรือความขัดแย้งเรื่องอื่น ๆ ก็ตาม จะทำให้เป็นกระบวนการบังคับให้ประชาชนหรือผู้เกี่ยวข้องหันหน้ามาคุยกันว่าแต่ละฝ่ายมีความต้องการ ห่วงกังวล หรือสนใจอะไรอยู่ ตลอดจนพิจารณาถึงคุณค่าของความต้องการของคนอื่นว่าอย่างไร จนในที่สุดสามารถจะรับรู้ถึงความต้องการของเขาและผู้อื่นได้ แต่พวกเขาจะไม่สามารถ “ได้รับสิ่งที่ต้องการได้ทั้งหมด”

กระบวนการสานเสวนา แสดงให้เห็นว่าเมื่อประชาชนไม่ได้เป็นฝ่ายตรงกันข้ามแล้ว พวกเขาจะช่วยกันค้นหาสิ่งทีพวกเขาสามารถแบ่งปันร่วมกันได้ แม้ว่าพวกเขาจะไม่เห็นด้วยทั้งหมดในเรื่องนั้นก็ตาม

ข้อดีของการใช้นโยบายสานเสวนาหรือการเจรจาไกล่เกลี่ย	ข้อเสียของการใช้นโยบายสานเสวนาหรือการเจรจาไกล่เกลี่ย
1. ปัญหาได้รับการแก้ไขตรงตามความต้องการที่แท้จริงของผู้กรณี	1. ใช้เวลามากกว่าการใช้นโยบายติดต่อพื้นที่หรือความรุนแรง
2. สภาพเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองจะมีการพัฒนาที่ดีขึ้นตามความต้องการของคนส่วนใหญ่	2. คู่พิพาทหรือผู้เกี่ยวข้องต้องสมัครเข้าร่วมกระบวนการ ถ้าไม่สมัครใจก็ใช้กระบวนการนี้ไม่ได้
3. เป็นกระบวนการทางออกร่วมกัน โดยมุ่งเน้นการมีส่วนร่วมและประโยชน์ส่วนรวมของประเทศ	3. คนในสังคมยังไม่เข้าใจกระบวนการและผลของความสำเร็จ



รูปแบบที่ 3 การนิ่งเฉยหรือปล่อยวาง ให้ความเป็นเครื่องตัดสิน ซึ่งสังคมไทยได้นำมาใช้บ่อยครั้ง และหลายครั้งก็ได้ผล ข้อดีและข้อเสียของการนิ่งเฉยมีตัวอย่างดังนี้

ข้อดีของการนิ่งเฉย	ข้อเสียของการนิ่งเฉย
1. ยืดระยะเวลาความเสียหายและความรุนแรงที่อาจจะเกิดขึ้น	1. ปัญหาไม่ได้รับการแก้ไข และกลายเป็นปัญหาเรื้อรัง
2. ประชาชนเรียนรู้พฤติกรรมทางการเมืองของนักการเมืองและพรรคการเมืองมากขึ้น	2. ประชาชนเบื่อหน่ายต่อความขัดแย้งและการเมือง
3. ประชาชนได้เข้าใจและเตรียมตัวเตรียมใจต่อความรุนแรงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต	3. สังคม เศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวแย่งลง

เมื่อพิจารณาภาพจำลองการจัดการความขัดแย้งทางการเมืองทั้ง 3 รูปแบบ ซึ่งมีทั้งข้อดีและข้อเสีย คงไม่มีใครต้องการให้ใช้วิธีตาต่อตาฟันต่อฟัน หรือปล่อยให้ความเป็นตัวแก้ปัญหา แต่การใช้การเจรจาหรือสันติวิธีน่าจะเป็นแนวทางที่ดีและเหมาะสมที่สุดใหม่ ดังนั้นการเจรจาสังคมไทยพึงปรารถนาน่าจะเป็นอย่างไร

**การเจรจาแบบไหนที่เราพึงปรารถนา: ไกล่เกลี่ย เกลี่ยกล่อม ตะล่อม บังคับ ชูเช็ญ?**

**การเจรจาไกล่เกลี่ยคืออะไร**

การเจรจาไกล่เกลี่ยเกิดขึ้นได้ทุกๆ วัน อาจเกิดขึ้นในที่ทำงาน หน่วยงานและสถานที่อื่น ๆ ตลอดจนในครอบครัวของเราเอง แต่ถ้าถามว่าจริงๆ แล้ว “การเจรจาไกล่เกลี่ยนั้นคืออะไร” ซึ่ง Jack Sawyer and Harold Guetzkow<sup>9</sup> อธิบายว่า “การเจรจาไกล่เกลี่ยคือ กระบวนการที่มีคู่กรณีสองฝ่ายหรือมากกว่า ซึ่งอาจเป็นบุคคล กลุ่มคน หรือกลุ่มคนส่วนใหญ่ในสังคม ร่วมกันพัฒนาข้อตกลงที่มีโอกาสเป็นไปได้ร่วมกันเพื่อเป็นแนวทางและกฎกติกาในกิจกรรมร่วมกันของเขาทั้งหลายในอนาคต”

สรวิต ลิ้มปริงซี่<sup>10</sup> กล่าวว่า การไกล่เกลี่ยคือกระบวนการที่ผู้ไกล่เกลี่ย ซึ่งเป็นคนกลาง ไม่มีส่วนได้ส่วนเสียกับเรื่องที่พิพาทเข้าช่วยคู่พิพาทให้ร่วมกันหารือ และทำความเข้าใจปัญหาข้อพิพาทที่เกิดขึ้นเพื่อแสวงหาหนทางแก้ไขปัญหาที่ทุกฝ่ายยอมรับ” ซึ่งการไกล่เกลี่ยต้องเกิดจากความสมัครใจของคู่กรณีด้วย และคนกลางไม่ใช่ผู้ตัดสินชี้ขาดและเป็นเพียงผู้กำกับกระบวนการอำนวยความสะดวกให้ทั้งสองฝ่ายได้พูดคุยกันเพื่อหาข้อตกลง ดังนั้น การเจรจาไกล่เกลี่ยไม่ใช่เกลี่ยกล่อม ตะล่อม บังคับ ชูเช็ญ

<sup>9</sup> Jack Sawyer and Harold Guetzkow, “Bargaining and Negotiation in International Relations,” in International Behavior, ed. Herbert C. Kelman (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965), 466, as cited in [Bell, 1988 #46], 235.

<sup>10</sup> ผู้พิพากษา, หนังสือการจัดการความขัดแย้งกับการไกล่เกลี่ยข้อพิพาท ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการไกล่เกลี่ยข้อพิพาท สำนักกระงับข้อพิพาท สำนักงานศาลยุติธรรม หน้า 57. , 2550

## เป้าหมายที่แตกต่างกันระหว่างรัฐบาลกับ นปช. : อะไรคือความสำเร็จของการเจรจาไกล่เกลี่ย

ความสำเร็จในการเจรจาไกล่เกลี่ยอาจมีความเข้าใจที่แตกต่างกันในวงการของนักเจรจาไกล่เกลี่ยหรือแม้แต่คู่กรณีก็ตาม ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเป้าหมายของแต่ละคนและแต่ละกรณีซึ่ง “ความสำเร็จ” ในที่นี้อาจหมายถึงความถึง

- การชนะ หรือ
- เป็นเหตุที่ทำให้คู่กรณีอีกฝ่ายหนึ่งเลิกร้องเรียน หรือ
- คู่กรณีแยกทางกัน หรือ
- ทางออกที่ต้องได้เปรียบ หรือ
- การแก้ปัญหาชั่วคราว หรือ “หยุดยิง” ชั่วคราว หรือ
- การได้ข้อตกลงที่มั่นคงและยั่งยืน
- การตกลงกันได้ที่สุดในประเด็นของการพิพาท หรือ
- การทำในสิ่งที่ถูกต้อง รวมถึงการชดเชย หรือการซ่อมแซม ปรับปรุงแก้ไข หรือ
- การกลับมาคืนดีอย่างถาวร หรือ
- การสร้างหรือพัฒนาสัมพันธ์ภาพจนมีบรรยากาศที่ช่วยให้การเจรจาดำเนินไปได้

แนวทางการแก้ปัญหาความขัดแย้ง อาจพิจารณาจากเป้าหมายใดเป้าหมายหนึ่งข้างต้นก็ได้ ดังนั้น ความหมายของ “ความสำเร็จ” ในการแก้ปัญหาความขัดแย้งจึงมีความหลากหลาย ซึ่งขึ้นอยู่กับเป้าหมายของแต่ละคู่กรณี ตัวแทน สถาบัน หรือชุมชนของคู่กรณี

การที่ฝ่าย นปช. แสดงจุดยืนหรือเป้าหมายว่าต้องยุบสภาภายใน 15 วัน หรือรัฐบาลต้องการยุบสภาภายใน 9 เดือน นั้น เป็นเพียงเป้าหมายหรือความสำเร็จที่แต่ละฝ่ายพูดออกมา แต่คงต้องพิจารณาต่อว่าสิ่งที่พูดออกมานั้นเป็นความต้องการที่แท้จริงหรือไม่ สิ่งที่น่าคิดต่อคือ ยังมีความสำเร็จอื่น ๆ ไหมที่สามารถทำให้ทั้งสองไปถึงเป้าหมาย เหตุใดจึงต้องยึดโยงอยู่กับการยุบหรือไม่ยุบสภา

### คุณภาพของผลแห่งการเจรจาไกล่เกลี่ย<sup>11</sup>

คุณภาพของข้อตกลงที่เกิดจากการเจรจาไกล่เกลี่ยอาจประเมินได้ดังนี้

- **ยั่งยืนทนทาน (Durability):** ข้อตกลงต้องไม่เป็นสาเหตุของความขัดแย้งในตัวเอง แต่ต้องเป็นสิ่งสำคัญที่จะมุ่งเน้นและแก้ไขความขัดแย้งหรือปัญหาทุก ๆ ด้านอย่างครบถ้วนสมบูรณ์และยั่งยืน

<sup>11</sup> This section draws from French language training materials developed by Sylvie Matteau, 2001, and is based on Ibid..

<sup>9</sup> วันชัย วัฒนศัพท์ ความขัดแย้ง : หลักการและเครื่องมือการแก้ปัญหา (สถาบันพระปกเกล้า และสมาคมสันติวิธีแห่งประเทศไทย 2547)

- **มีประสิทธิภาพ (Effectiveness):** ข้อตกลงต้องไม่สลับซับซ้อนและสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง ข้อตกลงต้องมีรายละเอียดพอเพียงและชัดเจน สอดคล้องเหมาะสมกับทั้งทางกายภาพ ทางความสัมพันธ์ ชอบด้วยกฎหมาย และเงื่อนไขอื่น ๆ
- **โดยใช้ปัญญา (Wisdom):** ข้อตกลงต้องพิจารณาและเลือกทางออกที่เป็นประโยชน์มากที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ โดยหลักการ ข้อตกลงได้เกิดจากความร่วมมือของคู่กรณีและผู้เกี่ยวข้องที่ร่วมกันแลกเปลี่ยนความรู้ ความชำนาญ
- **มีความยุติธรรม (Fairness):** ข้อตกลงต้องแสดงให้เห็นว่าคู่กรณีทั้งสองได้รับความยุติธรรมและมีความเสมอภาค เกณฑ์ทั่วไปโดยการใช้กฎหมายอาจเป็นมาตรฐานอย่างหนึ่งที่จะนำมาพิจารณาในเรื่องความยุติธรรมในการเจรจาได้ อย่างไรก็ตาม การปฏิบัติตามกฎหมายบางครั้งอาจดูเหมือนไม่มีความยุติธรรม ตัวอย่างเช่น ในประเทศแคนาดา นักวิจารณ์คนหนึ่งได้ชี้ให้เห็นถึงความไม่เสมอภาคกันในเรื่องเพศ เช่นในกรณีการหาข้อตกลงของการร้องขอหย่าที่มีการปฏิบัติตามกฎหมาย และการปฏิบัติในการแก้ปัญหาการได้รับความเสียหายส่วนบุคคล ดังนั้น การเจรจาไกล่เกลี่ยบางครั้ง อาจจะต้องใช้สังคมหรือข้อปฏิบัติทางด้านจริยธรรมมาเป็นเครื่องมือในการวัดความยุติธรรม โดยดูจากการปฏิบัติกันโดยปกติเป็นประจำของชุมชนใดชุมชนหนึ่งในสังคม หรือแม้กระทั่งเป็นแนวทางการปฏิบัติโดยเฉพาะของคู่กรณีนั้น ๆ ฉะนั้น จึงมีคำว่าความยุติธรรมทางสังคม (Social Justice) ซึ่งต้องนำมาใช้พิจารณานอกจากประเด็นของความยุติธรรมทางกฎหมาย<sup>1</sup>

### คุณภาพของกระบวนการเจรจาไกล่เกลี่ย

กระบวนการเจรจาเป็นสิ่งสำคัญมากต่อคู่กรณี เพราะกระบวนการที่มีความเหมาะสมยอมรับได้ จะช่วยพิสูจน์และทำให้การเจรจาสำเร็จ ตลอดจนนำไปสู่ความพึงพอใจที่ทุกฝ่ายยอมรับกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น การกำหนดกระบวนการเจรจาไกล่เกลี่ยให้ทุกฝ่ายมีความพึงพอใจก่อนที่จะเริ่มเจรจาไกล่เกลี่ยจึงเป็นสิ่งสำคัญ ตัวอย่างของเกณฑ์ในการพิจารณากระบวนการที่สามารถสร้างความพึงพอใจ ของทุก ๆ นี้สามารถอธิบายได้ ดังนี้

- **ความยุติธรรม (Fairness):** คือการที่คู่กรณีแต่ละฝ่ายต้องมีความรู้สึกว่าจะมีความสามารถแสดงความคิดเห็นได้ในทุก ๆ เรื่องอย่างเต็มที่ที่เขาเห็นว่ามีความสำคัญต่อการเจรจา ตลอดจนมีความรู้สึกว่ามีคนรับฟัง
- **ความโปร่งใส (Transparency):** คือ “กฎกติกาที่เกี่ยวข้อง” (Rules of Game) มีความชัดเจนและเป็นที่ยอมรับจากทุกฝ่าย และกติกานั้นได้พิจารณาถึงปัญหา ความห่วงกังวลของทุก ๆ คนที่อาจได้รับผลกระทบ
- **ความมีประสิทธิภาพเชิงเศรษฐศาสตร์ (Economic efficiency):** คือกระบวนการเจรจาไกล่เกลี่ยต้องพยายามลดค่าใช้จ่ายให้น้อยลง ทั้งด้านเวลา ค่าใช้จ่าย ด้านอารมณ์ ด้านผลผลิต ตลอดจนบรรยากาศและความสัมพันธ์ภาพในการทำงาน

- **ความเคารพนับถือ (Respect):** คือการที่คู่กรณีแต่ละฝ่ายมีความรู้สึกสบายใจและมีการรับรู้ถึงความห่วงกังวลทุกเรื่อง ตลอดจนความคิดเห็นที่ต่างกัน โดยให้โอกาสในการพูดคุยกันอย่างเต็มที่และปราศจากการโจมตีหรือพูดไม่ติดต่อกัน

การพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างประสิทธิภาพของกระบวนการและประสิทธิผลของข้อตกลงนั้นเป็นสิ่งสำคัญ เพราะความไม่พึงพอใจในกระบวนการตั้งแต่แรก จะเป็นต้นเหตุให้เกิดความไม่พึงพอใจในผลลัพธ์หรือข้อตกลงได้ ซึ่งความไม่พึงพอใจในผลลัพธ์อาจก่อให้เกิดรอยร้าวในความสัมพันธ์ต่อไปอีก ซึ่งจะทำให้อุปสรรคกลับมาอีกครั้งและก่อให้เกิดผลเสียหายเพิ่มขึ้น<sup>12</sup> ดังนั้น นักเจรจาไกล่เกลี่ยที่ดีต้องนึกถึงผลที่จะตามมาของคู่กรณีในระยะยาวมากกว่าในระยะสั้น

ด้วยเพราะเหตุปัจจัยเหล่านี้ใหม่ จึงทำให้ทั้งฝ่ายรัฐบาลและ นปช. ไม่เข้ามาสู่โต๊ะเจรจา เนื่องจากยังไม่มี ความมั่นใจในกระบวนการเจรจาว่าจะนำไปสู่ความพึงพอใจร่วมกันได้อย่างไร เหล่านี้เป็นบทบาทหน้าที่ของคนไทยทุกคนที่ต้องทำความเข้าใจและร่วมมือกันต่อไป

### การเจรจาไกล่เกลี่ย 3 ประเภท

หนังสือเกี่ยวกับการจัดการปัญหาความขัดแย้งเล่มหนึ่งชื่อ Getting to Yes: Negotiating Without Giving In, เขียนโดย Roger Fisher และ William Ury, ได้ชี้ให้เห็นถึงวิธีการกลยุทธ์ที่แตกต่างกันของการเจรจาไกล่เกลี่ยไว้ 3 ประเภท ซึ่งน่าสนใจและนำมาพิจารณาถึงการเจรจาระหว่างรัฐบาลและ นปช. ดังนี้

- **“การเจรจาแบบแข็งกระด้าง” (Hard Bargaining)** คือการเจรจาแบบเป็นการแข่งขัน เป็นวิธีการเจรจาแบบปรปักษ์ โดยเป้าหมายของการเจรจา คือ ต้องการเอาชนะ (หรือต้องสูญเสียให้น้อยที่สุด) การเจรจาแบบแข็งกระด้าง แสดงให้เห็นถึงคู่กรณีไม่ไว้วางใจของฝ่ายตรงข้าม ดังนั้น จึงทำให้ข้อเรียกร้องมีจุดยืนเหนียวแน่น มีการทำให้เข้าใจผิดว่านี่คือ “คำชี้ขาดหรือตัวเลขสุดท้ายของการต่อรอง” การเจรจาแบบแข็งกระด้างนี้มักจะมี ความกดดัน การข่มขู่ และการต่อสู้เพื่อให้ได้สิ่งที่ตัวเองปรารถนา ซึ่งวิธีการเช่นนี้แสดงออกมาเพื่อให้เห็นว่าใครมีอำนาจมากที่สุด

สังคมไทยคงได้เห็นการเจรจาแบบแข็งกระด้างมาแล้ว 2 ครั้ง เมื่อมีการเจรจายุติความขัดแย้งระหว่าง รัฐบาลและ นปช. เมื่อวันที่ 28 และ 29 มีนาคม 2553 โดยจะเห็นว่าทั้งสองฝ่ายต้องการเอาชนะกันหรือต้องสูญเสียให้น้อยที่สุด จะเห็นได้ว่าทั้งสองฝ่ายไม่มีความไว้วางใจต่อกัน ต่างฝ่ายต่างมีจุดยืนที่ยากต่อการเปลี่ยนแปลง เช่น การยุบสภาภายใน 15 วัน หรือ 9 เดือน ซึ่งเป็นคำชี้ขาดหรือให้ตัวเลขสุดท้ายของการต่อรอง คงไม่มี

<sup>12</sup> William L. Ury, Jeanne M. Brett, and Stephen B. Goldberg, Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Costs of Conflict (San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1988).

ใครปฏิเสธว่าการเจรจาของรัฐบาลและนปช. เป็นการนำเอาอำนาจมาคัดค้านกัน และท้ายที่สุดก็ไม่สามารถหาข้อตกลงได้

- “การเจรจาแบบนุ่มนวล” (Soft Bargaining) คือ วิธีการที่คู่กรณีเห็นด้วยที่จะค้นหาแนวทางแก้ปัญหาด้วยกัน การเจรจาแบบนุ่มนวลแสดงให้เห็นถึงความไว้วางใจซึ่งกันและกัน การยินยอมให้บางสิ่งถือว่าเป็นการสร้างสัมพันธภาพ การเจรจาแบบนี้จะง่ายต่อการเปลี่ยนจุดยืน สามารถเปิดเผยตัวเลขสุดท้ายของการต่อรอง และลดความกดดัน หลักพื้นฐานของวิธีการนี้คือต้องการสร้างหรือการรักษาสัมพันธภาพของคู่กรณี
- “การเจรจาโดยยึดผลประโยชน์ หรือการเจรจาโดยยึดจุดสนใจที่แท้จริง” (Interest-Based or Principled Negotiation) คือ กล่าวได้ว่า “นุ่มในประเด็นของคน แข็งในประเด็นของปัญหา” ซึ่งเป้าหมายของการเจรจาโดยยึดจุดสนใจนี้ จะมีความพยายามที่จะตอบสนองความต้องการร่วมกันของคู่กรณี และลักษณะเด่นของการเจรจาโดยยึดจุดสนใจคือวิธีการสร้างความร่วมมือกันที่จะแก้ปัญหา ซึ่งหลักของการเจรจาจะเน้นที่การค้นหาคำความต้องการที่แท้จริงของคู่กรณี แทนการต่อรองที่จุดยืนหรือใช้ “คำขาด” โดยต้องประเมินและนำบรรทัดฐานที่เป็นรูปธรรมหรือมีมาตรฐานมาใช้ในการเจรจา ตลอดจนเมื่อได้ข้อตกลงแล้ว ต้องสามารถประเมินแนวทางออกได้ด้วย การเจรจาโดยยึดจุดสนใจเป็นการชี้หรือแนะให้คู่กรณีมองเห็นถึงความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือ แต่ไม่จำเป็นต้องไว้วางใจทั้งหมดก็ได้ หลักพื้นฐานและเป้าหมายของการเจรจานี้คือทุกฝ่ายต้องได้ประโยชน์ร่วมกัน

การเจรจาโดยยึดจุดสนใจที่แท้จริง เป็นสิ่งสังคมพึงปรารถนาให้เกิดขึ้นระหว่างรัฐบาลกับ นปช. เพราะจะเห็นว่าเป็นความพยายามที่จะหาทางออกร่วมกันโดยตอบสนองความต้องการของทุกฝ่าย อย่างไรก็ตาม การจะค้นหาจุดสนใจที่แท้จริงได้ จำเป็นจะต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีและความไว้วางใจเกิดขึ้นก่อน ดังนั้น ผู้ที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางจึงต้องมีภาระหน้าที่ในการสร้างความสัมพันธ์ให้เกิดขึ้นกับทุกฝ่ายก่อนที่จะเข้าประเด็นของการเจรจา

## การเจรจาไกล่เกลี่ยอย่างมีหลักการ

หนังสือ “Getting to Yes”<sup>13</sup> และ การฝ่าทางตัน “Breaking the Impasse”<sup>14</sup> ได้เสนอข้อคิดเห็นเกี่ยวกับ “การเจรจาโดยยึดจุดสนใจ” ไว้ว่าเป็นแนวทางการเจรจาที่คู่กรณีทุกฝ่ายไม่ใช้ความรุนแรง หรือใช้อำนาจอิทธิพลใดหรือตกอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่มีทางสู้ อ่อนแอ ยอมแพ้ แต่เป็นการเจรจาที่มีรูปแบบของการมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน หลักการของของการเจรจาสามารถอธิบายได้ดังนี้

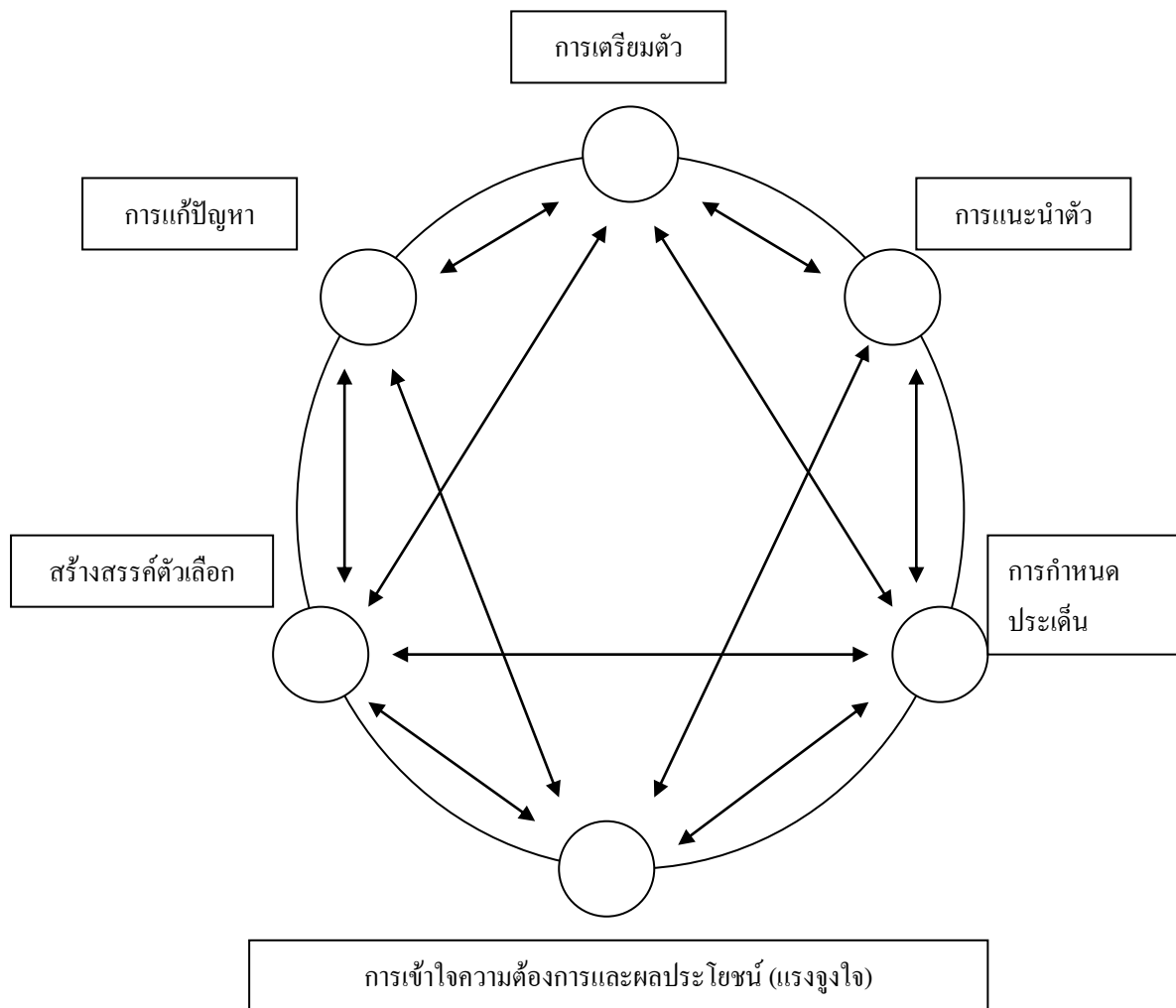
<sup>13</sup> Fisher, Ury, and Patton, Getting to Yes.

<sup>14</sup> Susskind, L., and J. Cruikshank. Breaking the Impasse: Consensual Approaches to Resolving Public Disputes. New York: Basic Books, 1987. See also Susskind, Lawrence, and Patrick Field. Dealing with an Angry Public: The Mutual Gains Approach to Resolving Disputes. New York: Free Press, 1996.

- ควรระบุตัวบุคคลและปรึกษาหารือกับผู้เกี่ยวข้อง หรือผู้ได้รับผลกระทบจากทุกฝ่าย ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อหาทางออกที่เป็นไปได้โดยรวม ทั้งคู่กรณีและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ พิจารณาความเหมาะสมของระดับการปรึกษาหารือของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ไม่ได้รับผลกระทบโดยตรง “กฎแห่งธรรมชาติ” หรือหลักง่ายๆ ก็คือ ยิ่งถ้ามีคน หรือกลุ่มคนที่ได้รับผลกระทบมากเท่าใด หรือมีการใช้อำนาจบังคับให้ต้องทำหรือการนำบางสิ่งบางอย่างไปดำเนินการ หรือมีการขัดขวางการตัดสินใจมากเท่าใด วิธีการแก้ไขคือ ยิ่งต้องให้ความสำคัญกับบุคคลเหล่านั้นมากยิ่งขึ้น โดยเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็นและหาทางออกร่วมกัน
- การพัฒนาแนวทางการแก้ปัญหาต้องไม่กล่าวหาคนใดคนหนึ่ง แต่ควรมุ่งการแก้ไขปัญหาในอนาคต
- อย่าต่อรองบนพื้นฐานของจุดยืนหรือ “เป้าหมายสุดท้าย” ที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ แต่ให้นึกไว้เสมอว่าอะไรที่เป็นต้นเหตุขับเคลื่อนให้คู่กรณีมาขึ้น ณ จุดยืนของเขา นั่นคือ ต้องพยายามเจรจาโดยยึดจุดสนใจ ซึ่งเกี่ยวข้องกับความต้องการ ความห่วงกังวล ความกลัว เป้าหมาย ค่านิยมทางวัฒนธรรม จริยธรรม หรือแรงจูงใจอื่นๆ
- ต้องพยายามสร้างทางเลือกเพื่อให้ตอบสนองกับจุดสนใจ ผลประโยชน์หรือความต้องการของคู่กรณีทั้งหมดให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ วิธีการคือต้องพยายาม “ขยายทางเลือก” เช่น ถามคู่กรณีว่ามีทางเลือกอื่นๆ อีกไหมที่สามารถแก้ปัญหาได้ หรือมีปัจจัยอะไรนอกเหนือจากนี้ไหมที่ช่วยให้ทุกฝ่ายแก้ปัญหาได้
- ใช้เกณฑ์การตัดสินใจที่ไม่ลำเอียง มีมาตรฐานที่ทุกฝ่ายยอมรับได้ ซึ่งต้องนำหลักความยุติธรรมเข้ามาช่วยในการประเมินเกณฑ์การตัดสินใจที่ทุกฝ่ายนำเสนอ
- เข้าใจ “ทางเลือกที่ดีที่สุดแทนข้อตกลงจากการเจรจาใกล้เกลี้ย (ทดตก)” ของคุณว่าคืออะไร (Best Alternative to a Negotiated Agreement: BATNA) กล่าวคือ เมื่อคู่กรณีไม่ต้องการเข้ามาสู่โต๊ะเจรจา คนกลางอาจถามว่า “อะไรคือทางเลือกที่ดีที่สุดของคุณที่สามารถทำได้ ถ้าคุณไม่มาเจรจา” การทำความเข้าใจกับ BATNA นับว่าเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งของคนกลางที่ใช้ถามคู่กรณีที่ไม่ต้องการมาเจรจาได้นึกและคิดว่าทางเลือกที่เขาคิดว่าดีนั้น อาจไม่ดีหรือไม่ได้ผลอย่างที่เขาคิดก็ได้ เพราะฉะนั้น การเข้ามาสู่โต๊ะเจรจាន่าจะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดไหม วิธีการนี้เป็นเครื่องมือของคนกลางที่จะช่วยกระตุ้นให้เกิดการเจรจาใกล้เกลี้ยมากขึ้น

สำหรับกรอบกระบวนการเจรจาไกล่เกลี่ย มีดังต่อไปนี้

แผนผัง: กรอบกระบวนการเจรจาไกล่เกลี่ย<sup>15</sup>



### อะไรที่กระตุ้นให้คนมีความขัดแย้งและผลักดันให้มีการเจรจาไกล่เกลี่ย

บ่อยครั้งเมื่อคู่กรณีมีความขัดแย้งกันอยู่ มักจะสร้างและยึดติดกับการต่อรองโดยยึดจุดยืน โดยมีกอ้างเหตุผลต่อแนวทางดำเนินการนี้เสมอ เพราะเชื่อว่าเป็นหนทางที่ดีที่สุดที่จะได้สิ่งที่ต้องการ เพราะฉะนั้น นักเจรจาไกล่เกลี่ยที่ดีต้องเรียนรู้ที่จะรับฟังอย่างตั้งใจถึงเหตุผลของคู่กรณีว่าทำไมเขาจึงมีจุดยืนอย่างนั้น

คำว่า “ประเด็น” “จุดยืน” และ “แรงจูงใจ”: แตกต่างกันอย่างไ?

- ประเด็น (Issues) คือ ปัญหาที่จะพูดกันและต้องการการแก้ไข (บางครั้งมีความหมายถึงรายละเอียดวาระในการเจรจาไกล่เกลี่ย)

<sup>15</sup> This process framework has been adapted from a five stage diagram by Craig Darling to fit the six-stage process framework of Sylvie Matteau. See Craig Darling, ed., Reaching Agreement: Negotiating in the Public Interest, 4 vols., vol. 1, Dispute Resolution Series (Vancouver, BC: Continuing Legal Education Society of B.C. and Dispute Resolution Office, B.C. Ministry of Attorney General, 1998).

**ตัวอย่างของประเด็น (Issues):** ผลที่เกิดขึ้นจากความผิดพลาดการปะทะกัน ก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ไม่ดีกับผู้ชุมนุม

- **จุดยืน (Positions)** คือ ข้อเสนอที่มีความหมายว่าประเด็นข้อพิพาทควรมีการแก้ไขอย่างไร จุดยืนของคู่กรณีคือ การแก้ไขปัญหาเพื่อตอบสนองผลประโยชน์และความต้องการของฝ่ายหนึ่ง และอาจเป็นการแก้ปัญหตามแนวอุดมคติของฝ่ายเขาเท่านั้น

**ตัวอย่างของจุดยืน (Positions):**

- จุดยืนของฝ่าย นปช. คือ: รัฐบาลต้องยุบสภาภายใน 15 วัน
- จุดยืนของฝ่ายรัฐบาลคือ: ยุบสภาภายใน 9 เดือน  
จะเห็นว่า การเจรจกันโดยยึดจุดยืนจะไม่สามารถหาข้อตกลงกันได้ เนื่องจากคู่กรณีไม่ทราบความต้องการที่แท้จริงว่าทำไมต้องยุบสภาภายใน 15 วันหรือ 9 เดือน

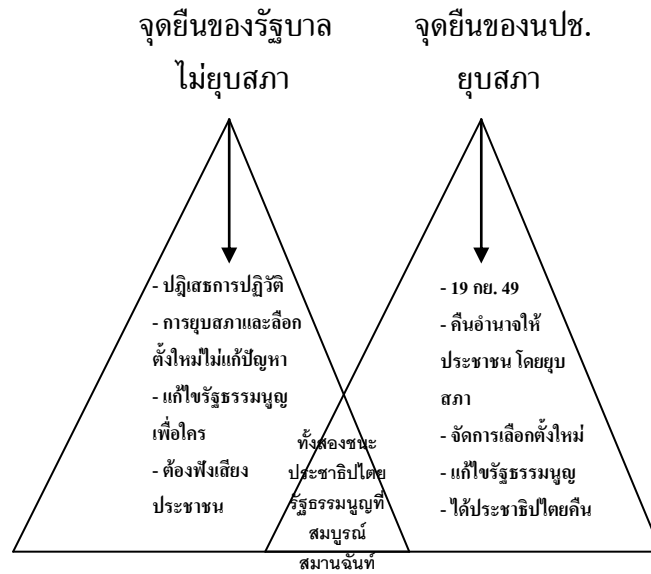
- **แรงจูงใจ (Motivations)** คือ ความต้องการ ความหวังกังวล เป้าหมาย ความกลัว อารมณ์ต่าง ๆ คุณค่าและจริยธรรมทั้งที่วัดได้และวัดไม่ได้ของคน ซึ่งเป็นสิ่งต้องได้รับการตอบสนองให้เกิดความพึงพอใจ เพื่อคู่กรณีจะได้ยอมรับในแนวทางแก้ปัญหาข้อพิพาท อย่างไรก็ตาม คนส่วนใหญ่มักไม่ค่อยอยากเปิดเผยแรงจูงใจบางอย่างของตนให้ผู้อื่นรับทราบ จนกว่าจะมีความรู้สึกมั่นใจว่ายังมีความไว้วางใจต่อบุคคลนั้น

**ตัวอย่างของแรงจูงใจ**

- อะไรคือแรงจูงใจของรัฐบาล: ความหวังกังวลต่อความขัดแย้งในอนาคต การเลือกตั้งไม่สามารถแก้ปัญหาได้ เป็นต้น
- อะไรคือแรงจูงใจของ นปช: รัฐบาลไม่มีความชอบธรรม รัฐบาลสองมาตรฐาน ไม่มีความเป็นประชาธิปไตย เป็นต้น
- อะไรคือแรงจูงใจของประชาชนทั่วไป: ความหวังกังวลต่อความไม่ปลอดภัยและวิธีการปฏิบัติงานของรัฐบาล การทำมาหากินของคนในพื้นที่การชุมนุม เป็นต้น



## เราจะมามีวิธีการค้นหาจุดสนใจที่แท้จริงได้อย่างไร<sup>16</sup>



### ความสำคัญของการฟังอย่างตั้งใจและความสามารถที่จะเข้าใจ

นักเจรจาไกล่เกลี่ยที่ดีต้องมีการสังเกตคู่กรณีทุกฝ่ายอย่างตั้งใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องให้ความสำคัญต่อการฟังอย่างตั้งใจว่าคู่กรณีอีกฝ่ายหนึ่งกำลังพูดอะไร โดยมีเหตุผลสำคัญ 2 ประการ คือ

- การฟังที่ดี คือ หนทางที่ดีที่สุดที่จะเก็บและรวบรวมข้อมูลว่ามีประเด็นความขัดแย้งอะไร มีจุดยืนคืออะไร ต้องการอะไร ผลประโยชน์ของเขาคืออะไร และค่านิยมของคู่กรณีอีกฝ่ายคืออะไร
- การฟังที่ดี สามารถช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันความสามารถในการทำความเข้าใจจะเกิดขึ้นได้จากการรับฟังการฟังจะเกิดขึ้นได้ จะต้องประกอบด้วย
- ให้ความสนใจในตัวผู้พูด
- ถามคำถามเพื่อความชัดเจนและขยายความเข้าใจออกไป
- ตรวจสอบประเด็นของผู้อื่นในมุมมองของเขา เพื่อให้แน่ใจว่าคุณมีความเข้าใจตรงกัน

<sup>16</sup> ผู้เขียนสรุปจากการเข้าสังเกตการณ์เจรจาระหว่างรัฐบาลกับ นปช. เมื่อวันที่ 28 และ 29 มีนาคม 2553 ณ สำนักงานสภาพัฒนาการเมือง

#### 4 ปัจจัย ปมไร้ทางออกระหว่างการเจรจา: รัฐบาลกับแกนนำ นปช.<sup>17</sup>

การเจรจาระหว่างแกนนำรัฐบาลกับแกนนำคนเสื้อแดง 2 ครั้งที่ผ่านมา ไม่ว่าจะกี่ครั้งที่ 3 หรือไม่กี่ตาม แต่ก็นับเป็นปรากฏการณ์ใหม่ของระบบการเมืองไทยที่นำความขัดแย้งสู่โต๊ะเจรจาและเป็นภาพที่ดีไม่น้อยที่คนระดับผู้นำประเทศมานั่งรับฟังกลุ่มบุคคลที่ต่อต้านตนเองอย่างชัดเจน

บรรยากาศตอนเริ่มเข้ามาในห้องเจรจาครั้งแรก เมื่อวันอาทิตย์ที่ 28 มี.ค.นั้น ก่อนเริ่มเจรจาทั้งสองฝ่ายทักทายกันอย่างดีในฐานะคนรู้จักกัน มีการถามสารทุกข์สุขดิบ เช่น นอนหลับดีไหม เดินทางมาอย่างไร ใช้เวลาเท่าไร ถือเป็นสัญญาณที่ดีในการเจรจา แต่เมื่อเริ่มเจรจาไปแล้วพบข้อบกพร่อง 4 ประการคือ

##### 1. การยึดมั่นในจุดยืนของฝ่ายตัวเอง

เมื่อเจรจารอบแรกจบเมื่อวันที่ 28 มี.ค. แล้วให้แต่ละฝ่ายกลับไปทำการบ้าน จริง ๆ ก็เป็นสิ่งที่ดี แต่เมื่อกลับมาเจรจารอบที่ 2 เมื่อวันที่ 29 มี.ค. ทั้งสองฝ่ายกลับมาด้วยจุดยืน กล่าวคือฝ่ายหนึ่งบอกว่าต้องยุบสภาภายใน 15 วัน อีกฝ่ายหนึ่งบอกว่าจะไม่ยุบสภาภายใน 15 วัน เรียกว่ามีธงอยู่ในใจ จึงไม่ค่อยเปิดใจรับฟังกัน

ผลก็คือการเจรจารอบ 2 ดุเดือดมากกว่ารอบแรก มีการใช้อารมณ์เยอะขึ้น มีลักษณะของการแย้งกันพูด และพูดเรื่องอดีตมากเกินไป เอาสิ่งที่อัดอั้นกันมานานมาพูดจากล่าวหากัน วิธีการที่ใช้คือการโต้เถียงเพื่อเอาชนะกัน พูดสวนกันไปมา ไม่ใช่ลักษณะของการหาทางออกร่วมกัน

##### 2. การถ่ายทอดสดการเจรจา

จริง ๆ ก็เป็นเรื่องดี แต่เมื่อเจรจาผ่านสื่อครั้งแรกแล้ว หลังจากนั้นควรมีการเจรจาลับพูดคุยกันแบบไม่ต้องถ่ายทอดสด เมื่อคุยกันจบแล้วได้ผลอย่างไรจึงแถลงร่วมกัน ซึ่งน่าจะได้ผลดีกว่า

อย่างไรก็ดี เมื่อทั้งสองฝ่ายสมัครใจให้มีการถ่ายทอดสด ผลก็คือแต่ละฝ่ายจำต้องยึดจุดยืนของตนเอง เพราะหากไปโอนอ่อนให้กับอีกฝ่ายหนึ่ง อาจเสียมวลชนที่สนับสนุน เหตุนี้ทำให้ประเด็นต่างๆ ที่ต้องการจะตกลงกันจริงๆ ไม่สามารถตกลงกันได้ แต่ละฝ่ายไม่กล้าเปิดใจ และยึดจุดยืนแบบสุดโต่ง

##### 3. การเจรจาไม่มีกติกาก

กติกากของการเจรจากจะเกิดได้ต้องมีคนกลางเสียก่อน ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีคนกลางระหว่างการเจรจา แต่เป็นคนกลางที่มาร่วมกำหนดกติกากให้ทั้งสองฝ่ายเพื่อให้กระบวนการเจรจากเดินหน้าและคู่เจรจากสามารถดำเนินกระบวนการเจรจากเองก็ได้ เพียงแต่มีกติกากที่ทั้งสองฝ่ายยอมรับร่วมกัน

การไม่มีกติกากและไม่มีคนกลาง ทำให้การเจรจากมีลักษณะพูดสวนกันไปมา จุดนี้ส่งผลให้เกิดความสัมพันธ์ที่ไม่ดีระหว่างการเจรจาก และส่งผลต่อเนื่องถึงความไม่ไว้วางใจซึ่งกันและกันเมื่อไม่ไว้วางใจกันเสียแล้ว ประเด็นต่างๆ ที่เป็นข้อเสนอกก็จะถูกอีกฝ่ายหนึ่งคัดค้าน

<sup>17</sup> ข้อคิดเห็นจากการที่ผู้เขียนได้เข้าสังเกตการณ์เจรจากเมื่อวันที่ 28 และ 29 มีนาคม 2553 ณ สำนักงานสภาพัฒนาการเมือง

“โดยทฤษฎีแล้วปัจจัยที่ส่งผลมากต่อการเจรจาว่าจะประสบความสำเร็จหรือไม่ ก็คือ กระบวนการเจรจา ซึ่งกระบวนการที่ดี มิฉะนั้นจะทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างคู่เจรจาละเอียดลง และขยายวงความขัดแย้งมากขึ้น ฉะนั้นเมื่อทั้งสองฝ่ายอุทิศสำหรับหันหน้ามาเจรจากันแล้ว ก็ควร รักษาความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันไว้ เพื่อให้เกิดความไว้วางใจ มิฉะนั้นเรื่องเล็กก็จะกลายเป็นเรื่อง ใหญ่ หรือเบี่ยงประเด็นไปพูดเรื่องอื่นที่ไม่ใช่ประเด็นเจรจา”

#### 4. ความเชื่อที่อยู่เบื้องหลังจุดยืน

ระหว่างการเจรจาจะเห็นว่ามีความขัดแย้งประเภทหนึ่งที่น่ากังวลคือ ความขัดแย้งทาง ความเชื่อที่อยู่เบื้องหลังจุดยืนอีกที หรือความขัดแย้งเรื่องข้อมูล อาทิ คลิปเสียงนายกฯ ข้อกล่าวหาว่ามีคนตายในช่วงเมษาฯเลือด กระบวนการตามรัฐธรรมนูญปี 2550 เป็นประชาธิปไตย หรือไม่ การเลือกตั้งเป็นวิธีการแก้ไขปัญหาจริงหรือเปล่า เป็นต้น ทั้งหมดนี้เป็นข้อมูลคนละฐาน กัน ซึ่งหากมีกระบวนการที่ดี และมีการกำหนดเป็นประเด็น ๆ ก็น่าจะสามารถพิสูจน์ข้อเท็จจริง เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกันได้

### อะไรคือแนวทางแก้ไขที่น่าจะเป็นทางออกให้กระบวนการเจรจาเดินหน้าต่อไป

1. ทั้งสองฝ่ายต้องพยายามทำให้เกิดการเจรจารอบใหม่ ซึ่งเท่าที่ติดตามก็พบว่ายังมี โอกาส ขึ้นอยู่ที่คู่กรณีทั้งสองฝ่ายสมัครใจที่ร่วมกันหาทางออกหรือไม่ และถ้ามีการเจรจาก็ไม่ต้อง ถ่ายทอดสดเหมือน 2 ครั้งแรก

2. ต้องมีคนกลางที่รู้ขั้นตอน วิธีการเจรจา มาเป็นผู้ดำเนินกระบวนการ ซึ่งคนกลางไม่ใช่ คนตัดสิน เพียงแต่มากำกับกระบวนการและสร้างช่องทางให้ได้พูดและฟังซึ่งกันและกัน รวมทั้ง ร่วมกันกำหนดประเด็นการพูดคุย สิ่งสำคัญคือต้องไม่เถียงกันเรื่องจุดยืนหรือระยะเวลาว่าต้องยุบ ภายในกี่วัน เพราะเถียงอย่างไรก็ไม่จบ แต่ต้องให้ทั้งสองฝ่ายได้แสดงผลของตัวเองว่าทำไม ต้องยุบภายใน 15 วัน หรือ 9 เดือน โดยต้องพยายามตอบสนองหรือจัดข้อห่วงกังวลของแต่ละ ฝ่ายให้หมดไป

“ฉะนั้นถ้าทั้งสองฝ่ายมาร่วมเจรจากันอย่างมีกระบวนการ กำหนด Road Map (แผนที่ เดินทาง)ว่าจะทำอะไรบ้าง ภายในกรอบเวลาเท่าไร ก็น่าจะได้ข้อยุติที่ชนะด้วยกันทั้งสองฝ่าย”

### ความเป็นไปได้ของการเจรจารอบที่ 3: อะไรคือความยากและง่ายต่อการเจรจา

ปัจจัยจำนวนมากสามารถชี้ให้เห็นถึงระดับของ**ความยาก**ในการแก้เจรจาแก้ปัญหาความ ขัดแย้ง เช่น

- คู่กรณีจุดสนใจร่วมกันมากน้อยเพียงใด
- คุณภาพของความสัมพันธ์ในอดีตของคู่กรณีเป็นอย่างไร
- จำนวน และความชัดเจนของประเด็นรวมถึงความสามารถที่จะจำแนกแยกแยะออกไปได้
- จำนวนของคู่กรณี

- ความเพียงพอของทรัพยากร หรือจำนวนทางเลือกในการแก้ปัญหา
- ระดับของความมุ่งมั่นตั้งใจ หรือแรงจูงใจของคู่กรณีที่จะแก้ปัญหาข้อพิพาท
- ความสำคัญของประเด็นต่าง ๆ ต่อกคู่กรณี
- ระยะเวลาของข้อพิพาท
- ระดับความลึกซึ้งของข้อพิพาท
- ความสัมพันธ์เชิงอำนาจระหว่างคู่กรณี และหนทางที่คู่กรณีใช้อำนาจ
- ระดับความสนใจของสาธารณชน และความเห็นโต้แย้ง

ในทางกลับกัน ปัจจัยที่สามารถบ่งชี้ให้เห็นถึงความง่ายในการแก้ไขข้อพิพาท คือ

- คู่กรณีมีจำนวนน้อย
- คู่กรณีมีส่วนเหมือนกันมาก
- ประเด็นความขัดแย้งมีจำนวนน้อยและส่วนใหญ่ชัดเจน
- ทางเลือกและทรัพยากรมีมาก
- ความมุ่งมั่นและตั้งใจในการแก้ปัญหามีมาก
- ประเด็นความขัดแย้งมีความสำคัญน้อยต่อกคู่กรณี
- ข้อพิพาทมีความผิวเผินอยู่มาก
- คู่กรณีมีความตั้งใจที่จะใช้อำนาจอย่างเสมอภาค และอย่างยุติธรรม และ
- มีการโต้แย้งน้อยจากมุมมองของสาธารณชนในข้อพิพาทที่เกิดขึ้น

จะเห็นได้ว่าความขัดแย้งระหว่างรัฐบาลกับ นปช. มีจุดร่วมใหญ่คือ ต้องการให้ประเทศชาติชนะด้วยกัน ต้องการเห็นรัฐธรรมนูญที่ทุกฝ่ายยอมรับกันได้ ต้องการเห็นประชาธิปไตยที่แท้จริง และสำคัญที่สุดคือต้องการเห็นความสมานฉันท์ของคนในชาติ อย่างไรก็ตาม ทั้งสองฝ่ายมีความสัมพันธ์ไม่ค่อยดีต่อกันเท่าที่ควร จึงเกิดความไม่ไว้วางใจ และเมื่อพิจารณาถึงประเด็นปัญหาที่ได้มีการพูดคุยกัน 2 รอบ พบว่ามีประเด็นที่ยังไม่ชัดเจนจำนวนมาก และยังไม่ได้แยกแยะให้เป็นประเภทๆ และที่สำคัญที่สุด ความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะแก้ปัญหานั้นมีค่อนข้างน้อย

สิ่งสำคัญที่ต้องเน้นในการเจรจาไกล่เกลี่ยคือความสำคัญในการใช้อำนาจ หากคู่กรณีมีอำนาจที่แตกต่างกันมาก การแก้ปัญหาก็จะดูเหิน ๆ ดูเหมือนจะง่าย เพราะฝ่ายที่มีอำนาจน้อยกว่าอาจยอมจำนนให้แก่ผู้มีอำนาจมากกว่า อย่างไรก็ตามในกรณีเช่นนั้น สาเหตุรากเหง้าของความขัดแย้งที่เกิดขึ้น อาจจะยังคงไม่ได้รับการแก้ไข จนกว่าประเด็นยุติธรรมของชุมชนหรือส่วนตัวจะถูกได้รับการพิจารณาความขัดแย้งจะยังกรุ่นอยู่ต่อไป และอาจทวีความรุนแรงในอนาคต

## การตัดสินใจเข้าเจรจาคือหรือไม่ว่าอะไรคือปัจจัยที่รัฐบาลและ นปช. ต้องพิจารณา

สิ่งที่ยากที่สุดของการเจรจาคือ การนำคู่กรณีมาสู่โต๊ะเจรจา ดังนั้นสิ่งที่ต้องดำเนินการก่อนการเจรจาลงมือ จึงมีข้อเสนอ ดังนี้<sup>18</sup>

- การสร้างความไว้วางใจ ทั้งก่อนและระหว่างกระบวนการเจรจาลงมือเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง อย่างไรก็ตาม หากความขัดแย้งทวีความรุนแรงมากขึ้นจนถึงจุดที่คู่กรณีกล่าวหากันอย่างรุนแรงหรือสปรบระมาทกันจนทำให้เสียหน้าจากคู่กรณีอีกฝ่ายหนึ่งจนทำให้การเจรจาลงมืออาจเป็นไปได้ไม่ได้ จึงจำเป็นต้องสร้างสัมพันธภาพที่ระหว่างคู่กรณีให้เกิดขึ้น ขณะนี้จะเห็นว่า ฝ่าย นปช. ไม่ไว้วางใจฝ่ายรัฐบาล มีการกล่าวหาอย่างรุนแรงว่าเป็นผู้ฆ่าประชาชนและสั่งให้มีการสลายการชุมนุม ดังนั้น ในกรณีความขัดแย้งที่มีคู่กรณีหลายฝ่ายและอยู่เขตชุมชนใหญ่ การสร้างสัมพันธภาพจำเป็นต้องเริ่มสร้างให้เกิดขึ้นก่อนระหว่างผู้นำชุมชน เพราะถ้าผู้นำทั้งสองฝ่ายนั้นเข้มแข็ง หรือต้องสร้างความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนถ้าผู้นำนั้นฟังเสียงจากพื้นที่มาก ๆ ในสัมพันธภาพที่มีประวัติศาสตร์ความขัดแย้งด้านกระบวนการ การคืนดีอาจจำเป็นต้องเกิดก่อนการเจรจาลงมือหาข้อตกลงที่จะให้เกิดประโยชน์สูงสุด กระบวนการฟื้นคืนดีอาจรวมถึงการยอมรับหรือรวมการขอโทษ และการชดเชย รักษาเยียวยา และการให้อภัยในการกระทำในอดีต<sup>19</sup>

โดยสรุป คำถามที่ถามว่า “การเจรจจะเป็นทางออกของความขัดแย้งในประเทศไทยได้จริงหรือไม่?” คำตอบที่ได้คือ การเจรจาไม่ใช่การเกลี้ยกล่อม ตะล่อม บับคับ ชูเชื้อ แต่การเจรจาสสามารถนำมาใช้เป็นทางออกของความขัดแย้งในประเทศไทยได้ โดยขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ และการให้เหตุผลของคู่กรณี เพราะถ้าคู่กรณีไม่สมัครใจที่จะเข้าร่วมเจรจา การเจรจาก็คงไม่ใช่ทางออกของความขัดแย้ง ดังนั้น การเปิดใจร่วมกันหาทางออกจึงเป็นกุญแจหลักของความสำเร็จคือ คู่กรณีต้องมีความจริงใจ เปิดเผย แสดงความคิดเห็นอย่างสร้างสรรค์ และไม่ยึดในจุดยืน นอกจากนี้ ทั้งสองฝ่ายต้องร่วมกันระบุประเด็นปัญหาให้ชัดเจนว่าคืออะไร ถ้าความขัดแย้งมีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มคนที่อยู่นอกเหนือไปจากคู่กรณี และข้อตกลงหรือความยินยอมที่จะเกิดขึ้นมีความสำคัญและเกี่ยวข้อง ก็จำเป็นต้องหาผู้แทนของผู้เกี่ยวข้องที่มีความชอบธรรมและมีอำนาจในการตัดสินใจด้วย

ดังนั้น เพื่อให้ได้มาซึ่งผู้แทนในการเจรจาลงมือ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดต้องมีอำนาจในการจัดการและกำหนดผู้แทนของตนเอง หรือในกรณีของกลุ่มก็ควรมีการจัดการหาผู้แทนในการเจรจาลงมือ โดยเฉพาะถ้าเกี่ยวข้องกับหลายฝ่าย จะต้องมีการประชาสังคัมที่เป็นผู้แทนอยู่ด้วย เพื่อนำเสนอความต้องการของกลุ่ม อาทิ คนจน ผู้หญิง เด็ก ชนกลุ่มน้อย เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีประเด็นที่ควรพิจารณาเพิ่มเติม

<sup>18</sup> อ้างแล้ว

<sup>19</sup> For more on reconciliation, please read Assefa, Hizkias. "Reconciliation." In *Peacebuilding: A Field Guide*, edited by Luc Rey chler, and Thania Paffenholz, 336-342. Boulder, CO, and London, UK: Lynne Reiner Publishers, 2001; Minow, Martha. *Between Vengeance and Forgiveness: Facing History After Genocide and Mass Violence*, Boston: Beacon Press, 1998; Redekop, Vern Neufeld. *From Violence to Blessing: How an Understanding of Deep-rooted Conflict Can Open Paths of Reconciliation*. Ottawa: Novalis, 2002.

“การเจรจาจะเป็นทางออกของความขัดแย้งในประเทศไทยได้ หากได้มีการพูดคุยตกลงเบื้องต้นในกรอบว่าจะไม่มีการละเมิดค่านิยมหรือคุณค่าของคู่กรณี ในกรณีของภาครัฐประเด็นในการเจรจาต้องไม่ละเมิดกฎและระเบียบของหน่วยงานนั้นๆ ด้วย คู่กรณีต้องมีเหตุผลในการเจรจาใกล้เคียง เพราะคู่กรณีจะไม่เจรจาหากรู้ว่าสามารถเรียกร้องสิ่งที่ตนเองต้องการได้โดยไม่ต้องได้รับความยินยอมจากคู่กรณีอื่น ยกเว้นมีแรงกดดันอย่างสูงในด้านศีลธรรมมาบีบบังคับ นั้นหมายความว่า คู่กรณีจะไม่เจรจา หากพิจารณาแล้วเห็นว่าการไม่ตกลงเจรจาจะได้ผลดีกว่า ข้อตกลงที่เกิดจากการเจรจาใกล้เคียง และที่สำคัญความพึงพาอาศัยกันในเชิงอำนาจ เพราะความสัมพันธ์ทางอำนาจระหว่างคู่กรณีหากไม่มีความเท่าเทียมหรือแตกต่างกันมากหรือมีการใช้อำนาจในทางที่ผิด ก็จะไปสู่ข้อตกลงที่มาจากกาบีบบังคับ ซึ่งไม่ใช่การเจรจาใกล้เคียงที่พึงปรารถนา